



**HAL**  
open science

## Les communautés marchandes de l'Europe du Nord dans les ports bretons au XVIIIe siècle.

Pierrick Pourchasse

► **To cite this version:**

Pierrick Pourchasse. Les communautés marchandes de l'Europe du Nord dans les ports bretons au XVIIIe siècle.. Journée d'étude, Jan 2006, Brest, France. pp.79-101. hal-00475855

**HAL Id: hal-00475855**

**<https://hal.univ-brest.fr/hal-00475855>**

Submitted on 3 Jun 2010

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

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

# Les communautés marchandes de l'Europe du Nord dans les ports bretons au XVIII<sup>e</sup> siècle

Pierrick POURCHASSE  
Maître de conférences d'histoire moderne  
UBO – CRBC

Les grandes places commerciales de l'Ancien Régime, particulièrement les grands ports attirent les capitaux tout comme les hommes et deviennent des centres moteurs de l'activité économique de l'Europe occidentale. Les migrants sont tout d'abord des habitants des régions proches qui viennent y chercher du travail et de meilleures conditions de vie mais aussi des populations plus lointaines qui y sont attirées par le désir de spéculer et de réaliser des fortunes dans le commerce et le négoce, professions qui, à cette époque, représentent un des plus sûrs moyens d'ascension sociale. Parmi ces hommes, le groupe formé par les éléments étrangers se fait remarquer par son dynamisme et son rôle stimulant dans le commerce de leurs villes d'adoption.

Les négociants étrangers contribuent à animer l'activité économique des grands ports français. «*Le cosmopolitisme apparaît comme un trait caractéristique de tout emporium international*».

---

1. Bertrand GAUTIER et Peter VOSS, «Les communautés marchandes étrangères dans l'espace urbain bordelais (1620-1715)», dans J. Bottin et D. Calabi, *Les étrangers dans la ville*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 1999, p. 328.

L'importance d'un centre commercial peut se mesurer à sa plus ou moins grande fréquentation par les communautés marchandes des différents pays européens. Cet apport est très dynamique et, outre les gens qui s'installent pour une période plus ou moins longue voire définitive dans leurs ports d'accueil, la circulation de ces hommes est une seconde caractéristique ce groupe étranger. Selon l'historien Jean Meyer : «*La façade atlantique de l'Europe de Copenhague à Cadix est parcourue par un flux incessant de négociants, de jeunes gens : cousins, cousines, apprentis négociants qui créent à la fois des liens d'amitié, voire très souvent de parenté*<sup>2</sup>».

Comme toutes les régions où se développe une activité maritime, la Bretagne reçoit des étrangers dès la fin du Moyen Âge. Les navires du Nord de l'Europe, Hanséates ou Hollandais viennent en grand nombre chercher du sel dans les salines de l'embouchure de la Loire. Le «*Baiensolt*», le sel que les Hanséates chargent dans la baie de Bourgneuf, devient la désignation de tous les sels français voire même des sels ibériques<sup>3</sup>. Les ducs de Bretagne, comme tous les souverains sont soucieux de développer le commerce de leurs États et accueillent favorablement ces étrangers en leur accordant des privilèges. Dans des lettres datées de 1433, Jean V déclare «*... attirer tous bons marchands à venir fréquenter marchandement en nos pays spécialement ceux des pays et villes de la Hanse d'Allemagne... consideranz les grands profits que nous et tout le bien public de nostre pays pouvons avoir par le fréquenterment des ditz Allemands...*<sup>4</sup>». Le duc signe également des traités avec les habitants de Frise et de Hollande pour que ceux-ci viennent trafiquer librement avec les marchands bretons. Le rattachement du duché à la France

- 
2. Jean MEYER, «Négociants allemands en France et négociants français en Allemagne au XVIII<sup>e</sup> siècle», dans J. Mondot, J.-M. Valentin et J. Voss, *Allemands en France, Français en Allemagne, 1715-1789*, Sigmarigen, Jan Thorbecke Verlag, 1992, p. 105.
  3. Philippe DOLLINGER, *La Hanse*, Paris, Aubier, 1964, p. 313.
  4. Jules MATHOREZ, «La pénétration des Allemands en France sous l'ancien régime», *Revue des Études Historiques*, 1916, p. 35.

ne change pas la situation des étrangers car les autorités du royaume tiennent la même politique pour les attirer. Le roi avait ainsi renoncé au droit d'aubaine, droit de s'approprier les biens des étrangers morts en France, et leur avait octroyé la liberté absolue de commercer en France<sup>5</sup>.

Sous l'Ancien Régime, l'installation des communautés étrangères du Nord, qu'elles soient hollandaises ou allemandes, suit une chronologie parallèle. Au XVI<sup>e</sup> siècle de petites colonies se forment dans les grands centres commerciaux. Ces groupes étrangers se développent au tournant du XVII<sup>e</sup> siècle sous l'impulsion de Henri IV et de Sully. En Bretagne, des facteurs du Nord s'installent à Nantes et dans les ports du sel (Bourgneuf, Pornic). Les commerçants attirent parfois certains de leurs compatriotes. Dans son *Itinéraire en Bretagne*, Dubuisson-Aubenay parle d'un Allemand nommé Thietdrich, très riche huguenot qui exerce la profession de banquier et remetteur d'argent à Rennes<sup>6</sup>. À la révocation de l'édit de Nantes un grand nombre de négociants étrangers, dont beaucoup étaient naturalisés, quittent la France et regagnent leur pays d'origine. Parmi ceux qui abjurent et restent, il semblerait que les Allemands soient restés en plus grand nombre que les Hollandais<sup>7</sup>.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, après la mort de Louis XIV, de nouvelles colonies se reforment. Elles présentent des caractéristiques très différentes des anciennes communautés tant au niveau de leur activité, de leur importance ou de leur intégration dans la société.

