

Milunka AMET

Une famille de négociants-armateurs caennaise au XVIII^e siècle : Les Le Cavalier

Une ascension sociale par le travail en famille dans le monde du négoce



LE PORT DE CAEN
Vu de la Prèrie



ESTNOM-41112

Le port de Caen en 1776

Sous la direction de Eva GUILLOREL
Université Rennes 2
Tempora (EA 7468)
Master 2 Histoire, Civilisation, Patrimoine

Introduction

Le XVIII^e siècle est un siècle de changement économique, le commerce maritime est encore plus pratiqué et une volonté libératrice se fait ressentir avec la mise en porte à faux du colbertisme. En effet, les commerçants et négociants ont pour volonté de libérer leurs affaires de l'État et des organisations existantes qui contrôlent l'économie et l'échange de marchandises. La compagnie des Indes Orientales est supprimée en 1793, ce qui peut être expliqué par un insuccès relatif dû à un mode d'exploitation imposé par le gouvernement royal¹. Le négociant est un partisan de la liberté mais cette liberté est individuelle, le négociant est, et souhaite, rester autonome. Le métier de négoce fut l'objet de nombreuses études et notamment celle de Jacques Savary² qui représente une base solide sur laquelle de nombreux auteurs et négociants se sont appuyés. Il détaille les qualités et les défauts que le négociant doit posséder ou non pour exercer dans le commerce. Cette profession suscite de l'intérêt pour l'historien car elle a évolué et tous ceux exerçant dans le commerce participent à la création d'une élite bourgeoise au cours du XVIII^e siècle. D'abord un métier exercé en campagne, le négociant devient un métier urbain qui se professionnalise et n'est plus accessible à tout le monde comme auparavant.

I. Objet d'étude

A. Choix du sujet

Afin de nous renseigner sur ce métier, nous étudierons la famille Le Cavelier, composée de négociants-armateurs, installée à Caen. Michel Le Cavelier est un négociant-armateur³ né le 24 janvier 1741, il habite à Caen et établit un comptoir commercial maritime au Havre en 1780. Marié à Gillonne Azire le 7 septembre 1769, il se remarie avec elle en 1788 après l'édit de novembre 1787 qui permet aux protestants de ratifier et valider civilement leur union antérieure avec une nouvelle célébration. Ce remariage le rend légitime et permet de léguer le patrimoine familial à la descendance. En parlant de descendance, Michel Le Cavelier a sept enfants avec son épouse, les trois premiers nous intéressent le plus car ils travaillent avec Michel Le Cavelier pour son comptoir commercial. Il s'agit de Nicolas surnommé Claas, Pierre surnommé Pitre et Auguste que nous

1. Philippe Haudrère, *La compagnie française des indes au XVIII^e siècle(1719 – 1795)*. Librairie de l'Inde éditeur, Paris, 1989

2. Jacques Savary, *Le parfait négociant*, Louis Bellaine, Paris, 1675

3. Négociant : Personne qui se livre au négoce, au commerce en gros

Armateur : Personne qui s'occupe de l'exploitation commerciale d'un navire

verrons parfois appelé Guste. Ses quatre autres enfants sont trois filles : deux Marguerite qui sont décédées et Jeanne surnommée Jenny et un fils Frédérik. Michel Le Cavelier se déplace beaucoup, principalement à cause de son travail, il voyage entre Le Havre et Caen, il passe à Rouen pour faire affaires et part aussi en Hollande, pour se former en langues germaniques mais aussi pour rendre visite à sa famille restée là-bas. En effet, Michel Le Cavelier est originaire de Hollande : son grand-père Nicolas Le Cavelier⁴ qui est avocat, émigre vers ce pays en 1686 afin d'échapper à l'édit de Fontainebleau qui révoque l'édit de Nantes. Le culte protestant est donc interdit en France à cause de la volonté d'unir le royaume sous une même religion par Louis XIV. Nicolas Le Cavelier fils, le père de Michel, revient en France en tant que négociant vers 1726 et s'y marie avec Anne Le Marinier en 1733. Il demeure à Caen et pratique le métier de négociant dont Michel reprendra les rennes plus tard. Les archives dont nous disposons continuent la lignée de Nicolas Le Cavelier à travers son petit fils Michel. Notre négociant possède deux corps de bâtiments rue Neuve Saint-Jean à Caen puis achète une maison en 1782 dans la même rue avec une cour et un jardin. Au cours de sa carrière au Havre, il possède trois navires : une goélette⁵ nommée « La Jenny » avec comme capitaine Monsieur Le Dentu et deux bricks⁶ achetés avec ses associés nommés « Les Quatre Frères » et « La Fanny » avec comme capitaines respectifs Monsieur Dubosc et Monsieur L'Hermite. Les affaires fonctionnent difficilement, les marchandises se vendent mal aux Îles, elles peuvent tomber sous le prix d'achat et de mauvaises conditions peuvent entraver la vente. Notre négociant se retrouve bloqué au Havre à devoir gérer son comptoir commercial. Michel Le Cavelier commence un commerce de tabacs à Caen avec son fils Nicolas en 1793 et deux ans plus tard quitte Le Havre pour se fixer à Caen et pouvoir notamment se rapprocher de sa femme. Il continue les affaires en ouvrant un établissement de salpêtrière pour des poudres de guerre. Il est aussi missionné plusieurs fois par le gouverneur de la Province de Normandie afin d'assurer l'approvisionnement de la ville de Caen pendant les périodes de disette. Michel Le Cavelier décède le 19 mars 1806 à l'âge de 65 ans, son fils Nicolas reprend la manufacture de tabac qui fonctionne bien mais sera supprimée en 1810 à cause d'un décret du monopole du tabac par Napoléon I^{er}, il fera alors une industrie d'épuration d'huile. La famille Le Cavelier se souvient de Michel comme d'un négociant capable et habile, qui a su remplir son rôle d'époux et de père.

Le sujet principal est Michel Le Cavelier, mais sa famille est très présente et très importante, il est donc nécessaire d'établir une présentation succincte de certaines personnes que nous croiserons à de multiples reprises au cours de ce mémoire.

4. Voir annexe 1

5. Goélette : Bateau léger à deux mats

6. Brick : Voilier à deux mats, se différencie d'une goélette par ses voiles carrées

Gillonne Azire est la femme de Michel Le Cavelier, elle s'occupe de la boutique et du commerce à Caen pendant que son mari est au Havre. Elle fait partie intégrante de l'entreprise de Michel, elle participe très souvent à la foire de Guibray avec sa famille.

Nicolas dit Claas est l'aîné des enfants de Michel et Gillonne. Il est au Havre avec son père afin de l'aider en tenant par exemple le livre des comptes et surtout pour apprendre à devenir un vrai négociant. Il se retrouve parfois à Caen pour aider sa mère quand celle-ci est malade.

Pierre dit Pitre est le second fils de Michel et Gillonne. Tout comme son grand frère, il travaille avec ses parents mais il est plutôt à Caen avec sa mère et toute son éducation est orientée afin qu'il devienne un bon négociant. Les deux garçons sont souvent cités dans les lettres comme étant des enfants intelligents et en avance pour leur âge.

Saint-Jean, est un cousin de Michel, les deux hommes travaillent ensemble mais ont du mal à se voir car Saint-Jean se déplace également beaucoup et il est parfois difficile de savoir où il est. Ses lettres débordent de gentillesse et de bons conseils pour Michel.

Marthe-Elisabeth est la sœur de Michel, elle vit en Hollande. Elle apporte un certain soutien financier à la famille Le Cavelier et se soucie beaucoup d'eux notamment car elle pense que le comptoir maritime de Michel au Havre est une mauvaise idée. Michel se sert aussi de sa sœur comme un pied à terre en Hollande où y envoyer ses enfants afin qu'ils apprennent le hollandais qui serait une langue fondamentale pour travailler dans le commerce maritime.

Messieurs Dubosc, Moisson père et fils, Hervieu et Lamy-Deslondes sont les associés de Michel. Ils ont signé des actes (sauf Hervieu) stipulant leur alliance dans le commerce et les différentes conditions qui y sont affiliées⁷, nous détaillerons cela plus tard. Ces différentes personnes sont soit avec Michel, soit à Caen, soit sur un navire parti pour commercer.

