Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire

Herausgeber: [s.n.]

Band: 13 (2006)

Heft: 2

Artikel: La pensée casuistique en pratique : le négoce portuaire malouin sous la révolution et l'empire (1789-1815): problématiques, enjeux et méthodes

Autor: Audran, Karine

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-30331

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

LA PENSEE CASUISTIQUE EN PRATIQUE

LE NEGOCE PORTUAIRE MALOUIN SOUS LA REVOLUTION ET L'EMPIRE (1789–1815): PROBLEMATIQUES, ENJEUX ET METHODES

KARINE AUDRAN

La pensée par cas ou raisonnement à partir de singularités est l'objet d'une réhabilitation méthodologique récente.[1] Apparue dès l'antiquité, la casuistique s'applique d'abord à la morale, au droit et à la religion. La pratique médicale élargit bientôt son champ d'action à la démarche clinique. Longtemps jugé inopérant, car à l'encontre des «ambitions universalisantes»[2] du discours, le raisonnement par cas, est aujourd'hui considéré comme une logique de pensée à part entière. Mais qu'est-ce qu'un cas? Une observation empirique liée à une injonction logique, mais toute la difficulté réside dans la signification de cette particularité à la fois empirique et logique. Le débat qui divise les philosophes depuis Aristote n'est pas près de s'achever. Retenons plutôt l'essentiel: le cas pour être pertinent ne se suffit pas d'être exceptionnel ou hors norme, il doit poser problème et appeler une solution. Deux traits majeurs définissent le cas: sa singularité «dont l'intérêt, pratique ou théorique, n'est pas réductible à celui […] d'un exemplaire arbitrairement choisi pour illustrer une proposition universellement valable»[3] et la nécessité d'une description rigoureuse du contexte historique de cette singularité. Le cas est donc plus que l'exemple. Pour Freud, il est même une énigme à résoudre. Dans le champ historique, la pensée par cas donne de l'intelligibilité à un phénomène, en palliant parfois l'impossibilité d'une analyse sérielle. Mais «l'histoire étant le domaine de la nécessité à posteriori»,[4] comment s'y appréhende la méthode casuistique? La démarche de l'historien, comme celle du sociologue, procède par interrogation, description et comparaison: le cas ne se comprend que dans un cadre défini, délimité par le descripteur, ce qui sous-entend une compréhension du contexte et de ses enjeux. L'historien n'évolue pas en milieu inconnu: l'analyse par cas est la méthode qu'il utilise pour valider son hypothèse. Appliquée à notre sujet de recherche, le négoce portuaire malouin sous la Révolution et l'Empire (1789–1815), qui s'insère dans le cadre d'un doctorat d'histoire moderne, quels enjeux impliquent cette méthode?

La chronologie étudiée pose d'emblée le problème de l'interprétation que font les historiens du facteur économique sous la Révolution française.[5] La Révolution, période de remises en cause politiques, juridiques, sociales et économiques est

perçue par une partie de ses contemporains comme une période de rupture. Les négociants, particulièrement les Malouins en difficulté chronique au cours du 18e siècle, subissent de plein fouet l'interruption quasi-totale des trafics maritimes. Mais face à l'ampleur de ces évènements comment réagissent-ils? Sont-ils en mesure de s'adapter à l'évolution conjoncturelle et structurelle, ont-ils recours à des stratégies particulières? La Révolution, période de fermentation politique, est-elle pour eux, l'occasion de s'affirmer? Notre objectif est d'exposer à travers l'élaboration d'un cas les difficultés et les enjeux de la pensée casuistique. Nous voulons aussi décoder les interrogations liées à la constitution d'un cas idéal, illustration exemplaire de l'évolution socio-professionnelle des négociants malouins sous la Révolution et l'Empire. En premier lieu nous aborderons la question des outils et méthodes utilisés. Dans un second temps, nous nous attacherons à analyser les étapes constitutives à l'élaboration d'un cas en histoire.