### **Les nouvelles conditions du commerce et la présence de communautés étrangères dans les ports français**

Le trafic français avec le Nord de l'Europe prend de l'importance à partir du XVII<sup>e</sup> siècle et, au XVIII<sup>e</sup> siècle, de nombreuses activités nationales sont liées à ces échanges. L'économie du royaume a

---

5. Ordonnance de Louis XI du 15 août 1473.

6. Jules MATHOREZ, *op. cit.*, p. 182.

7. Id., p. 177.

besoin des matières premières du Nord à l'exemple de la Bretagne. Les chantiers navals des arsenaux de Brest ou Lorient mais aussi les chantiers privés ont besoin des planches de Prusse, des mâts de Riga, du goudron de Finlande et du chanvre de Russie. La tonnellerie fait grande consommation de merrains de Poméranie et de Pologne. La roque de Norvège, appât de première qualité, est indispensable aux pêcheurs de sardine. L'activité de la toile de lin importe des graines de Courlande pour renouveler les semences bretonnes qui ont tendance à dégénérer. La sidérurgie ne peut se passer des barres de fer suédois pour fabriquer de l'acier de qualité. Enfin, lors des crises frumentaires, les grains polonais fournissent les céréales nécessaires pour satisfaire les besoins de la population<sup>8</sup>.

Si la France est un marché d'importance pour le Nord, elle constitue une exception en Europe de l'Ouest en exportant plus qu'elle ne reçoit. Le caractère positif de sa balance commerciale avec le Nord provient des exportations traditionnelles, c'est-à-dire des produits viticoles (vin et eaux-de-vie) et le sel, ainsi que des nouvelles marchandises coloniales, sucre café, indigo et produits des Indes, dont une partie est exportée à partir de Nantes ou de Lorient. Cette importance des échanges avec l'Europe septentrionale se traduit par une évolution dans les courants d'émigration vers les ports français. Alors qu'au XVI<sup>e</sup> et au début du XVII<sup>e</sup> siècle les colonies espagnoles, portugaises ou italiennes étaient les plus importantes, les Hollandais et les Hanséates l'emportent à partir des années 1650. Les Irlandais arrivent également en grand nombre mais leur migration obéit principalement à des motifs politiques et religieux. Partisans des Stuart, ils arrivent en plusieurs vagues de 1640 au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle et s'installent prioritairement à Nantes et Saint-Malo. Parallèlement à cette évolution des courants migratoires l'activité des négociants change.

Au XVI<sup>e</sup> et au XVII<sup>e</sup> siècle la plupart des opérations commerciales

---

8. Pierrick POURCHASSE, *Le commerce du Nord. Les échanges commerciaux entre la France et l'Europe septentrionale au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Rennes, PUR, 2006.

se font par l'intermédiaire de facteurs, c'est-à-dire d'individus qui reçoivent un salaire pour exécuter une opération commerciale. Souvent, quand un négociant voulait faire une affaire particulière, il envoyait directement un de ses employés réaliser la transaction dans le port étranger. Ces facteurs peuvent avoir des statuts très différents. Certains sont attirés à un négociant et se déplacent selon le lieu où se font les affaires de leur employeur, alors que d'autres peuvent être à la fois hôteliers, courtiers, interprètes, et mêmes négociants au service de leurs compatriotes. Leur marge d'initiative est très variable, de simple exécutant à un rôle de véritable fondé de pouvoir.

Ce système n'est pas très performant et ne correspond plus au développement des échanges commerciaux. Au XVIII<sup>e</sup> siècle, les procédures commerciales sont à la fois simplifiées et accélérées pour accompagner la croissance des échanges. Les opérations se font désormais par l'intermédiaire de commissionnaires et les correspondances remplacent les déplacements de facteurs. Les négociants du Nord n'ont donc plus besoin d'envoyer des individus à l'étranger pour réaliser leurs affaires.

Le commerce du Nord s'effectue généralement à la commission, c'est-à-dire par «*un contrat par lequel une personne appelée commissionnaire s'oblige, moyennant une rémunération qu'une autre personne appelée commettant s'engage à lui payer, à faire pour le compte de ce commettant, une ou plusieurs opérations commerciales*<sup>9</sup>.» Les commissionnaires se chargent à la fois de trouver des débouchés (commission de vente) et d'acheter des produits (commission d'achat) pour le compte de leurs commettants.

Un commissionnaire se doit d'avoir des disponibilités financières élevées. En effet, lors d'une commission d'achat, «*en raison des délais de transport et de vente des produits, un découvert financier important existait toujours entre le moment où le commissionnaire avait noté l'ordre d'achat du commettant et réalisé l'achat..., et celui*

---

9. Jean CAVIGNAC, *Jean Pellet commerçant de gros (1694-1772). Contribution à l'étude du commerce bordelais au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, SEVPEN, 1967, p. 87.

où il était couvert du montant de l'achat par son correspondant<sup>10</sup>.» À l'inverse, lors d'une commission de vente, il lui arrive d'avancer le montant de la vente à son commettant ce qui lui procure un revenu supplémentaire.

La relation entre un commettant et un commissionnaire présente les caractéristiques d'une «relation d'agence» telle qu'elle est définie en sciences économiques, c'est-à-dire un «*contrat par lequel une (ou plusieurs) personne(s) (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique un certain pouvoir de décision à l'agent*<sup>11</sup>.» Dans cette relation, le commettant (le principal) compte sur le commissionnaire (l'agent) pour lui fournir le meilleur service afin que sa transaction soit la plus profitable possible. Les deux parties ont des intérêts contradictoires puisque le commettant recherche le moindre coût alors que le commissionnaire est rémunéré à la commission et espère que celle-ci soit le plus élevée possible.