Les travaux sur la famille Le Cavelier sont surtout composés de l'ouvrage de Pierre Adans⁸ qui retrace la vie de la famille à travers les membres de cette dernière ainsi qu'à travers les siècles, la généalogie s'étend du XVII^e au XIX^e siècle. Le choix de faire des recherches et d'établir une démarche scientifique sur cette famille est réfléchi : il m'a été proposé d'étudier trois familles normandes en premier lieu pour s'intéresser à leur généalogie. Il y avait les Duval, une famille de laboureurs originaire de Lécaude, près de Lisieux, les Tardifs de Petitville, une famille remarquable par sa multitude d'alliances et la famille Le Cavelier qui est étudiée ici. Elle fut choisie pour sa documentation importante, son histoire qui semblait plus intéressante que celle des autres familles, ou du moins, qu'un potentiel pour la rédaction d'un mémoire était plus présent. C'est une famille

7. Voir annexe 10

8. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002

caennaise donc toutes les archives de la famille sont conservées aux Archives Départementales du Calvados ce qui rend leur accès plus facile. Le fond d'archives de cette famille est composé de nombreuses lettres, d'arbres généalogiques faits partiellement par la famille au fil du temps et divers documents commerciaux et financiers et permettent donc la réalisation de travaux scientifiques, historiques, sociologiques etc... car ils n'ont pas beaucoup été exploités. Ces documents sont présents aux Archives grâce à la descendance des Le Cavelier : Henri d'Allens, petit fils d'Alfred Le Cavelier lui même fils de Nicolas (Claas), fait don en 1955 de documents et livres de comptes de la famille. Ici, le but est non seulement de se servir de cette généalogie déjà établie par la famille afin de la resituer dans le temps et de comprendre sa mécanique, c'est-à-dire d'où elle vient, depuis combien de temps elle existe et surtout quelle est sa descendance mais aussi de s'emparer de la documentation familiale et des lettres pour connaître la carrière professionnelle de Michel Le Cavelier. Le choix s'est porté sur lui pour la simple raison qu'il est considéré comme le négociant de la famille par ses pairs, il était donc plus aisé de travailler sur cette personne pour connaître tous les rouages du monde du négoce et du monde maritime en Normandie au XVIII^e siècle.

B. Contexte historique

Le XVIII^e siècle est le siècle des Lumières, autrement appelé le siècle du savoir. Il est régi par un mouvement philosophique, littéraire et culturel bourgeois. A travers des écrits, de l'art et de discours le mouvement promeut le rationalisme, l'individualisme et le libéralisme contre l'obscurantisme et la superstition de l'église catholique et contre l'arbitraire de la royauté et la noblesse. Il est donc naturel de voir apparaître l'élite négociante dont le détail sera fait plus tard.

Louis XIV meurt en 1715 et laisse le trône vide car Louis XV est trop jeune pour régner, c'est donc le duc d'Orléans qui prend la place pendant huit ans. Il opère une politique plus libérale et cette période y voit un relâchement des mœurs qui ne plaît pas aux intellectuels. En 1723, Louis XV accède au trône et ses choix politiques et sociaux sont contestés. Finalement son successeur Louis XVI ne parvient pas à résoudre les difficultés économiques qu'il a laissés. Il attise la colère du tiers-état en protégeant la noblesse et le clergé et c'est dans ce contexte avec une volonté d'une société plus égalitaire qu'éclate la révolution de 1789.

Le siècle des Lumières représente l'apogée du trafic négrier dont bénéficie principalement la Haute Normandie. L'agriculture reste importante avec la production céréalière, l'élevage laitier et la viande. Le cidre est un commerce fructueux et donne une bonne réputation à notre région. La

fabrication de la toile et la filature sont les activités artisanales les plus pratiquées avec Rouen en tant que plus gros centre de production de draps de laine, la filature de coton apparaît à la fin du siècle. La métallurgie est aussi présente dans la région notamment avec la fabrication d'ustensiles de cuivre à Villedieu-les-Poêles. Les chantiers navals se développent au Havre et à Caen mais aussi à Rouen et à Cherbourg. Dans le cadre de ce mémoire, Caen et Le Havre sont les deux villes mises en avant dont il sera détaillé leur économie, leur transformation et leur commerce au cours du XVIII^e siècle.

La ville de Caen est transformée avec une destructuration de l'économie rurale traditionnelle et une urbanisation croissante causées par le commerce maritime. En effet, Caen base de plus en plus son économie sur l'échange et le commerce extérieur que ses activités internes. Le négociant est alors le bénéficiaire de l'aménagement de Caen au XVIII^e siècle avec une domination de l'économie monétaire et des possesseurs de capitaux⁹. Capitale de sa généralité, Caen est connue sous l'Ancien Régime pour son université et ses cinq facultés : Droit Canon, Droit Civil, Arts, Médecine et Théologie. Son économie repose sur le commerce, facilité par son port. La structure urbaine de Caen n'a pas beaucoup changé au cours des derniers siècle d'Ancien Régime, la ville s'organise en trois quartiers : L'Île Saint-Jean où se retrouve la noblesse, les notables de la ville et les bâtiments administratifs. Le Bourg-le-roi en face de l'Île Saint-Jean est le quartier commerçant et culturel. Les marchés, les industries et l'université se situent ici, la rue Saint-Pierre en forme l'axe principal. Le dernier quartier se trouvent dans les hauteurs et l'on y trouve la paroisse Saint-Georges qui est la place forte de Caen. La densité de la population s'accroît au cours du XVIII^e siècle, elle passe de 12 000 à 25 000 habitants¹⁰. L'entassement de la population dans une ville qui n'a pas changé de structure urbanistique apporte des difficultés techniques pour pratiquer le commerce : les places et les rues sont trop étroites pour accueillir tous les commerçants et leurs marchandises, le port aussi n'est pas adapté avec l'envasement de l'Orne qui empêche l'accès de ce dernier aux bateaux de plus grande envergure que ceux utilisés pour le petit cabotage. Les rues sont donc progressivement pavées, les jardins et cours remplacés par des bâtiments hauts et spacieux, les édifices déjà présents sont transformés en hauteur pour accueillir plus de population et une nouvelle entrée est construite afin d'accéder plus facilement à la ville. Cette nouvelle entrée, projet organisé par Monsieur de Fontette l'intendant de la généralité de Caen, prend la forme d'un Y, l'axe principal part de la route de Bayeux et rejoint d'une part la rue Écuyère et d'autre part la place Saint-Sauveur.

9. Jean-Claude Perrot, « Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIII^e siècle » *Annales historiques de la Révolution française*, Centre National de la Recherche Scientifique, Vol. 215, n°1, Persée, 1974, pp. 89-110

10. Jean-Baptiste Chérie, « Caen au XVIII^e siècle. Genèse d'une grande opération d'urbanisme », *Études normandes*, Association des études normandes, Vol. 34, n°4, Persée, 1985, pp. 44-56

Un aménagement du port est opéré, le canal de l'Orne passant entre Mondeville et Caen est ouvert à la navigation et deux quais sont aménagés sur le canal de l'Odon et de l'Orne. Le port est élargi et approfondi. Caen s'inscrit dans le courant de la rénovation urbaine du XVIII^e siècle. Ces transformations du port au profit du commerce sont réalisées tardivement car le commerce caennais est ruiné par la révocation de l'Édit de Nantes, en effet le commerce est aux mains des protestants à Caen qui sont obligés de quitter le royaume à causes des persécutions envers leur communauté et l'édit de Fontainebleau. Le port de Caen n'est pas le seul en Normandie à avoir besoin de travaux.