OUTILS ET METHODES

Il convient d'expliquer la méthode suivie pour élaborer notre corpus de noms et identifier autant que faire se peut les négociants sous la Révolution et l'Empire. Avant toute chose, un bref rappel de l'évolution du port de Saint-Malo s'impose. L'économie portuaire malouine est marquée au 15e siècle par l'émergence d'un capitalisme marchand de niveau international. La pêche morutière permet la transition entre un commerce traditionnel (trafics médiévaux du sel et du vin par le biais du cabotage) et un commerce moderne (trafics moderne de convois d'argent, de denrées exotiques). La cité, tournée précocement vers les échanges mondiaux, voit s'épanouir un négoce local ambitieux et conquérant: la voie de la croissance est ouverte. Les capitaux générés par la pêche permettent aux négociants, désormais expérimentés, de pénétrer, à la fin du 17e siècle, le marché colonial ibérique. Saint-Malo devient la principale porte d'entrée de l'argent américain en France. Son apogée correspond à la seconde partie du règne de Louis XIV (1688–1715).[6] Mais le 18e siècle naissant annonce son irrémédiable déclin. Le développement du grand commerce colonial s'accompagne, en effet, d'une évolution structurelle des ports. Le 18e siècle est celui de la domination des complexes maritimo-portuaires de la façade atlantique. Saint-Malo, simple rocher d'une dizaine d'hectares, devient après 1750 un port secondaire d'influence régionale.[7] Notre démarche est partie d'une double constatation: la définition de négociant est ambiguë et les sources sujettes à caution. Ne pouvant faire aveuglément confiance aux listes officielles (listes des plus imposés, listes électorales), nous avons suivi une démarche pragmatique et rationnelle: traquer les négociants là où l'historien a le plus de chance de les rencontrer…

au tribunal de commerce. Cette juridiction qui a en charge l'administration et l'organisation du commerce sur une place donnée est créée en 1790. 829 actes, qui concernent le commerce malouin de l'an IX à 1815, ont été exploités.[8] Mais là ne s'arrêtait pas notre travail d'identification et de définition de négociant. Les sources du Consulat et de l'Amirauté, organes de juridiction commerciale d'Ancien Régime, nous donnaient la possibilité d'appréhender nos recherches en amont: 761 actes supplémentaires de 1785 à 1792 ont été saisis.[9] Enfin, les armements maritimes effectués au port de Saint-Malo, plus de 3000 dans la période 1785–1820, regroupés à l'Inscription maritime, ont été analysés.[10] Ce sont ainsi plus de 4590 actes qui ont été comptabilisés, enregistrés et exploités, dans le but de saisir la pratique négociante caractéristique de la cité malouine de la fin de l'Ancien Régime au début du 19e siècle et d'en identifier les acteurs. A l'issue de ce travail il nous est apparu que derrière le terme générique de négociant, se cachent les réalités plus concrètes d'armateurs, petits pêcheurs, fournisseurs, chargeurs, assureurs, prêteurs, de consignataires et commissionnaires, qui corroborent la définition établie par Jean Meyer.[11] Au total 600 noms ont été identifiés. Après élimination des pêcheurs qui exercent une monoactivité, ainsi que plusieurs recoupements, la liste générale mentionnant à de multiples reprises le même personnage, nous avons circonscrit un échantillon définitif de 221 individus ou familles négociantes malouines. Le concept de familles négociantes qui peut regrouper plusieurs membres du négoce, de deux à cinq individus identifiés, est minoritaire. Seules 19 familles pratiquant le négoce à Saint-Malo sous la Révolution et l'Empire ont été recensées.

Cette phase préliminaire de recensement et d'identification achevée, il nous restait encore à utiliser notre liste nominative et à la reporter aux sources politiques et sociales. L'aspect commercial n'est en effet qu'une facette du négociant, qui s'apprécie à l'aune de ses relations, de ses responsabilités sociales et politiques. Boltanski définit ce phénomène comme la «surface positionnelle», c'est-à-dire l'étendue des positions qu'un individu ou sa famille occupent dans les différents champs sociaux.[12] C'est ainsi que nous avons complété notre phase préliminaire de recherche par la consultation des listes électives, des registres de mutations de propriété (tables des vendeurs, tables des acheteurs, tables des baux), des registres d'acquisition des biens nationaux, des listes d'inscription des émigrés, ainsi que de notabilité. Au terme de cette première étape, notre but était atteint: l'identification, le recensement et l'exploitation de toutes les sources à notre disposition. Les négociants retenus à notre étude apparaissaient dans les sources commerciales, mais semblaient aussi participer activement à la politique locale. Néanmoins, ce travail n'était qu'un gigantesque amas de données, éparses, discontinues et fragmentaires. La prosopographie nous est apparue comme la méthode la plus pertinente, pour donner sens et forme à cette