Ces contrats se passent dans un contexte d'asymétrie d'informations. Le commissionnaire, proche des marchés, possède des informations que le commettant ne connaît pas et peut être tenté de les utiliser à des fins personnelles et non au service de son donneur d'ordre. D'autre part, la distance géographique considérable et la lenteur des communications entre les contractants rendent difficile une surveillance de la transaction par le commettant. Le problème est réel comme le décrit sans détours un ouvrage de 1702 : «*L'essentiel d'un bon marchand qui veut négocier avec les pays étrangers, est*

10. Paul BUTEL, «Les négociants allemands de Bordeaux dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle», in J. Schneider, *Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege, II : Wirtschaftskräfte in der europäischen Expansion. Festschrift für Hermann Kellenbenz*, 1978, p. 601.

11. Michael C. JENSEN et William H. MECKLING, «Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 10-1976, p. 305-360. Ann M. CARLOS, «Principal-Agent Problems in Early Trading Companies: A Tale of Two Firms», *The American Economic Review*, 82, n° 2, p. 140-145.

*de faire choix d'un bon et fidèle commissionnaire à qui il puisse en sûreté confier son bien. Il y en a assurément, mais ce sont des phénix qu'il est difficile de rencontrer, parce que pour l'ordinaire, ils consultent beaucoup plus leurs intérêts que ceux de leurs commettants. Le grand soin qu'ils ont de leurs propres affaires fait qu'ils négligent celles qui leur sont confiées, et souvent font exécuter les ordres de leurs correspondants par des apprentis ou commis peu intelligents à ménager les achats et les ventes qui leur sont ordonnées. Cependant, outre cette négligence souvent très préjudiciable et les grosses commissions qu'ils prennent, c'est que, pour l'ordinaire, ils portent leurs achats en compte au-delà du prix naturel et véritable faisant voir dans leur conduite qu'ils ont peu de respect pour les lois humaines et encore moins pour celles de la conscience<sup>12</sup>. »*

Pour tout négociant, il est indispensable d'avoir une totale confiance en son commissionnaire et donc de le choisir judicieusement pour entreprendre des affaires dans des conditions idéales<sup>13</sup>. L'agent doit savoir juger la qualité et le prix des marchandises qu'il a en commission et doit fournir les renseignements nécessaires pour permettre au commettant de connaître les opportunités des marchés. «*Dans les économies peu homogènes à transports lents, la qualité du réseau d'information est un facteur important de discrimination entre les entreprises prévenues les premières du mouvement des cours des matières premières, des tendances du marché de consommation ou des accidents tels que les faillites de maisons de commerce, emprunts publics ou guerres<sup>14</sup>. »* Les négociants qui agissent avec

12. Pierre GOBAIN, *Le commerce en son jour ou l'art d'apprendre en peu de tems à tenir les livres de compte à parties doubles et simples par débit et crédit*, Bordeaux, 1702, p. 31.

13. Anne WEGENER SLEESWIJK, «La relation problématique entre principal et agent dans la commission : l'exemple de l'exportation des vins vers les Provinces-Unies au XVIII<sup>e</sup> siècle», dans S. Marzagalli et H. Bonin, *Négoce, Ports et Océans XVI<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles, Mélanges offerts à Paul Butel*, Pessac, 2000, p. 29-45.

14. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Gallimard, 1997, p. 195.



une information incomplète introduisent des constructions mentales dans leur action qui peuvent la rendre totalement inefficace<sup>15</sup>. Un réseau d'agents digne de confiance assure une bonne connaissance des opportunités commerciales et garantit de fructueux bénéfices.

Les correspondances d'affaires traduisent continuellement ce souci d'information. Dans leurs courriers à leurs correspondants marseillais, les Hambourgeois Pierre His et Pierre Boué « *s'informent des prévisions de récolte, des quantités en magasin et sont à l'affût des moindres variations de prix*<sup>16</sup>. » Le négociant tire son profit de ces différences de prix souvent très fluctuantes entre les marchés, « *le gagnant est celui qui est le plus rapidement informé des situations c'est-à-dire dont les réseaux d'information sont les meilleurs*<sup>17</sup>. » La Société d'Agriculture de Bretagne, qui ambitionne une place de premier plan pour la province sur le marché européen des céréales, donne en exemple le système d'informations de l'Angleterre, de la Hollande et des pays du Nord qui « *reçoivent des avis dès que les blés manquent en Portugal, en Espagne ou en Italie et les envois se font sur le champ*<sup>18</sup> ».

À partir de ces constatations, diverses stratégies se mettent en place. Comme l'on se méfie plus des étrangers que de ses propres concitoyens, les négociants du Nord envoient leurs compatriotes dans les villes où ils ont des activités commerçantes. Les Provinces-unies montrent la voie. Les négociants hollandais<sup>19</sup> évitent les négociants locaux et toutes formes de contact indirect, et comptent

15. Douglass C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1990, p. 8.

16. Gaston RAIMBERT, *Histoire du commerce de Marseille*, tome 7, de 1660 à 1789, *L'Europe moins les trois péninsules méditerranéennes*, Les États-Unis, Plon, Paris, 1966, p. 831.

17. Patrick VERLEY, *op. cit.*, p. 235.

18. *Corps d'observation de la Société d'agriculture, de commerce et des arts établis par les États de Bretagne*, tome 2, années 1759-1760, Paris, 1772, p. 175.