Le port du Havre se transforme au XVII^e et XVIII^e siècle avec des aménagements portuaires afin de ne plus subir l'envasement, l'étréoussse du port et son manque de profondeur. D'abord un port de déchargement morutier, Le Havre devient un port de commerce avec l'importation de grains, qui permet de pallier les disettes du royaume mais aussi sa participation au commerce triangulaire¹¹. Le Havre diminue sa pratique de la pêche à la morue à cause du traité d'Utrecht : ce traité signé en 1713 qui met fin à la guerre de Succession d'Espagne, permet une progression de la Grande-Bretagne dans le milieu maritime avec comme nouvelle possession Terre-Neuve, l'un des espaces principaux de pêche à la morue. Malgré cela, les Français gardent un droit de pêche dans cette zone maritime mais le prix croissant des armements¹² terre-neuviers pousse le port normand à délaisser la morue. Le Havre se tourne alors vers le commerce et échange non seulement avec les pays nord-européens grâce à sa proximité mais aussi exerce un commerce avec les Îles. La diversification du Havre et sa position géographique permettent d'un faire un port commercial d'une importance non négligeable et qui peut tenir tête à des plus grands ports comme La Rochelle, Nantes ou Bordeaux. Les négociants voient donc leurs affaires fructifier et une élite négociante se forme au cours du siècle. La population au Havre augmente également avec près de 18 000¹³ habitants en 1786. La ville s'en trouve transformée avec pour finalité la facilité du commerce comme pour Caen. Une manufacture de tabac est installée, les chantiers navals sont agrandis, un nouvel arsenal est construit et l'École royale de la Marine est créée en 1773. La vie urbaine est consacrée à la vie navale entre activité de négoce et activité militaire. La ville est peuplée de marchands, d'armateurs, de marins et de constructeurs et réparateurs de navires. Le Havre et ses navires se retrouvent malgré eux à participer à des guerres et des conflits. La Guerre de Sept Ans se déroule pendant la période concernée de 1756 à 1763 et confrontent les grandes puissances

11. Le commerce triangulaire désigne une forme de commerce des esclaves noirs. On parle également de traite atlantique ou traite occidentale. Le terme triangulaire décrit l'entente de trois continents (l'Afrique, l'Europe et l'Amérique) pour pratiquer le commerce des esclaves.

12. Armement : Action d'équiper un navire pour le mettre en mer

13. Pierre Dardel, *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*, Société libre d'émulation de la Seine Maritime, Rouen, 1966

européennes entre elles. La France et la Grande-Bretagne sont ennemies, le commerce maritime est donc fortement ralenti et des navires havrais sont utilisés à des fins militaires et peuvent être capturés par les Anglais. Les causes de cette guerre est l'inquiétude du gouvernement de Louis XV des visées de la Grande-Bretagne sur le domaine colonial de la France c'est-à-dire de la Nouvelle-France (du Canada à la Louisiane), des Antilles (Saint-Domingue, Guadeloupe, Martinique) et de l'Inde française. De nombreux désaccords existent entre les deux puissances notamment concernant les zones de pêche au large de Terre-Neuve, la crainte des Britanniques de l'influence du catholicisme grandit dans les colonies françaises, la concurrence dans le commerce de peaux et surtout la possession de la Louisiane. En Europe continental, il existe un autre conflit qui fera éclater la Guerre de Sept ans. La Prusse conquiert la Silésie au début de la Guerre de Succession d'Autriche en 1742 au détriment de cette dernière. La France est donc alliée à l'Autriche tandis que la Grande-Bretagne est alliée à la Prusse. La Grande-Bretagne sort victorieuse de cette guerre et la France perd des territoires notamment le Canada et les îles alentours et la plupart de ses îles américaines.

Le Havre participe aussi à la Guerre d'Indépendance des États-Unis qui oppose la Grande-Bretagne aux colonies d'Amérique du nord de 1775 à 1783 en apportant du matériel et de l'aide aux insurgés. Cette guerre a pour but d'émanciper les États-Unis de l'empire britannique et d'être indépendant. La France intervient en 1778 avec le marquis de La Fayette et apporte un soutien naval et terrestre qui conduit les Américains à la victoire. Des navires français, du Havre, sont mobilisés encore une fois militairement et commercialement parlant, le commerce est tout de même ralenti. Enfin, le dernier conflit qui sera évoqué ici et qui a une fois de plus ralenti le commerce maritime en Europe est la quatrième guerre anglo-néerlandaise de 1780 à 1784. Il s'agit d'un conflit sous-jacent à la Guerre d'Indépendance des États-Unis, les Provinces-Unies sont alliées à la France et l'Espagne contre la Grande-Bretagne. La défaite des Provinces-Unies permet à la puissance britannique de soutirer de nombreuses concessions coloniales dans les Indes néerlandaises. Le Havre dépend de la mer et de la politique, son commerce et sa population fluctue en fonction du contexte politique, économique et social. Construite en tant que ville nouvelle¹⁴ par François I^{er} en 1517, Le Havre fonctionne uniquement grâce à son port, d'abord par la pêche puis pour des fonctions militaires, il devient un véritable port commercial à la fin du XVIII^e siècle.

14. Ville nouvelle : Une ville nouvelle est un noyau urbain, résultant d'une politique volontariste, implanté en périphérie d'une très grande ville

II. Documentation

A. Historiographie

1. La famille

La famille est représentative d'une société. De sa formation à son utilité pour l'individu, elle représente la base de l'humanité. Alain Collomp¹⁵ explique que les différentes structures existantes de la famille sont inséparables des conceptions hiérarchiques et souvent autoritaires de la société, divisée en ordres et sous-ordres. Dans l'ouvrage *Histoire de la famille* sous la direction d'André Burguière¹⁶, une citation de Claude Lévi-Strauss est reprise : « il n'y aura pas de société sans famille mais il n'y aurait pas non plus de familles si il n'y avait pas déjà une société », l'histoire de la famille est inséparable de l'ethnologie ou d'une sociologie des sociétés concernées.

Le dictionnaire Larousse définit la famille comme un : « Ensemble des personnes unies par un lien de parenté ou d'alliance ». Le terme alliance nous intéresse tout particulièrement pour l'élaboration de ce mémoire car il est le point de départ de notre réflexion, comment et pourquoi des alliances entre familles ou entre individus d'une même famille se nouent-elles ? L'une des premières alliances qu'un individu d'Ancien Régime noue au début de sa vie est avec ses parrains. En effet, lors du baptême, il est attribué à l'enfant des parrains et des marraines qui aideront les parents à éduquer l'enfant et prendre le relais en cas d'absence ou de décès des parents.

Jean-Louis Flandrin dans *Familles parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*¹⁷ définit le concept de famille, il signifie aujourd'hui des réalités diverses. Dans un sens large c'est « l'ensemble des personnes liées entre elles par le mariage ou la filiation » ou encore « la succession des individus qui descendent les uns des autres » donc une lignée. Mais il y a aussi un sens plus étroit, plus habituel que les dictionnaires donnent en premier et que les sociologues prennent généralement seul en considération, il désigne « les personnes apparentées vivant sous le même toit » et « plus spécialement le père, la mère et les enfants ». Ces deux définitions de la famille au sens étroit sont compatibles dans la mesure où il est rare dans notre société que d'autres personnes que le père, la mère et les enfants vivent dans le même foyer. Entre le XVI^e et le XVIII^e siècle le concept de la famille est écartelé entre l'idée de co-résidence et l'idée de parent. C'est-à-dire qu'il y

15. Alain Collomp., *La maison du père, Famille et village en Haute-Provence aux XVIIe et XVIIIe siècle*, PUF, Paris, 1983

16. André Burguière, Christiane Klapisch-Zuber, Martine Segalen, Françoise Zonabend, *Histoire de la famille*, Armand Colin, Paris, 1986

17. Jean-Louis Flandrin, *Familles parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, Hachette, Poitiers, 1976

a l'ensemble de parents qui ne résidaient pas ensemble mais aussi l'ensemble de co-résidents qui n'étaient pas nécessairement liés par le sang ou le mariage. En 1690, le dictionnaire de Furetière définit la famille comme : « se prenant pour un ménage composé d'un chef et de ses domestiques, soit femmes, enfants ou serviteurs ».