accumulation. Apparue à la fin du 19e siècle, la méthode prosopographique est d'abord utilisée en histoire romaine. Devenue un champ d'application privilégié, André Chastagnol la définit comme visant «pour l'essentiel à constituer des notices individuelles regroupant les renseignements biographiques de toutes sortes qui nous sont fournis sur des personnages ayant entre eux un lien commun».[13] Le but assigné à cette méthode est de même clairement exprimé par Claude Nicolet: «L'établissement de la prosopographie du groupe va permettre de faire en quelque sorte l'analyse spectrale de sa composition.»[14] Pour y parvenir il nous fallait cependant créer un faisceau de critères valides et les ordonner de manière à fournir un modèle prosopographique opérant pour notre sujet. Partant une nouvelle fois des sources et de la bibliographie, et gardant en mémoire la citation de Boltanski, nous nous sommes interrogées sur l'étendue des domaines de compétence des négociants malouins. Le recours à l'exhaustivité nous a semblé un bon moyen de contourner la difficulté inhérente à toute définition: nous avons donc rigoureusement recensé tous les champs d'application dans lesquels les négociants malouins exercent ou peuvent exercer leurs compétences. Après plusieurs essais et modifications, une *fiche prosopographique* type a été élaborée qui synthétise l'ensemble des données concernant chaque négociant. Trois thèmes sont ainsi distingués:

- Le premier concerne les informations relatives à *l'état civil:* nom, prénom, date et lieu de naissance. Ces données lorsqu'elles existent et qu'elles sont disponibles, permettent de situer le négociant au sein de son héritage familial et culturel. L'état civil est aussi l'occasion d'indiquer l(es)'alliance(s) matrimoniale(s) scellée(s) au moment du(es) mariage(s), ainsi que les héritiers nés de cette (ces) union(s).
- Le second chapitre s'attache aux *spéculations maritimes et terrestres,* c'est à dire à l'ensemble des investissements effectués par le négociant durant le temps de son exercice. Ces spéculations sont diverses, comme l'est la pratique négociante: armements maritimes, cabotage, course,[15] traite négrière, pêche à la morue; spéculations foncières généralement tournées vers l'acquisition de biens nationaux sous la Révolution, mais également les achats, locations et ventes de tous les biens immobiliers. D'autre part, la pratique des commissions ou consignations permet au négociant, particulièrement sous la Révolution et l'Empire, de s'assurer un bénéfice en représentant les intérêts d'autrui, sans courir de risque lui-même. Cette seconde partie présente le négociant sous un aspect dynamique, mais n'empêche nullement que les affaires se soldent parfois par une faillite.
- Enfin, le troisième volet de notre fiche prosopographique type énumère, pour chacun des négociants concernés, *les assemblées* dans lesquelles il s'est trouvé en position de représentant de la communauté. Assemblées administratives

(district, département), conseil municipal, sièges du tribunal de commerce et les listes de notabilités de la commune et du département permettent de nous interroger sur l'assise politique réelle des négociants.

Chaque donnée concernant un négociant a donc été soigneusement et systématiquement reportée sur la fiche prosopographique qui lui correspond. Ces fiches regroupées par ordre alphabétique constituent un répertoire biographique des négociants exerçant le commerce à Saint-Malo de la fin du 18e siècle au début du 19e siècle. La prosopographie qui «ne met en évidence l'individuel et l'exceptionnel que pour dégager, par contraste, le collectif et le normal»[16] devient alors un vivier extraordinaire pour le spécialiste s'interrogeant sur la méthode casuistique en histoire.