19. Gaston MARTIN, *Nantes et la Compagnie des Indes*, 1928, p. 76. « Les Hollandais avaient donc sur place, mieux que des courtiers, des associés et point ne leur était le plus souvent besoin de se déplacer. »

sur leurs propres réseaux de commissionnaires, souvent des membres des dynasties marchandes du pays, envoyés en dehors de la République<sup>20</sup>. En France, après les Hollandais, les Allemands arrivent en grand nombre. Les Scandinaves viennent moins fréquemment, mais leur système consulaire leur assure un réseau bien structuré de commissionnaires dans les ports qui les intéressent. Les Suédois mettent en place une organisation originale pour concentrer l'exportation du royaume entre les mains de quelques négociants. Pour le Bureau du Commerce de Stockholm, il est préférable de concentrer la vente des produits suédois au sein d'une même entreprise plutôt que de diviser les commissions entre de multiples agents, le plus souvent étrangers. Pour ce faire, le système accorde l'exemption des droits consulaires si le consul du port de destination a la charge de la commission de la cargaison. Si les marchandises sont adressées à un commissionnaire autre que le consul, le règlement des droits devient obligatoire. Pour éviter un double paiement la majorité des négociants choisissent naturellement d'expédier leurs marchandises à l'ordre du consul<sup>21</sup>. D'autre part, comme les autorités de Stockholm exigent que les consuls de Suède parlent et écrivent en suédois, un certain nombre de postes ne peuvent être pourvus et des sujets du royaume choisissent d'émigrer dans les ports occidentaux pour occuper les fonctions consulaires.

### **Les communautés négociantes étrangères en Bretagne**

Au XVIII<sup>e</sup> siècle les commissionnaires étrangers arrivent dans les ports français. Leur nombre est difficile à déterminer car ils ne sont pas repérables dans les archives s'ils ne demandent pas des lettres de naturalité. Ces documents accordés par le roi mais enregistrés par la Chambre des comptes de la province, Nantes en ce qui concerne la

---

20. Jonathan ISRAËL, *Dutch Primacy in World Trade*, Oxford University Press, Oxford, 1989, p. 367.

21. Leos MÜLLER, *Consuls, Corsairs and Commerce. The Swedish Consular Service and Long-distance shipping*, Studia Historica Upsaliensa, Uppsala, 2004.

Bretagne, permettent d'obtenir la nationalité française. D'autre part, les communautés sont en constante évolution, les départs et les arrivées sont continuelles et le nombre de migrants varie constamment.

Beaucoup de contemporains ont exagéré l'importance numérique de cette immigration. À Nantes, en 1725, un état des fortunes recense 15 noms originaires de l'Europe du Nord soit 6,5% du total des négociants<sup>22</sup>. Les rôles de capitation donnent des chiffres plus élevés mais ne dépassant pas 35 individus pour l'ensemble du siècle.

**Les Hollandais et les Allemands à Nantes  
selon les rôles de capitation<sup>23</sup>**

Années	Hollandais	Allemands
1710	6	
1720	14	
1731	21	4
1733	21	3
1739	22	3
1742	24	3
1743	22	4
1750	16	6
1754	19	6
1762	24	10
1763	23	9
1764	25	9
1789	21	14

Source : AM Nantes, série CC, rôles de capitation.

Outre ces négociants fortunés, de nombreux autres migrants s'installent dans les centres commerciaux. L'importance des commu-

22. AM Nantes, CC 484.

23. Yves Marie NOUAILHAT, *Les étrangers à Nantes au XVIII<sup>e</sup> siècle*, DES Histoire, Nantes, 1967.

nautés dépend naturellement de l'activité du port. Pour la Bretagne, la communauté la plus importante est naturellement installée à Nantes. Dans sa thèse sur le port breton, l'historien allemand Gerhard Treutlein a relevé cinquante et un noms pour la fin du XVII<sup>e</sup> et la première moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>24</sup>. Les plus anciens sont naturalisés français mais d'autres, comme le Hambourgeois Vanherzelle (ou Van Harzelle), ont quitté la France lors de la révocation de l'édit de Nantes. La plupart sont commissionnaires à l'exemple des familles Sengstack et Van Keulen qui contrôlent la plupart des trafics avec la Suède, Hambourg, Dantzig, la Norvège et Riga au cours de la première moitié du siècle. Les rôles de capitation tout comme les sources religieuses<sup>25</sup> permettent de constater que, si la communauté hollandaise reste stable, le nombre des Allemands est en constante augmentation.

Dans les autres ports bretons, la présence des commissionnaires du Nord est moins importante mais ils sont attestés dans toutes les places qui ont une activité commerciale tournée vers l'Europe septentrionale. Au Croisic, le marchand de sel d'origine suédoise Charles Oller est consul du Danemark alors que son compatriote Eric Gardeman, également dans le commerce du sel, représente la Suède. Toujours au Croisic, le lübeckois Daniel Goddefroy Hintz est intéressé dans les expéditions de produits salicoles vers le Nord. Au cours des années 1770 il fait une faillite plus ou moins frauduleuse et l'un de ses associé déclare que c'était «*un homme de la confession d'Augsbourg qui ne se serait pas fait scrupule de dupper les catholiques*<sup>26</sup>». À Lorient, les noms de Jean Leonard Puchelberg de Ratisbonne, d'Élie-Jacques Salomon d'Erfurt et de Jean Boniface Schmaltz du diocèse de Spire sont recensés parmi les négociants de

---

24. Gerhard TREUTLEIN, *Schiffart und Handel zwischen Nantes und dem europäischen Norden von 1714 bis 1744*. Thèse, Heidelberg, 1970.