Pierre Bourdieu dans « Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction »¹⁸ explique que les alliances font partie des stratégies matrimoniales visant à transmettre le patrimoine et à maintenir la famille dans une certaine hiérarchie sociale mais elles sont inconscientes à l'individu. Elles sont une tradition successorale qui est inexplicable à la personne qui les reproduit. Elie Haddad dans « Système de parenté et histoire sociale : élément pour un débat, introduction »¹⁹ explique que les alliances sont organisées en règles faisant de la parenté un système autonome. François-Joseph Ruggiu dit que l'alliance est d'abord caractérisée par le mariage. Dans son ouvrage²⁰ *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaise et française (1720-1780)*, il explique que la dimension socio-économique des alliances est largement privilégiée par les historiens, cela est dû à la facilité d'accès des contrats de mariage de l'époque et de la reconstitution aisée des biographies. Il ajoute que le sens de l'alliance au XVIII^e siècle est l'opposition entre le sentiment amoureux et l'intérêt socio-économique des familles. Selon lui, le mariage est l'élément clé d'une stratégie sociale, il s'agit d'unir deux familles et non pas deux individus ou deux milieux socio-professionnels. Il faut renforcer des solidarités professionnelles pour préparer une ascension ou enrayer un déclin. Cet ouvrage apporte la notion de généalogie et de mémoire de la famille en ajoutant que ce n'est plus seulement la noblesse qui pratique la recherche de leurs ancêtres mais aussi les marchands et les artisans afin de former et connaître leur identité personnelle et d'établir la mémoire de la famille. Le fardeau génétique n'est pas une invention de notre temps. La notion d'identité personnelle appuie le fait qu'il n'y a pas que la famille, l'individu a son importance et c'est aussi par lui que la famille se forme et « s'utilise ». Enfin François-Joseph Ruggiu apporte une connaissance historique dans l'historiographie de la famille en parlant d'un acteur dans la famille et surtout dans le monde du travail dont on parle peu et auquel on accorde peu d'importance : la femme. L'activité féminine ne se résume pas aux fonctions domestiques mais elle s'étend au domaine professionnel, soit en exerçant une profession, soit en participant à l'entreprise familiale. L'auteur explique que pour accéder à la réalité du travail féminin, il faut passer par des corporations masculines où souvent, la femme est citée dans un moment conflictuel. En clair, l'entreprise

18. Pierre Bourdieu, « Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction », *Annales économique, société, civilisation*, Armand Colin n°4-5, 27^e année, Persée, 1972, pp.1105-1127

19. Elie Haddad, « Système de parenté et histoire sociale : éléments pour un débat . Introduction », *L'Atelier du Centre de recherches historiques*, Centre de Recherches Historiques, n° 19 Bis, OpenEditionJournal, 2018

20. François-Joseph Ruggiu, *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaise et française (1720-1780)*, PUPS, Paris, 2007

familiale est au cœur de la structure économique d'Ancien Régime. Philippe Ariès et George Duby dans *Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*²¹ démontrent que par certains aspects, l'amitié fait avec la famille le parfait mariage de l'époque moderne : le mariage de raison, dont le succès est garanti de l'extérieur par tout ce qui n'est pas les sentiments personnels des deux conjoints. L'amitié est partout, banale et nécessaire, plurielle et inscrite dans le tissu courant des relations sociales centrées sur la famille qu'elle contribue à structurer.

Dans l'ouvrage d'Agnès Martial²², Anne Attané expose que l'autonomie d'une femme serait liée à sa capacité à recevoir un soutien financier masculin. Le rôle de pourvoyeur de ressources est attribué à l'homme, la femme prend en charge le soutien moral, l'éducation et la cohabitation. Mais Dominique Godineau²³ vient apporter de la profondeur au « rôle » de la femme car malgré les représentations et la répartition sexuée des rôles sociaux qui bloquent le statut des femmes à celui d'épouse et de mère, leur vie n'est pas limitée aux murs de la maison. Les hommes occupent certes des fonctions publiques mais les femmes ne sont pas absentes de l'espace public. La séparation des sexes entre privé et public présentée, surtout au XVIII^e siècle n'est pas représentatif de la réalité.

En plus du terme d'alliance, Guillaume Calafat introduit la notion de réseaux et de confiance dans « Familles, réseaux et confiance dans l'économie de l'époque moderne »²⁴. La confiance est difficile à utiliser en économie car elle n'est pas stable et le terme de réseau est flou car il ne définit pas vraiment la nature d'une relation. Mais Guillaume Calafat instaure dans les recherches sur l'histoire de la famille que l'économie de celle-ci se fait par des réseaux et que la notion de confiance y est importante. Selon lui, le mariage est une union solide où la confiance peut être établie car il n'y a pas de question à se poser sur la durée de « partenariat » sachant qu'il est censé durer toute la vie. Nous retenons ces notions de réseau et de confiance car elles représentent le fonctionnement de l'entreprise de Michel Le Cavelier. Pour conclure sur le principe d'alliance, dans *Histoire de la famille*²⁵, les alliés ne s'ajoutent pas aux consanguins, ils restent des partenaires différents, des rivaux sinon des ennemis. La conclusion d'une alliance efface provisoirement une situation d'affrontement. La société considère qu'une famille ne peut s'élever en prestige qu'en abaissant les autres. L'alliance a pour tâche essentielle d'accomplir et de renforcer des relations de réciprocité qui fondent la vie de la communauté, l'endogamie s'impose comme principe dominant.

21. Philippe Ariès et George Duby, *Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*, Seuil, Paris, 1986

22. Agnès Martial, *La valeur des liens : hommes, femmes et transactions familiales*, Presse Universitaire du Mirail, Toulouse, 2009

23. Dominique Godineau, *Les femmes dans la France Moderne XVI^e-XVIII^e siècle*, Armand Colin, Paris, 2015

24. Guillaume Calafat, « Familles, réseaux et confiance dans l'économie de l'époque moderne », *Annales Histoire Sciences sociales*, EHESS, n°2, 66^e année, Cairn, 2011, pp.513-531

25. André Burguière, Christiane Klapisch-Zuber, Martine Segalen, Françoise Zonabend, *Histoire de la famille*, Armand Colin, Paris, 1986

Enfin, terminons l'historiographie de la famille avec l'ouvrage de Claire Châtelain, *Chronique d'une ascension sociale. Exercice de la parenté chez de grands officiers (XVI^e - XVII^e siècles)*²⁶. Il est question d'une maison bourgeoise, celle des Miron de Paris, qui après une ascension sociale touchant même la noblesse, finit par décliner et disparaître. Il est intéressant d'étudier un échec social et de savoir par quoi il a été produit. Claire Châtelain expose alors des hypothèses permettant d'éclairer ce passage de la réussite au déclin mais il est à noter que le manque de solidarité causé par leur autonomie est un des facteurs de leur échec. Une famille existe et se perpétue par la solidarité entre les membres de cette famille mais aussi par l'alliance avec d'autres familles ou d'autres membres d'une même catégorie professionnelle afin de ne pas chuter économiquement et mémorablement. Pour équilibrer et ne pas seulement prendre un point de vue négatif par l'échec d'une famille, nous pouvons citer l'ouvrage d'Anne Bellavitis, *Construire les liens de famille dans l'Europe Moderne*²⁷, qui évoque une famille d'entrepreneurs rouennais, les Le Couteulx. Grâce à leurs alliances et notamment les fratries qui permettent de s'intégrer dans les élites négociantes, ainsi que leur polyvalence entre négociants à Rouen et investisseurs financiers à Paris, ils ont pu maîtriser leur ascension sociale et atteindre la noblesse. Il est donc important pour une famille de bien entretenir ses alliances afin de prospérer.

2. La généalogie

La généalogie ou la science des affiliation, connaît un essor au XVII^e siècle. Une charge de généalogie des officiers du roi est créée en 1595 qui sera tout de suite suivie par la grande enquête de Colbert visant à lutter contre les usurpations de la noblesse. Beaucoup de grands bourgeois et petits nobles tentaient de grimper l'échelle sociale en prouvant leur lien d'affiliation avec des personnes plus nobles, de plus haute dynastie quitte à parfois mentir ou tirer par les cheveux leur lien de sang. Dans « L'Introduction » de la *Revue Dix Septième*²⁸ il est mentionné que les pièces qui étaient déposées par les familles aux commissaires du roi afin d'être étudiées pour prouver leur noblesse finissent dans la bibliothèque du roi et sont réutilisées à la rédaction des nobiliaires

26. Claire Châtelain, *Chronique d'une ascension sociale. Exercice de la parenté chez de grands officiers (XVI^e - XVIII^e siècles)*, EHESS, Paris, 2008