CONSTITUTION D'UN CAS HISTORIQUE: INTERROGATIONS ET SOLUTION

La comparaison entre les éléments distinctifs, issus des fiches prosopographiques (armements, recours à la course, acquisition de biens nationaux) et les travaux et définitions proposés par les spécialistes, nous permettent d'esquisser à grands traits les caractéristiques du négociant malouin exerçant sous la Révolution et l'Empire: un homme[17] seul, moins fréquemment une famille négociante, qui 1° pratique ordinairement l'armement, 2° recourt sporadiquement à la course et aux prêts, qui 3° s'assure un revenu complémentaire par la commission, 4° semble avoir profité de la vente des biens nationaux et dont enfin, 5° l'assise politique et sociale est principalement locale. L'exploitation minutieuse des sources contribue ainsi à circonscrire le sujet «négociant»; néanmoins, l'essentiel est ailleurs. Cette définition statique est l'étape préliminaire avant d'aborder un questionnement plus dynamique, relatif à l'évolution des négociants sous la Révolution et l'Empire. Ce souci analytique n'est pas original, il transparaît à la lecture de la plupart des productions concernant le sujet. Depuis plusieurs décennies, l'historien s'interroge en effet sur le devenir du négociant, son évolution lors des phases de transition (Révolution–Empire), les stratégies qu'il met en œuvre pour éviter la disparition économique et politique. Les quelques biographies consacrées à des hommes issus du négoce s'attachent à présenter leurs trajectoires dans un temps et un lieu donnés. Que révèlent-elles précisément? Elles mettent l'accent sur des personnages présentés comme des cas historiques aux origines, aux ambitions et aux évolutions diverses.[18] Du négociant parvenu, fils de boutiquier, artisan ou capitaine à la dynastie négociante d'envergure internationale, des spéculations sur l'armement en droiture[19] ou la traite, aux spécialistes de la transformation et de la commercialisation des indiennes, en

passant par l'investissement industriel, il existe autant de parcours qu'il existe de négociants. Alors, sur quels critères fonde-t-on un cas représentatif?

Cette question de la représentativité est centrale. Le choix du cas historique peut sembler subjectif (la question de la subjectivité en histoire est déjà en soi un débat), néanmoins il s'appuie sur un certain nombre d'observations. Ces éléments extraits de la connaissance bibliographique (diversité de la pratique négociante, l'importance de la représentation du négociant au sein de sa communauté d'origine) et confrontés aux sources compilées et exploitées (sources économiques, politiques, sociales), délimitent un *champ d'investigation*. Munis de notre définition type de négociant malouin, ainsi que des interrogations bornant notre réflexion, comment choisir parmi nos fiches prosopographiques, le ou les négociants offrant un parcours compréhensible, tangible des événements révolutionnaires et impériaux? Des 221 individus ou familles négociantes retenus au corpus, seule une minorité adhère plus ou moins parfaitement à la définition que nous avons esquissée. 167 fiches mentionnent des armements au cabotage ou à la pêche à Terre-Neuve, soit 75% des négociants. Mais lorsque l'on circonscrit la recherche aux armateurs intéressés à la course, la proportion s'amenuise et ne représente plus que 84 négociants (38% de l'échantillon). Les critères liés à la pratique de la commission ou à l'acquisition de biens nationaux restreignent encore le nombre de candidats, 39 et 44 acteurs du négoce malouin (17,6 et 20% de l'ensemble). Enfin, la représentation politique semble être une des caractéristiques les plus partagées avec l'armement classique, et concerne 102 négociants (46%). Une première sélection s'effectue donc rationnellement en fonction de l'élaboration de critères différentiels, mais ce travail demeure incomplet. Dans un second temps, nous avons recensé les négociants, individus ou familles, qui possédaient ces cinq critères spécifiques, et à ce stade les candidats ne sont pas légion: neuf au total. Ces neuf négociants partagent les expériences communes de l'armement classique, stratégique (course), du recours sporadique à la consignation ou commission, en passant par l'acquisition de biens nationaux et l'assise politique et commerciale. Ces critères concernent 4% des négociants retenus à notre étude. Non pas que les 96% restants, c'est à dire l'immense majorité des acteurs du commerce ne soient pas des négociants au sens strict du terme (encore que l'usurpation du titre n'est pas rare), mais ils ne possèdent pas les caractéristiques propres à l'illustration d'une trajectoire singulière. L'élaboration d'un cas historique exige une masse de données suffisantes, variées et pertinentes. En clair, des éléments donnant à voir du sens, du concret, de l'intelligible, critères qu'ont en commun quelques rares négociants malouins.