25. AM Nantes, série GG, Église réformée.

26. Gildas BURON, *Le commerce du sel de Guérande*, Skol Vreizh, Morlaix, 1999, p. 103.

la ville<sup>27</sup>. Toujours à Lorient, les Nantais originaires du Nord qui ont commerce très actif avec la Compagnie des Indes y installent un de leurs compatriotes, le dénommé André Vanderheyde, pour prendre la place d'un interprète qui selon les documents manque de compétences. Quelque temps plus tard, quand Vanderheyde obtient le poste de vice consul de Suède, il a des problèmes avec un Suédois nommé Backman qui se fait passer pour consul de Suède et essaie ainsi d'obtenir les commissions sur les navires du Nord<sup>28</sup>. À Quimper, en 1787, un certain Flamand Grooters est vice-consul du Danemark. À Morlaix, le négociant Cruypenningk domine les ventes des prises lors de la guerre de Succession d'Autriche. Il est en relation avec son compatriote Goossens installé à Paris et qui est un des principaux fournisseurs de la marine royale au tournant du siècle. L'activité morlaisienne est fortement investie par le négoce du Nord. Jusqu'à la guerre d'Amérique, les Hollandais assurent le trafic d'importation du tabac et, en 1788, 336,3 % des réexportations du produit transformé se font en direction d'Amsterdam et d'Hambourg<sup>29</sup>. Saint-Malo est un cas particulier, sa bourgeoisie marchande étant généralement autochtone et de plus très catholique<sup>30</sup>, mais quelques noms de négociants du Nord apparaissent cependant comme les Allemands Amsinck & Meckenhausen qui y ont une succursale, ou encore Abraham Theodore Nordingh qui en 1781 tient le poste de vice-consul du Danemark.

Si la majorité de ces étrangers exercent l'activité de commissionnaires, d'autres sont courtiers, interprètes ou affréteurs. Van Neunen de Nantes se spécialise dans l'affrètement des navires vers

---

27. Xavier MOUTET, *Négociants et armateurs de Lorient au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Mémoire de maîtrise, non daté (Service Historique de la Défense, Lorient).

28. Lucien GUILLOU, «André Vanderheyde, courtier lorientais et ses opérations (1756-1765)», *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, 1918, 33-1, p. 17.

29. Jean-Christophe MORAUD, «Quelques aspects du commerce morlaisien à la veille de la Révolution, 1781-1789», *107<sup>ème</sup> Congrès nat. des soc. Savantes*, Brest, 1982, histoire moderne et contemporaine, t. II, p 245.

30. André LESPAGNOL, *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Rennes, PUR, 1997, p. 94.

le Nord, alors que Vanderheyde de Lorient est courtier-interprète. La croissance de l'activité maritime au XVIII<sup>e</sup> siècle incite ceux qui ont le plus de moyens à participer aux grands trafics commerciaux. À Nantes, Lüttman & Von Bobart qui arrivent de Hambourg en 1719 investissent dès 1725 dans les affaires de Saint-Domingue, alors que d'autres se lancent dans des expéditions de traite négrière vers l'Afrique à l'exemple des Deurbroucq ou Schweighauser. Quand les affaires ont réussi, ils abandonnent l'activité de commissionnaire et deviennent des négociants travaillant à leur propre compte, très souvent vers l'Europe du Nord où ils possèdent une excellente connaissance des marchés. Sengstack devient ainsi un des grands noms du négoce nantais. Il possède des navires domiciliés à Amsterdam, où sa belle-famille est dans les affaires, pour éviter la réglementation française, tout comme Van Voorn<sup>31</sup> ou Vanherzelle<sup>32</sup>. Certaines firmes étrangères installées en Bretagne investissent dans le Nord où elles créent des succursales : Stierling et Gullmann dirigent à partir de Nantes leur comptoir de Hambourg.

Outre les négociants, l'activité maritime amène dans les ports un grand nombre de marins qui pour diverses raisons changent de navires et cherchent de nouveaux embarquements. Les rôles d'équipage des navires de la Compagnie des Indes de Lorient recensent régulièrement des étrangers qui embarquent à destination de l'Asie, tout particulièrement des marins originaires de l'Europe du Nord. Ainsi le rôle d'équipage du *Duc de Béthune*, qui part pour la Chine en 1751, mentionne trois marins portugais et un anglais, un charpentier flamand, un matelot de Middelbourg, un de Lübeck, un de Hambourg et un de Stettin<sup>33</sup>. Ces marins qui se retrouvent sur les

- 
31. Gerhard TREUTLEIN, « Navigation et commerce entre Nantes et les régions du Nord et de la Baltique entre 1714 et 1744 », *Cahiers des Salorges*, 22, non paginé. Sengstack possède le navire la *Charlotte Amélie* d'Amsterdam. Van Voorn a des parts de navires à Bilbao et Rotterdam.
32. Gaston MARTIN, *Nantes et la Compagnie...*, *op. cit.*, p. 76. Selon le rapport de Mellier, Vanherzelle « possède plusieurs vaisseaux hollandais dont le mouillage se trouve au quai de la rue du dos d'âne en face de sa propre demeure. »
33. Service Historique de la Défense, Lorient, 1 P 189.

quais des ports français y font généralement un séjour très court, à la différence des membres des communautés négociantes dont un grand nombre cherche à s'intégrer dans leurs ports d'accueil.

### **L'intégration des marchands du Nord**

Dans les ports français, la liberté d'établissement était la règle. La mise en place d'une administration du commerce et l'élaboration de règlements nationaux ne provoque aucune restriction à l'installation des communautés étrangères<sup>34</sup>. À Nantes, l'on pouvait devenir bourgeois de la ville soit par la naturalisation (c'est-à-dire en demandant des lettres de naturalité), soit par un séjour de douze années consécutives. Tous les négociants ne cherchent cependant pas à acquérir la nationalité française, notamment pour des raisons religieuses.

La réussite dans les affaires favorise l'intégration dans la société française. Pour les étrangers du Nord, comme pour le monde négociant en général, la diversité est la règle. Certains restent de petits commissionnaires spécialisés dans les affaires avec le Nord. Cette activité présentant un risque limité comparativement au commerce colonial, les faillites y sont moins nombreuses que dans le milieu des négociants orientés vers le grand commerce. D'autres sont à la tête d'immenses fortunes, à l'exemple de Vanharzelle dans les années 1720 ou de Deurbroucq à la fin du siècle. En 1785, lors de son décès, François de Tollenare, négociant nantais d'origine flamande, possède 1 521 000 livres dont 91,7% en créances et 6% en argent liquide<sup>35</sup>. L'état de 1725 permet de constater que la fortune des négociants étrangers est en moyenne plus importante que celle des négociants locaux.