27. Anne Bellavitis, *Construire les liens de famille dans l'Europe Moderne*, PURH, Mont Saint Aignan, 2013

28. Yohann Deguin, Jérôme Luther Viret, Anne-Elisabeth Spica, « Introduction », *Revue dix-septième*, n°288, Presse universitaire de France, 2020, pp. 401 – 405

provinciaux. La généalogie produit un corpus de documents important : chartrier²⁹, nobiliaire³⁰, livre de raisons³¹ etc. D'abord pratiquée par la noblesse, la généalogie touche au fur et à mesure les classes plus basses et surtout la bourgeoisie. Toujours dans la *Revue Dix-Septième* il est noté que l'arbre généalogique vient de cette « paupérisation » de la pratique, la métaphore végétale permet de faire un lien avec des armoiries. Emmanuel Lesne-Jaffro dans la *Revue Dix-Septième*³² explique comment on raconte la généalogie, comment passer d'une simple liste à de la narration. Elle met à l'épreuve la mémoire personnelle, elle n'est pas infaillible et il y a besoin de coucher sur la papier sa lignée, par liste ou par schéma, cela permet de ne pas oublier et surtout de prouver d'où l'on vient. Mais tout n'est pas toujours détaillé dans la généalogie, certains noms ne sont pas mentionnés car en fonction des situations il peut noircir l'arbre généalogique et le rendre moins noble, moral. Certaines généalogies mettent seulement en valeur les hommes, ou les femmes, tout dépend de ce que l'on veut mettre en valeur dans notre généalogie. C'est un mélange de mémoire individuelle et de mémoire collective mais il y a toujours un besoin de montrer des sources, de prouver. La généalogie des bourgeois est orientée pour prouver l'ascension sociale de la famille par le nombre de charges qu'elle occupe, du réseau social fréquenté, des alliances faites et des biens fonciers acquis etc, il y a donc moins d'ancêtres mis en avant. Michel Nassiet explique dans « Généalogie, héraldique et filiation en France au XVII^e siècle »³³ que les pratiques de la généalogie sont diverses, tout dépend de si l'on recherche des ascendants ou des descendants, des filiations par les hommes ou les femmes, de façon cognatique donc par les hommes et les femmes de manière indifférente ou une seule ligne agnatique (par les hommes). Toutes ces pratiques se réalisaient au XVII^e siècle. La modalité généalogique la plus simple est la liste unilinéaire, presque toujours patrilinéaire, et les plus simples ignorent même les épouses. C'est quasiment le cas de la famille Le Cavalier³⁴ où ce sont les hommes qui sont mis en avant, les épouses sont mentionnées à titre indicatif mais on ne sait rien d'elles. L'un des autres moments où il est important de faire sa généalogie et montrer sa lignée c'est lors d'un mariage car en fonction des endroits en France, on ne peut pas se marier avec son cousin ou sa cousine d'un certain degré. Aussi, les deux mariés doivent être issus d'un même rang, d'une même classe pour se marier.

29. Recueil de chartes

30. Registre de famille noble

31. Registre de comptabilité domestique

32. Emmanuel Lesne-Jaffro, « De la liste au récit : comment raconter la généalogie ? Exemple des mémorialistes d'Ancien Régime », *Revue Dix-septième*, n°288, Presse universitaire de France, 2020, pp. 497 – 508

33. Michel Nassiet, « Généalogie, héraldique et filiation en France au XVII^e siècle », *Revue dix-septième*, n°288, Presse Universitaire de France, 2020, pp. 407 – 419

34. Voir annexe 1

Pour terminer cet arc sur la généalogie, Christophe Schuwey dans « Écrire et diffuser la généalogie : les révolutions médiatiques du Mercure Galant »³⁵ explique que l'histoire de la généalogie, de son écriture et de ses enjeux est inséparable de ses supports et notamment de l'imprimerie. La généalogie apparaît dans les histoires régionales et transforme ses pratiques et sa portée. Il apparaît alors une évolution médiatique de la généalogie : le Mercure Galant. Il s'agit d'un périodique paru à partir de 1672 jusqu'en 1965 sous une écriture collaborative et présente du contenu généalogique. Christophe Schuwey indique que le périodique a un rôle politique, culturel et local mais que tout cela a longtemps été occulté car il a été considéré comme un magazine féminin. Il permet d'effectuer une propagande royale avec la mention des batailles, des mariages, des nominations, des morts, des chansons etc. Le Mercure Galant diffuse les ascendances des familles et notamment les hauts faits individuels. De 1672 à 1710, une place importante est accordée à la généalogie dans le périodique. La réputation individuelle et familiale se construisent et se déconstruisent au rythme des nouvelles et de leur circulation. Le rythme mensuel permet de corriger les erreurs en valorisant l'apport de nouvelles informations, cela est un argument de qualité alors qu'elles auraient pu décrédibiliser le périodique. Selon le dictionnaire de Furetière : « Les généalogistes ont fait plus de nobles que le roi ». Le Mercure galant agit sur la réputation des familles, bien plus que le faisait le nobiliaire, qui n'était pas forcément plus fiable. Le Mercure galant fait encore office de source à l'heure d'aujourd'hui selon Christophe Schuwey.

3. La Franc-maçonnerie

Une brève historiographie sur la franc-maçonnerie est nécessaire car un certificat de franc-maçonnerie a été trouvé dans le fond d'archives de la famille Le Cavalier. Il a fallu s'interroger sur la personne qui la détenait. *Révolution et stabilité en Normandie au tournant des XVIII^e et XIX^e siècles. 6000 francs-maçons de 1740 à 1830*³⁶ d'Eric Saunier nous a permis de répondre à la question car dans la liste des 6000 francs-maçons cités se trouvait celui de Michel Le Cavalier, nous confirmant donc qu'il faisait partie de ce groupe. Cet ouvrage est aussi le mastodonte de la lecture sur la question car il explique et détaille le fonctionnement et les mutations de la franc-maçonnerie

35. Christophe Schuwey., « Écrire et diffuser la généalogie : les révolutions médiatiques du Mercure Galant », *Revue dix-septième*, n°288, Presse Universitaire de France, 2020, pp. 459 - 472

36. Eric Saunier, *Révolution et stabilité en Normandie au tournant des XVIII^e et XIX^e siècles. 6000 francs-maçons de 1740 à 1830*. PURH, Rouen, 1998

en Normandie comme jamais il a été possible de le lire ailleurs. Dans un autre ouvrage, Eric Saunier³⁷ détaille que l'inscription de l'espace maçonnique en Haute Normandie se fait par la présence d'une façade portuaire importante et active et par la proximité avec Paris. Les francs-maçons sont actifs à Caen dès 1740. L'engouement pour la franc-maçonnerie est peu surprenant car la Haute Normandie dispose d'atouts considérables puisqu'il s'agit d'un ensemble économique plutôt avancé, fortement touché par la proto-industrialisation, axée par la Seine et le pôle culturel qu'est Rouen. La franc-maçonnerie est une forme de sociabilité qui permet à des bourgeois d'accéder à une certaine ascension sociale et de faire fructifier leurs affaires et leurs relations. Il y a une surreprésentation des villes bas-normandes grâce à la vallée de la Seine. Les loges maçonniques sont occupées par l'opulente bourgeoisie négociante des grandes villes. Philippe Ariès et George Duby dans *Histoire de la vie privée*³⁸ définissent la franc-maçonnerie par une société fondée sur une adhésion individuelle, volontaire, optionnelle et flexible. Adhérer à une confrérie amène à se lier d'amitié pour d'autres individus et cela fait allusion aux alliances vu précédemment. Selon les deux historiens cités ci-dessus, l'amitié est avec la famille le parfait mariage de l'époque moderne, appelé le mariage de raison car il y a une concordance entre les statuts, les fortunes et les intérêts des deux individus.

4. Le négociant

L'historiographie du métier de négociant est plutôt bien fournie. La thèse d'Édouard Delobette³⁹ (*Ces messieurs du Havre. Négociants, commissaires et armateurs de 1680 à 1830*) est l'un des travaux qui apporte des connaissances sur le monde du négoce. Cette thèse étudie un milieu d'affaire et non pas l'histoire économique d'un port comme d'autres auteurs tel Pierre Dardel, ont déjà fait. Il met en lien les négociants et les financiers car il existe une pratique bancaire dans le monde du négoce, dans les opérations mercantiles. Le négociant est la plaque tournante du crédit et de la circulation des biens.⁴⁰ Ils établissent des lettres de change et tiennent des livres de comptes où

37. Eric Saunier, « Être confrère et franc-maçon à la fin du XVIII^e siècle », *Annales historiques de la Révolution Française*, n°306, 1996

38. Philippe Ariès, George Duby, *Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*, Seuil, Paris, 1986

39. Édouard Delobette, *Ces messieurs du Havre. Négociants, commissaires et armateurs de 1680 à 1830*, Université de Caen, HAL, 2005

40. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Oliveira., Fabien Eloire, Claire Lemercier et Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, EHESS, Vol. 72, n° 2, Cambridge University Press, 2017, pp. 425-460

tous leurs échanges et opérations sont notés et calculés. Pour cette liaison entre négociants et financiers, Yves Durand a écrit un ouvrage, *Négociants et financiers en France au XVIII^e siècle*⁴¹ où il définit la banque comme commerçante.