Parmi ces cas[20] celui de la famille Dupuy-Fromy, seule fratrie retenue, sort du lot avec près de 250 armements classiques recensés sur l'équivalent d'une géné-

ration, de 1785 à 1820. Leurs quatre armements en course les font figurer dans la statistique inférieure, en revanche les six commissions et/ou consignations retrouvées les classent parmi les adeptes du genre. Une seule acquisition d'un bien national peut paraître insuffisant, notamment en regard des 19 acquisitions de Fontan, mais ce dernier semble néanmoins une exception. Enfin, la représentation politique et commerciale des Dupuy-Fromy au sein des institutions locales offre un panel de fonctions et d'honneurs plus étendu car elle met en scène une fratrie: pour ces raisons objectives, la famille Dupuy-Fromy nous semble constituer un cas historique pertinent.

Mais que nous apprend ce cas de l'évolution d'une famille négociante sous la Révolution et l'Empire à Saint-Malo? Les Dupuy-Fromy nous semblent représentatifs de la trajectoire négociante malouine de cette fin de 18e siècle: une famille d'armateurs vraisemblablement implantée au cours du siècle sur le Rocher, spécialisée dans la pêche hauturière: 15–20 armements sont réalisés annuellement jusqu'en 1792, principalement à destination de Terre-Neuve. La figure du patriarche est omniprésente dans les armements de la décennie pré-révolutionnaire. Il associe progressivement chacun de ses trois fils à l'entreprise familiale (François Joseph, l'aîné, puis Jacques Joseph, enfin Pierre), afin de les former aux techniques et aux savoirs négociants. Mais sous la Révolution, la guerre maritime rend l'armement chaotique. La société s'essaie alors à une activité plus risquée, mais parfois fort rentable, la course. Néanmoins, les résultats des trois campagnes de la *Jeune Emilie* en 1793, du *César* en 1797/98 et de la *Valeur* en 1808 sont loin d'atteindre les espoirs suscités par cette reconversion. Seul le cabotage le long des cotes bretonnes et françaises demeure sous la Révolution et l'Empire, une activité praticable sans trop de risques. Les Dupuy-Fromy, sous l'autorité de leur mère depuis le décès du patriarche, s'assurent quelques revenus complémentaires de la consignation et la commission, et réarment leurs navires dès l'époque des négociations de paix avec l'Angleterre. 13 armements dont cinq exclusivement à la pêche hauturière sont effectués avant même la signature du traité d'Amiens. L'embellie commerciale est de courte durée. Les hostilités reprennent dès 1803. Pourtant, les Dupuy-Fromy ne disparaissent pas de la place commerciale malouine. S'ils ne semblent pas profiter, sous la Révolution, de la mise sur le marché des biens nationaux, ils semblent plus soucieux, sous le Consulat et l'Empire, d'asseoir leur autorité politique. Ils occupent régulièrement les fonctions locales de l'administration municipale, du conseil général, du conseil d'arrondissement, ainsi que les sièges du tribunal de commerce. Leur présence politique est encore attestée sous la Restauration, jusqu'en 1823. La force de la famille réside dans sa capacité d'adaptation. A la fin du règne napoléonien, et après une génération quasi complète de guerres et de suspension des trafics maritimes, la fratrie est de nouveau capable d'armer des navires

pour Terre-Neuve, réamorçant de fait un système d'armement traditionnel. Les frères réunis en association poursuivent l'œuvre familiale: de 3–4 mises-hors annuelles en 1814/15, le mouvement s'intensifie progressivement, passant de 7–10 armements par an en 1816–1819, à 14 en 1820. Pour l'ensemble de ces raisons, sociales, économiques et politiques, la famille Dupuy-Fromy illustre l'évolution du négoce malouin de la fin du 18e et du début du 19e siècle.