---

34. Pierre JEANNIN, «Les pratiques commerciales des colonies marchandes étrangères dans les ports français (XV<sup>e</sup>-XVIII<sup>e</sup> siècles)», dans L. M. Cullen et P. Butel, *Négoce et industrie en France et en Irlande aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles*, CNRS, Paris, 1980, p. 11.

35. Paul Bois (dir.), *Histoire de Nantes*, Toulouse, Privat, 1977, p. 187.

**État des fortunes nantaises vers 1725**

	Noms	Nombre	Livres
600 000 livres	Montaudoin René	1	600 000
400 000 livres	Sarrebourgse d'Audeville <b>Van Harzelle</b>	2	800 000
350 000 livres		1	350 000
300 000 livres		8	2 400 000
250 000		2	500 000
200 000		10	2 000 000
150 000		7	1 050 000
140 000		1	140 000
130 000		4	520 000
120 000	<b>Van Hamel</b>	5	600 000
100 000	<b>Van Voorn Struyckman Van den Hoeck</b>	22	2 200 000
80 000		26	2 080 000
70 000		5	350 000
60 000	<b>Van den Bosch Deurbroucq</b>	26	1 560 000
50 000	<b>Van Berchem</b>	29	1 450 000
40 000	<b>D'Haveloose Sengstack Jean Albert Sengstack Pierre Belloc</b>	26	1 040 000
30 000	<b>Conninck Van Doorn</b>	21	630 000
25 000		2	50 000
20 000	<b>Vanasse Guillaume</b>	15	300 000
15 000		8	120 000
12 000		6	72 000



10 000		3	30 000
		230	18 842 000

Étrangers du Nord : **15** sur 230 soit 6,5%

Fortune : 2 110 000 sur 18 842 000 livres soit 11,2%

Source : AM Nantes CC 484

La religion ne pose généralement pas de problèmes. La municipalité nantaise montre une certaine indulgence envers les protestants qui s'installent dans ses murs et la pression pour obtenir leur conversion semble contenue. Il y a trop d'intérêts communs entre les négociants et une application trop stricte de la loi serait catastrophique pour l'activité économique du port<sup>36</sup>. Les protestants restent cependant discrets et n'affichent pas leurs croyances. En 1715 un document concernant le sr Struyckman indique « ... *qu'il est certain qu'il ne pratique en aucune manière la religion. C'est un marchand chargé depuis quelques années d'une portion d'intérêt dans la ferme de M. l'évêque de Nantes qui semble vouloir l'épargner...* »<sup>37</sup>. Cependant, à la mort de son fils, les registres protestants indiquent qu'il a toujours vécu dans la religion réformée. Un seul départ pour problème religieux est à signaler, celui de Vanherzelle, deuxième fortune de Nantes, qui quitte la ville en 1730 mais il reviendra par la suite dans le port breton pour être naturalisé en 1745<sup>38</sup>. En général, les conversions sont nombreuses, tout particulièrement quand les circonstances l'exigent. Albert Sengstack abjure le 7 janvier 1727, quelques jours avant son mariage (le 17 février) avec Élisabeth Bertrand de Coeuvres.

À leur arrivée, les étrangers avaient naturellement tendance à se regrouper dans les mêmes quartiers bien qu'ils n'aient pas d'organisation particulière à l'exemple des « nations ». Ainsi, à

36. Gaston MARTIN, *L'administration de Gérard Mellier*, Toulouse-Nantes, 1928, p. 207.

37. AM Nantes, GG 649.

38. AM Nantes, HH 649.

Nantes au début du XVIII<sup>e</sup> siècle, les étrangers originaires du Nord vivent majoritairement sur les îles de la Loire et à Pirmil, au sud du fleuve. Ensuite, ils émigrent vers le centre et se concentrent dans le nouveau quartier de l'île Feydeau autour de la place de la «petite Hollande». Ce regroupement dans certains quartiers n'est pas pour favoriser l'intégration des communautés dans la population locale. Selon Mathorez, aux XVI<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup> siècles, les communautés formaient des colonies séparées n'ayant que peu de contacts avec la population locale, avec qui les rapports étaient généralement tendus<sup>39</sup>. L'on assiste à une modification au XVIII<sup>e</sup> siècle et les rapports entre étrangers et Nantais «*deviennent courtois*» et «*au lieu de se déchirer comme par le passé, Nantais et Hollandais allient leurs efforts*»<sup>40</sup>. L'on retrouve la même attitude dans les autres ports bretons. Selon Cambry, à Roscoff «*les observateurs ont remarqué qu'il existe une grande sympathie entre les Allemands et les Bretons*»<sup>41</sup>.

Une fois installé, la qualité de négociant étranger était comme l'écrit Pierre Jeannin, «*un état transitoire*»<sup>42</sup> dans un processus d'intégration à la société locale repérable par quelques moments particuliers. La première étape est constituée par les alliances matrimoniales. La première génération s'allie avec des familles négociantes<sup>43</sup> très souvent étrangères mais également françaises, à

---

39. Jules MATHOREZ, «Notes sur la colonie hollandaise de Nantes», *Revue du Nord*, 1913, p. 12. «Ils (les Hollandais) formaient une colonie séparée n'ayant que peu de rapports avec les autres éléments de la population. Ils vivaient les uns chez les autres, les nouveaux venus prenaient pension dans les familles déjà établies. Des aubergistes hollandais recevaient leurs compatriotes et les hébergeaient ce qui était cause de colère pour les hôteliers français. Au lieu d'utiliser pour la confection de leurs futailles la main d'œuvre française, les Néerlandais appelaient des Pays-Bas des ouvriers qui travaillaient pour leur compte.»