Édouard Delobette stipule que les bases économiques de la Haute Normandie reposent sur les échanges de l'Europe maritime et non pas avec la branche négrière, avant cela, d'autres auteurs comme Jean Legoy⁴² et Eric Saunier⁴³ lient le commerce des ports transatlantiques avec le commerce négrier. Il faut se remettre dans le contexte, le commerce négrier a explosé au Havre dans la seconde moitié du XVIII^e siècle avec des grandes familles de négociants-armateurs qui y participent comme les Foäche ou les Begouen-Demeaux, faisant du Havre le troisième port négrier du royaume derrière Nantes et Bordeaux. Mais Édouard Delobette s'appuie sur les travaux de Pierre Dardel qui détaillent les marchandises échangées dans ce port normand et il en résulte que ce n'est pas le commerce négrier qui fait fonctionner économiquement parlant la Haute Normandie, il reste une branche minoritaire. Édouard Delobette donne même comme exemple que les fils de négociants sont envoyés dans les maisons de commerce des pays du nord pour être formés et non pas dans les îles d'Amérique.

Boris Deschanel a laissé de côté l'aspect économique du négociant et l'a introduit dans la sphère sociale avec la reconnaissance du négociant dans la société avec « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820. »⁴⁴ Il pose comme problématique que le prix du commerçant serait déterminé par l'apport personnel en capital économique, donc l'évaluation du négociant dépendrait de sa capacité à financer une opération marchande ou une entreprise. Il contredit cela en soulignant l'importance des relations ainsi que des compétences et expériences du négociant. Selon lui la valeur de l'homme du négoce dépend de sa réputation et la valeur d'un individu vient d'une construction collective. Nous en revenons donc quelque part à l'alliance qui a été évoqué dans l'historiographie de la famille. Mais le « prix » d'un négociant revient souvent au profit économique qu'il apporte à une société et permet de légitimer les profits faits par les commerçants. Boris Deschanel pointe aussi dans « Marchands ou négociants ? Commerce et qualifications sociales dans les campagnes françaises. XVIII^e – XIX^e

41. Yves Durand, « Négociants et financiers en France au XVIII^e siècle », *La fiscalité et ses implications sociales en Italie et en France au XVII^e et au XVIII^e siècles*, n°46, Publication de l'école française de Rome, Persée, 1980, pp. 95-110

42. Jean Legoy, « L'opinion publique au Havre face au problème de la liberté des Hommes de couleur et l'abolition de la traite des Noirs », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 39, n°2, Persée, 1989

43. Eric Saunier, *Le Havre, port négrier : de la défense de l'esclavage à l'oubli*, Les anneaux de la mémoire, HAL, 2007. Cet ouvrage est intéressant car au-delà de montrer l'importance du commerce négrier au Havre, il explique surtout la volonté de faire oublier cette période de traite des noirs et d'en diminuer son importance par les acteurs de l'époque.

44. Boris Deschanel, « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820. » *Les cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, n°17, OpenEdition Journals, 2014

siècles »⁴⁵ que l'historiographie a délaissé le négociant dans le monde rural au profit du négociant urbain et « sa prospérité avec son honorabilité sociale et son prestige collectif » et dénonce une conception élitiste et citadine du négociant par les historiens. Pour détailler l'historiographie du négociant urbain, nous pouvons citer Jean François Brochard Savinière⁴⁶, Philippe Champy⁴⁷, Philippe Hrodej⁴⁸ et Charles Laroche⁴⁹, qui ont chacun réalisé une étude sur une famille de négociants venant du monde urbain. Les quatre ouvrages sont similaires dans leur thématique d'étude : il s'agit d'une famille de négociants normands, travaillant tous en famille et nouent des alliances afin de faire fructifier leur entreprise. La zone géographique reste centrée en Normandie : les familles travaillent dans les ports du Havre, de Honfleur ou encore de Rouen, les ports principaux de la Normandie. Il s'agit de familles assez connues dans le milieu du négoce soit par la réussite de leur travail ou grâce à leur réseau de connaissances établie par des alliances familiales ou professionnelles. Elles restent semblables à la famille Le Cavalier car ce sont des familles modestes, d'un milieu urbain, dont on perçoit une ascension sociale, la différence réside dans le fait que certaines familles, comme les Lamaignère dont traite Philippe Hrodej, parvient à s'établir dans la noblesse. Ces travaux sont de bons exemples sur lesquels s'appuyer pour établir ce mémoire sur la famille Le Cavalier.

Dans *L'encastrement des relations entre marchands en France*⁵⁰, il est exposé que des nouveaux travaux sur les marchands sont réalisés car ils occupent un rôle central dans le système économique de l'époque avec les maisons de négoce et les places commerçantes alors qu'auparavant, il était accordé plus d'importance à la marchandise, la mécanisation et l'industrialisation. Il est question d'économie et de sociologie économique avec les réseaux marchands. Comme il existe une hétérogénéité des marchandises, le commerce a besoin de familles et de diasporas pour travailler et échanger. L'historiographie du négociant s'intéresse donc plus à l'évolution des encastremements des relations entre marchands, négociants, transporteurs etc. Une relation d'affaire signifie vendre, acheter et donner l'ordre de faire circuler la marchandise. La

45. Boris Deschanel, « Marchands ou négociants ? » *Études rurales*, EHESS, Vol. n° 203, n° 1, Cairn 2019, pp. 168-187

46. Jean François Brochard Savinière, « Un armateur normand du XVIII^e siècle : Nicolas Lion de Saint Thibault », *Annales de Normandie*, Centre de recherche d'histoire quantitative, Vol. 3, n° 1, Persée, 1953, pp. 37-49

47. Philippe Champy, « De l'Andelle au Vexin normand: l'implantation d'une dynastie rouennaise du négoce, les Quesnel », *Études normandes*, n° 60-3, Persée, 2011, pp. 5-28

48. Philippe Hrodej, « Dupouy Madeleine, Les Lamaignère. Une famille de négociants à Bayonne, Nantes, Le Havre, aux Isles (1650-1850) », *Revue d'histoire*, Presses Universitaires de Rennes, Vol. 101, n° 382, Rennes, 2014, pp. 284-285

49. Charles Laroche, « Begouen Demeaux (Maurice) Mémorial d'une famille du Havre, Stanislas Foache, Négociant de Saint-Domingue, 1737-1806 », *Revue d'histoire*, Presses Universitaire de Rennes, Vol. 39, n° 137, Persée, 1952, pp. 130-131

50. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Olivera, Fabien Eloire, Claire Lemercier, Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750 – 1850 », *Annales histoire et sciences sociales*, 72^e année, 2017, pp. 425 - 460

correspondance occupe une place fondamentale, elle est régulière et avec de nombreux interlocuteurs. En plus de la correspondance, les voyages des commis remplacent les relations entre marchands mais ils ont aussi pour fonction de donner un visage familier sur des transactions qui s'effectue à divers endroits éloignés des uns et des autres. Le vocabulaire de la confiance et de l'amitié est présent dans les correspondances commerciales, c'est un langage propre aux échanges entre marchands et il est évocateur de crédibilité. Les négociants sont un groupe social à part dans la société d'Ancien Régime. Les principes de famille, d'alliances et d'association pour fonder une maison de commerce revient dans *Élite et richesse dans les villes de l'Ouest à l'époque moderne* de Laurent Bouquier et Philippe Hamon⁵¹. Le fonctionnement du commerce au XVIII^e siècle repose sur deux structures : les affaires individuelles et familiales et les véritables sociétés. Les affaires familiales sont la base de la mise en commun des capitaux avec une stratégie d'accumulation du capital. Juridiquement parlant, une société de commerce se forme sous un acte écrit, ce dernier peut être privé ou notarié. Les maisons de commerces familiales n'établissent pas d'acte notarié, elles ne sont donc pas considérées comme des sociétés de commerce. Le monde du négoce nécessite une ouverture de la structure familiale, notamment au point de vue financier, car pour rester compétitif et actif, il ne faut pas se contenter de demeurer en compte personnel, voilà pourquoi les négociants finissent pas s'associer entre eux et entrer dans différentes associations comme la franc-maçonnerie. Paul Butel dans *Les négociants bordelais, L'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*⁵² rejoint les propos de Laurent Bouquier et Philippe Hamon en ajoutant que le rôle dévolu de la femme du négociant comme épouse et mère donne une force au cadre familial, elle joue un rôle important lors de la disparition du mari.