CONCLUSION

La pensée par cas est une méthode singulière qu'il convient de manier avec précaution. N'importe quel élément n'est pas voué à devenir un cas historique. Cette méthode implique d'établir un programme rigoureux et de suivre quelques règles élémentaires. Elle nécessite, en effet de se livrer à un véritable «décodage» du sujet de même que la compréhension de ses enjeux. Succède à cette étape de compilation des connaissances, une phase personnelle de mise en interrogation des concepts à la lumière du travail archivistique réalisé. Les données ainsi rassemblées et bientôt organisées de manière rationnelle sous forme prosopographique, sont devenues un vivier potentiel de cas historiques. Néanmoins, les critères distinctifs mis en exergue par la définition du négociant malouin type, nous ont permis de poursuivre ce travail de sélection et d'identification. A son terme, neuf négociants restaient dans la course au cas, sur un ensemble de 221 individus ou familles recensés au départ, soit 4% de l'échantillon de base. Considérant notre objectif prioritaire – appréhender l'évolution de la société négociante malouine à travers l'évocation d'un cas historique, en suivant une logique quantitative et qualitative – seule la famille Dupuy-Fromy nous est apparue comme relevant d'un cas historique. La fratrie, étudiée dans ses moindres détails, révèle une trajectoire évolutive exemplaire, tantôt adaptative, tantôt régressive, de cette catégorie socio-professionnelle sous la Révolution et l'Empire: des négociants implantés et expérimentés qui s'essaient à différentes stratégies dans l'unique but de survivre économiquement. Partant de l'interprétation de Revel et Passeron définissant le cas comme relevant d'un *problème* et appelant une *solution,* nous espérons avoir contribué à illustrer de façon intelligible les enjeux et problématiques de la pensée par cas dans le domaine historique.

Notes

1 Jean-Claude Passeron, Jacques Revel (dir.), *Penser par cas*, Paris 2005.
2 Jean-Claude Passeron, Jacques Revel (dir.), «Penser par cas. Raisonner à partir de singularités», in: Passeron/Revel, *Penser par cas* (note 1), 9–44, ici 10.
3 Passeron/Revel (note 2), 17.
4 Alphonse Dupront, «Problèmes et méthodes d'une histoire de la psychologie collective», *Annales* 16 (1961), 3–11.
5 La Révolution française est un sujet brûlant, parce qu'analyser le bilan économique de la Révolution c'est aborder immanquablement la question de ses causes. Deux historiographies majoritaires se font face: pour les historiens défendant avec François Crouzet l'idée d'une «catastrophe nationale», la Révolution est responsable du retard de l'économie française. En revanche, l'interprétation «marxiste» (expression ambiguë qui fait débat), soutient l'idée d'une libération des contraintes économiques et sociales qui aurait ouvert la voie au progrès, favorisant ainsi le passage du féodalisme au capitalisme.
6 André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo, une élite négociante au temps de Louis XIV,* Rennes 1997.
7 Ces ports en fond d'estuaire s'appuient sur un puissant et vaste arrière-pays, véritable entrepôt où convergent toutes les marchandises nécessaires aux exportations et d'où est redistribué l'ensemble des denrées coloniales arrivées au port. Cf. Olivier Pétré-Grenouilleau, *Les négoces maritimes français,* Paris 1997, 58.
8 Archives Départementales d'Ille-et-Vilaine (ADIV), Rennes, Tribunal de commerce de Saint-Malo, séries 6U2 et L.
9 ADIV, Amirauté de Saint-Malo, série 9B, Consulat de Saint-Malo, série10 B.
10 ADIV, Inscription maritime, série 4S.
11 «On est négociant en gros, pratiquant la commission, la participation, le change, quelque peu la banque, l'entrepôt et la redistribution des marchandises [...] et le commerce maritime.» Jean Meyer, *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle,* Paris, 1999, 101.
12 Cf. Olivier Pétré-Grenouilleau, *Les négoces maritimes français,* Paris 1997, 90.
13 André Chastagnol, «La prosopographie, méthode de recherche sur l'histoire du Bas-Empire», *Annales* 25 (1970), 1229–1236, ici 1229.
14 Claude Nicolet, «Prosopographie et histoire sociale: Rome et l'Italie à l'époque républicaine», *Annales* 25 (1970), 1209–1228, ici 1220.
15 La course est une activité singulière car elle est la délégation du droit de guerre par l'Etat à des particuliers. Cf. Florence Le Guelaff, *Armements en course et droit des prises maritimes (1792–1856),* Thèse de droit, Nancy 1999.
16 Nicolet (note 14), 1226.
17 La femme n'apparaît que par le biais de la veuve, qui assure une sorte de régence économique entre le décès du patriarche et le moment ou le(s) fils est/sont considéré(s) apte(s) à pratiquer le négoce.
18 Louis Bergeron, «Pourtalès et Cie, 1753–1801: apogée et déclin d'un capitalisme», *Annales* 25 (1970), 498–517; Joël Cornette, «La personne, l'histoire et le récit: le destin de Benoît Lacombe, propriétaire-négociant et révolutionnaire (1783–1819)», *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (1985), 561–590; Olivier Pétré-Grenouilleau, «Milieu maritime nantais et monde moderne: la famille Galland (fin XVIIIe–XIXe siècles)», *Annales de Bretagne* (1991), 73–94; Guy Saupin, «Hommes nouveaux dans le négoce nantais dans la seconde moitié du XVIIIe siècle: trois profils», *La vie littorale* (2002), 259–272.
19 Le trafic en droiture correspond aux armements organisés à destination des Antilles. La traite est plus complexe, car elle sous tend une logistique européenne (mise-hors, équipage, cargaison de traite), le commerce de «pacotille» contre l'achat de captifs Noirs, le transport aux Amériques, la revente des esclaves, puis l'achat de denrées coloniales, enfin le retour