40. Jules MATHOREZ, «Notes sur la colonie...», *op. cit.*, p. 42.

41. Jacques CMBRY, *Voyage dans le Finistère. Voyage d'un conseiller du département chargé de constater l'état moral et statistique du Finistère en 1794*, Paris, 2000, 383 p. (1<sup>re</sup> édition 1836).

42. Pierre JEANNIN, *op. cit.*, p. 10.

43. Anne-Marie GUTIERREZ-OBADIA, «Mariage dans le négoce français au XVIII<sup>e</sup> siècle», dans *Rocheport et la mer*, n° 3, *Présence maritime française aux XVII<sup>e</sup> et*

l'exemple de Pierre Sengstack qui épouse sa cousine Marie-Marguerite Van Keulen ou de sa sœur Christine-Marguerite qui se lie avec Antoine Houckhaert. Les générations suivantes se marient généralement avec des familles françaises. Quand les affaires ont réussi, les grandes familles de négoce cherchent à s'allier pour affirmer leur puissance. Ainsi Dominique Deurbroucq épouse Marguerite Sengstack. À partir des générations suivantes, les négociants cherchent à se lier avec des familles nobles très souvent issues du monde du négoce comme Albert Sengstack qui se lie avec Élisabeth Bertrand de Coeuvres, ou une des filles de Simon Deurbroucq qui épouse un Chaurand du Chaffault. Parfois les alliances se font avec une noblesse plus ancienne. Élisabeth Sengstack se marie avec Étienne de Levy, qui profite peut-être de la dot de sa femme car il devient l'année suivante secrétaire à la Chancellerie de Bretagne. Deux autres filles de Simon Deurbroucq épousent des conseillers maîtres à la Chambre des Comptes : Jacques François de la Gourtière et Jacques-Louis Panou de Faymoreau.

Les étrangers ne dédaignent pas les charges publiques s'ils restent sous-représentés par rapport aux négociants locaux. À Nantes, les Van Berchem, Van Neunen, d'Haveloose comptent des consuls et des échevins dans leurs familles<sup>44</sup>. Les Van Voorn et Mertens figurent parmi les capitaines de la milice bourgeoise de la ville. En 1808 Simon Deurbroucq est commandant en chef de la garde chargée d'accueillir l'empereur. À cette occasion ce dernier lui décerne le titre de baron d'Empire. Dobrée, jeune homme pauvre, qui entre dans le monde du négoce en épousant la fille de son employeur, une Schweighauser, famille d'origine allemande, devient maire de Nantes sous l'Empire.

---

*XVIII<sup>e</sup> siècles*, Jonzac, 1987, p. 107. « 69,53 % des 154 mariages retenus se firent entre familles s'adonnant au négoce : la majeure partie (plus de 44 %) eurent lieu entre deux familles de négociants, 6 unions l'ont été entre des familles de négociants anoblis et d'autres seulement négociantes, 4 entre une famille du négoce et une autre en voie d'anoblissement... »

44. Jules MATHOREZ, « Notes sur la colonie... », *op. cit.*, p. 46.

Si le modèle culturel de la bourgeoisie est fortement présent dans l'importance accordée au travail et à la réussite dans les affaires, le monde négociant est très attiré par la noblesse, aboutissement de son désir de reconnaissance sociale. Les négociants cherchent à intégrer le second ordre par l'achat de charges. Dominique Deurbroucq fait ainsi l'acquisition d'un office de «conseiller secrétaire du roi en sa chancellerie près le Parlement de Bretagne». En 1777 un membre de la famille Sengstack est «ancien contrôleur du talion et gendarmerie de Bretagne».

La seconde étape dans l'intégration locale est l'acquisition d'immeubles. À Morlaix le négociant Cruypenninck, d'origine hollandaise, possède l'hôtel de Coetlosquet sur le quai de Tréguier, un des plus beaux bâtiments de la ville. Dominique Deurbroucq se fait construire un hôtel particulier sur l'île Gloriette, estimé à 300 000 livres en 1784, puis en 1791 son fils fait l'acquisition du marquisat de Goulaine avec toutes ses dépendances pour la somme de 420 000 livres<sup>45</sup>. Même l'entreprise Belloc et Collar, une des plus petites entreprises étrangères de Nantes, possède deux maisons lors de sa faillite en 1735<sup>46</sup>.

L'intégration des négociants étrangers dans la communauté nationale ne coupe pas les relations qu'ils ont avec leur pays. Les contacts avec la famille restée dans le pays d'origine sont maintenus et l'éducation des fils se fait généralement dans les ports du Nord. Vanherzelle déclare en 1715 «*qu'étant négociant, il avoit jugé à propos de laisser son fils pendant quelques années en Hollande pour l'élever dans le commerce et le rappeler ensuite en France*<sup>47</sup>». Certaines familles forment un véritable réseau commercial dans différents ports européens. La famille Sengstack est liée aux Van Keulen d'Amsterdam, aux Von Schoeven de Rotterdam et est

---

45. B. MORIN, «Une dynastie de négociants hollandais à Nantes : les Deurbroucq», *Bulletin de la Société Archéologique et Historique de Nantes et de Loire-Atlantique*, tome 134, 1999, p. 205.

46. ADLA, B 5612.

47. AM Nantes, GG 649, 06/08/1715.

probablement apparentée aux Sengstack de Brême<sup>48</sup>. Le négociant nantais d'origine hambourgeoise Lüttman a des membres de sa famille en activité dans la ville hanséatique, tandis que ses sœurs Isabelle Catherine et Hanna sont mariées avec les négociants Cornelis de Neyere d'Amsterdam et Andreas Heidritter de Londres<sup>49</sup>.

## Conclusion

Selon Pierre Jeannin, quand les négociants immigrés cessent d'exercer la marchandise, une partie de la substance de la colonie étrangère achève de se dissoudre dans la société d'accueil. Les colonies marchandes de l'Europe du Nord présentent cependant la particularité de rester plus longtemps dans les affaires que les autres étrangers et de rester très liées avec leur patrie d'origine.