Charles Carrière⁵³ pose la question de ce qu'est un négociant, de prime abord c'est un commerçant. Mais le monde du commerce est divers et en fonction de l'activité qu'exerce le négociant, il peut posséder différents statuts. Les négociants appartiennent au grand commerce (à différencier du commerce en détail) et même ils se l'approprient. Ils ne sont pas de simples boutiquiers ou revendeurs qui était jusque là confondu avec le négoce. Cette distinction permet d'attirer la noblesse dans le monde du commerce. Finalement, le commerce en gros en terre et en mer définit le négociant, il pratique le commerce en extérieur, souvent maritime, international et colonial. Mais Charles Carrière précise qu'il ne faut pas identifier le négociant seulement au commerce extérieur, ce dernier est associé au trafic intérieur, il travaille avec des marchands et

51. Laurent Bouquier, Philippe Hamon, *Fortunes Urbaines. Élités et richesse dans les villes de l'Ouest à l'époque moderne*, PUR, Rennes, 2011

52. Paul Butel, *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*, Aubier, Paris, 1974

53. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

participe à l'échange de marchandises au sein du royaume. Le négociant est l'aristocrate du commerce, il est conscient d'être différents et au dessus des autres commerçants.

Afin d'en savoir un peu plus sur le métier et la formation de négociant, il est intéressant de se pencher sur la culture et l'éducation que ces hommes du négoce possèdent. Daniel Roche et Franco Angiolini ont dirigé une étude sur les cultures et les formations négociantes, *Cultures et formations négociantes dans l'Europe Moderne*⁵⁴. Traitant de toute l'Europe, les écrits de Dominique Julia et Michel Morineau qui traitent de sujets de notre époque, le XVIII^e siècle et de la France sont les plus pertinents à utiliser ici. Le premier reprend les explications de Jacques Savary sur l'éducation et en dégage une hostilité entre le monde du négoce et les instructions classiques apparues lors de la période humaniste. Tandis que Michel Morineau veut faire abstraction d'un portrait robot d'un marchand et démontre la variation du langage pour désigner le marchand-négociant au fil des siècles. D'abord considéré comme un pécheur, le négociant est, au XVIII^e siècle, considéré comme un béotien et un philistin, il manque de finesse et est pauvre culturellement et spirituellement parlant. Un dernier point sur cet ouvrage est qu'il est intéressant pour l'histoire du négociant car il ne concerne pas seulement la France et permet donc d'étudier comment se forment et s'éduquent les négociants de l'époque à travers l'Europe. Jean Tarrade et sa « Liberté du commerce, individualisme et État. Les conceptions des négociants français au XVIII^e siècle »⁵⁵ qui nous a inspiré pour le début de l'introduction, apporte une facette non observable chez d'autres historiens, la volonté libératrice des négociants vis-à-vis du commerce. Il est à noter qu'une ambiguïté de la prise de position s'opère dans le négoce. Les négociants s'opposent à l'intervention de l'État pour établir des droits et veiller à l'application de ceux-ci mais ils réclament une intervention du roi pour assurer leur liberté ou obtenir des primes et encouragements financiers. Leur rapport avec le pouvoir royal est paradoxal. Il faut rester prudent durant la lecture de Jean Tarrade car cela arrive avant la carrière professionnelle de Michel Le Cavelier mais reste d'actualité à la fin du XVIII^e siècle et permet un apport de connaissance à l'historiographie du négociant.

Seulement évoqué plus haut, l'éducation des enfants des négociants est singulière et mérite quelques lignes. Les négociants se déplacent beaucoup pour le travail et les voyages d'affaires constituent la période de formation du jeune négociant avant son installation au comptoir. Ces déplacements leur permettent d'apprendre des nouvelles langues, de nouer des relations professionnelles et amicales et de comprendre où et comment ils travaillent. Au delà de la pratique, l'apprentissage s'effectue aussi par la lecture de certains ouvrages et notamment celui du *Parfait*

54. Daniel Roche et Franco Angiolini, *Cultures et formations négociantes dans l'Europe Moderne*, EHESS, Paris, 1995

55. Jean Tarrade, « Liberté du commerce, individualisme et État. Les conceptions des négociants français au XVIII^e siècle », *Cahiers d'Économie Politique*, L'Harmattan, Vol. 27, n° 1, Persée, 1996, pp. 175-191

négociant de Jacques Savary⁵⁶. Charles Carrière immisce le doute sur la véracité de cet ouvrage, l'œuvre de Savary ne court pas les rues et sa valeur aurait été exagérée, enfin pour un négociant du XVIII^e siècle l'ouvrage n'apportait rien. Jacques Savary connaissait mal le grand commerce car il n'était qu'épicier, il donne un tableau superficiel qui n'était valable à la limite qu'à l'époque de Colbert. Philippe Ariès⁵⁷ expose que c'est seulement au XVIII^e que l'école acquiert sa fonction moderne de formation générale, il n'y a pas d'enseignement primaire. La lecture, l'écriture, l'usage du français et tout ce dont on a besoin dans la vie est appris avec sa famille ou dans un métier d'apprentissage.

Nous terminons cet axe culturel du négociant avec l'ouvrage de Gisèle Grammare, *La maison de l'armateur. L'hôtel Thibault, une architecture du XVIII^e siècle au Havre*.⁵⁸ Cette maison située au Havre est maintenant un musée d'arts décoratifs. Elle est construite en 1790 par Paul Michel Thibault puis est habitée par Martin-Pierre Foäche, un riche négociant réputé au Havre, frère de Stanislas Foäche, possédant aussi une bonne réputation de négociant dont plusieurs historiens ont déjà étudiés sa vie et sa carrière professionnelle comme Charles Laroche que nous avons cité précédemment. L'architecture de la maison est représentative du travail et de la réussite d'un homme dans le monde du négoce et plus particulièrement de l'armateur. Elle est conçue de manière à être d'abord une résidence familiale mais aussi pour accueillir des bureaux afin de pratiquer le négoce, la maison s'organise ainsi sur cinq étages. L'architecture est soignée avec des sols en bois rares et exotiques mais aussi avec des sols en pierre à motifs, témoignant d'une richesse monétaire et culturelle du négociant. Finalement, la maison du négociant est représentative de son mode de vie et de la richesse culturelle, relationnelle et monétaire qu'il est possible d'atteindre au sein du métier dans lequel s'exerce Michel Le Cavalier.

5. L'économie

Au fur et à mesure de ces lectures sur le monde du négoce, un besoin de lecture sur l'économie du XVIII^e siècle et sur le commerce en général se fait sentir afin d'avoir une vision un peu plus large et pour permettre de se rendre compte de la place du commerce maritime parmi l'économie du royaume. Le premier ouvrage d'économie cité est celui de Paul Butel, *L'économie*

56. Jacques Savary. *Le Parfait Négociant*, Louis Bellaine, Paris, 1675

57. Philippe Ariès, *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Seuil, 1973

58. Gisèle Grammare, *La maison de l'armateur. L'hôtel Thibault, une architecture du XVIII^e siècle au Havre*. L'Harmattan, Paris, 2012