en Europe. Sur cette question se référer à la brillante analyse d'Olivier Pétré-Grenouilleau, *Les traites négrières. Essai d'histoire globale,* Paris 2004, 127–128.

20 Neuf négociants malouins sont concernés par cette définition: Blaize, Canneva, Despecher Guillemaut, Duguen, Dupuy-Fromy, Ethéart, Fichet Desjardin, Fontan et Gautier.

ZUSAMMENFASSUNG

PRAKTISCHER UMGANG MIT FÄLLEN. DER SEEHANDEL VON ST. MALO WÄHREND DER REVOLUTION UND DES KAISERREICHS: PROBLEME, ANSÄTZE UND METHODEN

Fallstudien sind unerlässliche Arbeitsinstrumente für Historikerinnen und Historiker. Sie bilden eine sinnvolle Ergänzung zu quantitativen Ansätzen und erfreuen sich beim Publikum grosser Beliebtheit. Gerade biografische Arbeiten stossen im Gegensatz zu trockenen Datenanalysen oft auf rege Anteilnahme. Allerdings muss auch die Arbeit mit Fällen einige methodische Klippen umschiffen. Gerade weil sie empirische Beobachtungen mit einem theoretischen Impetus verbinden, verlangen Fallstudien eine gründliche Übersicht über den Forschungsstand und die Formulierung von Analyse- und Unterscheidungskriterien; keinesfalls darf ein Fallbeispiel zur blossen Illustration verkommen. Wie kann dabei konkret vorgegangen werden? Anhand eines konkreten Beispiels, dem bretonischen Seehandel während der Französischen Revolution und dem Kaiserreich, erörtert die Autorin ihre Fragestellungen und methodischen Überlegen sowie das Vorgehen bei der Konstitution eines historischen Falls. Deutlich wird dabei, dass die Arbeit mit Fällen über die unvermeidliche Subjektivität jeder historischen Untersuchung hinaus für Geisteswissenschafterinnen und -wissenschafter Gelegenheit bietet, sich in einem offenen und interdisziplinären Diskurs mit den Kategorien und Massstäben ihrer Wissenschaft auseinander zu setzen.

(Übersetzung: Urs Germann)