À partir de la deuxième génération, la question peut être posée de savoir si l'on peut encore considérer ces familles installées depuis plusieurs décennies, voire plusieurs générations comme des familles étrangères ? La volonté d'intégration semble montrer le contraire. Par contre, malgré leur intégration, les contemporains voient toujours ces hommes comme des étrangers. Les rivalités commerciales et les réussites spectaculaires de certaines familles donnent naissance à une xénophobie, chose fréquente dans les sociétés d'Ancien Régime. Ainsi, selon Jean Meyer : « *Les préjugés restent toutefois plus forts que les réalités. On est facilement qualifié d'étranger dans la Bretagne du XVIII<sup>e</sup> siècle.* »<sup>50</sup> »

48. Gerhard TREUTLEIN, *Schiffart...*, *op. cit.*, p. 137.

49. Otto HINTZE, *Geschichte des Geschlechts Lüttman in Hamburg*, Hambourg, 1928, p. 22.

50. Jean MEYER, *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, SEVPEN, 1969, p. 174. « En 1789, il suffit que les descendants de ces familles d'origine étrangère jouent un rôle dans la formation du parti patriote, comme les O'Riordan ou les Deurbroucq, pour que la noblesse nantaise réagisse très vivement. »

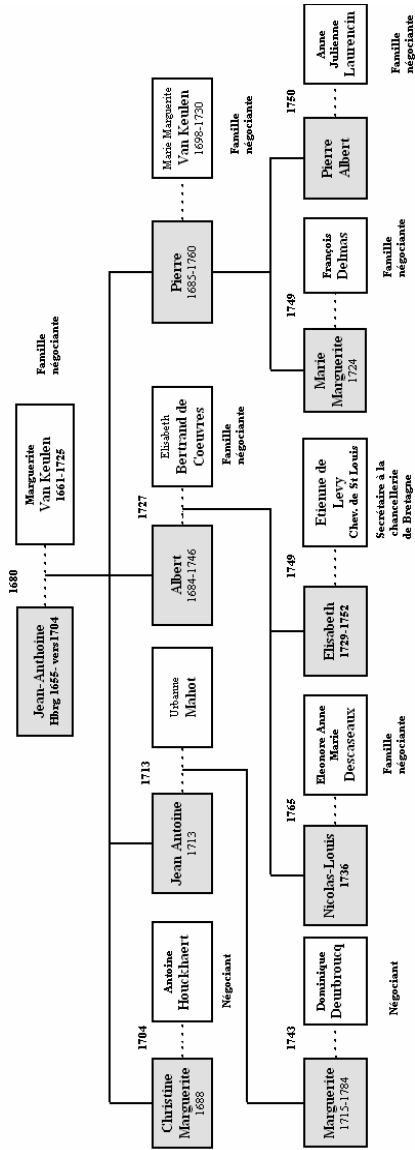
**Les negociants nantais originaires du Nord  
(Première moitié du XVIII<sup>e</sup> s.)**

	Nom	Origine	Date arrivée
<b>FLANDRE (17)</b>	Witvoet		1720
	Van Witemberg	Flandre	1720
	Wynants	Flandre	
	D'Haveloose	Courtrai	1692
	De Wisch		1700
	De Witte		1694
	Stalpaert	Ostende	1673
	Buitendick		1715
	De Tollenare	Gand	1723
	Van den Bosch	Anvers	1684
	Vanderheyde	Ostende	1732
	Van den Mocke		1726
	Van Haute	Anvers	1735
	Van Neunen	Ostende	1730
	Vlieghe	Ostende	1687
De Waele	Nieuport/Ypres	1712	
Deurbroucq	Gand	1707	
<b>WESTPHALIE (4)</b>	Vanasse	Roermond	1681
	Vanderbucken	Aix la Chapelle	1679
	Van Sambeck	Gennep/Kleve	1676
	Lemlein	Terburg/Bocholt	1697
<b>HOLLANDE (8)</b>	Van Keulen	Hollande	1673
	Van Hamel	Leyde	1684
	Van Berchem	Hollande	1688
	Van Voorn	Hollande	1714
	Vanysendoorn	Dordrecht	1741
	Woor	Dordrecht	1732
	Connink (Abraham)	Rotterdam	1720
	Onderdelinde	Dordrecht	1731

<b>HAMBOURG (6)</b>	Sengstack Van Herzelle	Hambourg Hambourg (Bois le Duc)	1680 1671
	Lüttman Von Bobart	Hambourg Hambourg	1719 1719
	Keill	Altona (Danemark)	
	Amsinck & Meckenhausen	(Saint-Malo)	1756
<b>ALLEMAGNE &amp; SUISSE (7)</b>	Seewalt	Nuremberg	1737
	Stierling	Memmingen	1736
	Gullmann	Francfort	1737
	Wilfesheim	Souabe	
	Hartmann (Jean)	Leipzig	1741
	Schweighauser-Battier	Bâle	1741
Amy Gampere	Genf	1742	
<b>ORIGINE INCERTAINE (11)</b>	Struykman	Marseille	1696
	Van Bredenbec		
	Houckhaert		
	Gloye		1726
	Classen (Clas)		1702
	Helmcke		1737
	Muller		1734
	Schultz		1737
	Deuscher		1741
	Cropp	St Nizier (Lyon)	1720
Mertens			

Source : Gerhard TREUTLEIN, *Schiffart...*, *op. cit.*, p. 250-251.

LES ALLIANCES DE LA FAMILLE SENGSTACK AVEC LE MONDE NEGOCIANT



- 10 enfants  
 Mariages avec familles  
 - de Monti  
 - Gerbier  
 - Dulac  
 - Murphy  
 - de la Courrière  
 - de Fymoreau  
 - Chaurand du Chafault  
 - Tenturier et  
 Landriev des bordes  
 - Labault