française au XVIII^e siècle⁵⁹, un incontournable sur l'économie française. Il explique qu'une mise en place « administrative » du négoce est opérée par et après Colbert et permet une longue période de prospérité avec une évolution de l'économie du royaume. Cela est dû à une reprise économique avec le commerce maritime atlantique et Paul Butel précise qu'il ne faut pas tomber dans l'exagération du mauvais héritage économique transmis par Louis XIV. Il détaille aussi l'inertie agricole mais palliée par le dynamisme du secondaire et du tertiaire, les façades maritimes permettent une prospérité et le commerce extérieur connaît, selon lui, son âge d'or au XVIII^e siècle. Dans un autre ouvrage, *L'économie maritime française au XVIII^e siècle*⁶⁰, il explique que l'espace commercial français s'est élargi en fonction de la croissance du commerce maritime. Le négoce est en expansion en France mais ses structures restent archaïques. Enfin Paul Butel note un manque d'étude de l'économie maritime du XVII^e siècle afin de pouvoir replacer le XVIII^e siècle dans le temps. Il ne parle pas du XVII^e siècle dans cet ouvrage. Seul Jean Delumeau sur l'armement de Saint-Malo⁶¹ et Marseille avec son histoire du commerce⁶² permet d'en savoir un peu plus sur cette période. Actuellement, les seuls ouvrages qui traitent d'économie maritime du XVII^e siècle ne sont pas spécialisés sur cette période mais traitent plutôt de plusieurs siècles⁶³, ce qui ne permet pas d'être assez précis et d'avoir assez de connaissances sur le sujet. Ce manque de recherches historiques sur le sujet est peut être dû au fait que l'essor du commerce maritime se fait au XVIII^e siècle, les navires étaient utilisés avant, notamment pour la pêche et les grandes découvertes, mais en ce qui concerne l'économie maritime, le sujet est plus exploitable au XVIII^e siècle. Pour terminer sur le sujet et revenir sur Paul Butel, deux thèses dirigées par l'auteur peuvent apporter des connaissances dans le domaine, il s'agit du *Monde du négoce dans les ports du Ponant sous Richelieu et Mazarin (vers 1625 – vers 1660) : les exemples de Bordeaux et de Rouen*⁶⁴ ou encore *Bordeaux et les villes hanséatiques, 1672 – 1715 : contribution à l'histoire maritime de l'Europe du Nord-Ouest*⁶⁵. Ne traitant pas du XVII^e siècle, nous n'allons pas les exploiter mais il est important de noter leurs existences car il y a un réel besoin d'approfondir l'historiographie de l'économie maritime au XVII^e siècle. Des études existent pour le XVII^e siècle mais elles sont moins nombreuses que celles sur le siècle suivant, le sujet a le mérite d'être nuancé et l'auteur ayant

59. Paul Butel, *L'économie française au XVIII^e siècle*, SEDES, Paris, 1993

60. Paul Butel, « L'économie maritime française au XVIII^e siècle », *VSWG: Vierteljahrschrift für Sozial*, Franz Steiner Verlag, Vol. 62, n° 3, JSTOR, 1975, pp. 289-308

61. Jean Delumeau, *Mouvement du port de Saint Malo, 1681-1720, bilan statistique*, Klincksieck, Paris, 1966

62. Gaston Rambert, *Histoire du commerce de Marseille*, Chambre de commerce de Marseille, Paris, 1950

63. Michel Mollat, *Le navire et l'économie maritime du XV^e au XVIII^e siècle*, EHESS, Paris, 1957

64. Bertrand Gautier, *Le monde du négoce dans les ports du Ponant sous Richelieu et Mazarin (vers 1625 – vers 1660) : les exemples de Bordeaux et de Rouen*, Bordeaux 3, 1996

65. Peter Voss, *Bordeaux et les villes hanséatiques, 1672 – 1715 : contribution à l'histoire maritime de l'Europe du Nord-Ouest*, Bordeaux 3, 1995

travaillé sur le monde négociant de Saint-Malo au XVII^e siècle⁶⁶, André Lespagnol, dit lui-même : « Ma frustration majeure aura été de ne pouvoir disposer des sources qui me mettaient directement au cœur de la pratique négociante [...] qu'à partir d'une date – 1700 – 1710. Mais tels sont les aléas de la recherche historique en toute période : l'historien est tributaire de ses sources, il faut savoir en prendre son parti en reconnaissant à l'avance les limites que ces lacunes imposent à certaines de nos conclusions. »⁶⁷.

Pour terminer, un autre auteur est important dans l'historiographie de l'économie il s'agit de Françoise Bayard, elle traite de l'économie française de manière générale dans *L'économie française au XVI^e – XVII^e – XVIII^e siècles*⁶⁸. Il est expliqué aussi que dans la France d'Ancien Régime, les arts d'acheter et de vendre restent secondaires et n'évoluent guère pendant trois siècles car les conditions d'exercices sont détestables notamment à cause de l'état des routes et des ports mais aussi des agressions que les vendeurs, négociants et colporteurs peuvent subir. Elle explique aussi que dans cette économie, les affaires individuelles et familiales occupent une place dominante. Les échanges extérieurs français sont animés par quatre ports : Bordeaux, Nantes, Marseille et Rouen-Le Havre et ils se partagent 90 % du commerce Atlantique.

6. Le commerce

Pour en savoir un peu plus sur le commerce, la lecture d'Edouard Delobette est une fois encore nécessaire. Dans *Les mutations du commerce maritime du Havre, 1680 – 1730*⁶⁹, il détaille l'avancée du port du Havre dans sa transformation en port de commerce ainsi que les aménagements faits pour cela car avant d'être un espace de commerce le port du Havre était surtout utilisé pour la pêche, stoppé comme nous l'avons dit plus haut par le traité d'Utrecht. Le Havre s'affirme dans la Manche comme une tête de pont maritime vers les pays européens. Pierre Dardel dans *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*⁷⁰ donne des

66. André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 2011

67. André Lespagnol, « Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, N°98, Vol.1, Persée, 1991, pp. 51-64

68. Françoise Bayard, *L'économie française au XVI^e – XVII^e – XVIII^e siècles*, Ophrys, Paris, 1991

69. Edouard Delobette, « Les mutations du commerce maritime du Havre, 1680-1730 », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 51, n° 1, Persée, 2001, pp. 3-69

70. Pierre Dardel, *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*, SEVPEN, Paris, 1963

informations précises sur les marchandises et le commerce effectué depuis le port du Havre grâce à l'utilisation de chiffres classés en tableaux, cela amène tout de suite une vision plus éclairante et plus parlante sur le sujet. Il exprime aussi que seuls Rouen, Le Havre, Honfleur et Dieppe entretiennent des relations commerciales avec les nations étrangères, les autres ports de la région sont des ports de pêche ou de petit cabotage. Parmi ces ports-là, Le Havre et Rouen sont ceux qui reçoivent le plus de marchandises d'après les états dressés par le bureau des traites, aussi Le Havre perçoit une importation de denrées coloniales plus importante que Rouen. Ces informations permettent de nous conforter dans l'idée qu'il n'y a pas que La Rochelle, Bordeaux ou Nantes qui furent les plus grands ports du royaume, ce port de Normandie contribue aussi à l'économie et au trafic de marchandises dans le pays. Dans cet ouvrage mais aussi dans *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*⁷¹ il explique, date par date, période par période, l'avancée et la transformation économique et commerciale du Havre. Joachim Darsel avec sa série d'articles « *L'Amirauté en Normandie*⁷² » apporte aussi beaucoup d'informations sur le port du Havre mais aussi sur le port de Caen et surtout leurs amirautés⁷³ respectives.

Olivier Chaline dans *La France au XVIII^e siècle*⁷⁴ donne un aspect un peu plus social au commerce en étudiant la société qui compose les gens de mer. Le négociant est, selon lui, le plus chanceux, il fait partie de l'aristocratie du commerce et se distingue donc du marchand ordinaire. C'est grâce aux négociants que l'on voit un essor des façades maritimes du royaume. La France est devenue une grande puissance commerciale et maritime pourtant, la mer reste lointaine et ignorée de la majeure partie des Français, les gens de mer sont une société pas comme les autres, le négociant permet de faire la liaison entre le royaume et la mer.

Dans *L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750 – 1850*⁷⁵, les auteurs décrivent le XVIII^e et le XIX^e siècle comme des périodes marquées par des changements de grande ampleur dans le commerce : il est opéré un élargissement géographique et social de la circulation des biens, une invention de l'économie politique, une légitimation croissante du profit et un bouleversement des corporations et des privilèges depuis la Révolution Française.

71. Pierre Dardel, *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*. Société libre d'émulation de la Seine Maritime, Rouen, 1966

72. Joachim Darsel, « L'Amirauté en Normandie », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 29, n° 1, Persée, 1979, pp. 45-74

73. Amirauté : Haut commandement de la marine, siège de ce commandement

74. Olivier Chaline, *La France au XVIII^e siècle. 1715 - 1787*. Belin, Paris, 1996

75. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Olivera, Fabien Eloire, Claire Lemercier, Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750 – 1850 », *Annales histoire et sciences sociales*, 72^e année, 2017, pp. 425 - 460

Pour conclure sur l'analyse de notre historiographie, les thèmes de la famille et du métier de négociant sont assez présents et donc bien représentatifs de la place centrale qu'ils possèdent au sein de notre étude. L'économie et le commerce sont des éléments abordés afin d'apporter plus de profondeur à nos deux thèmes principaux, d'un poids moindre, ils n'en restent pas moins importants afin de donner du corps, de l'analyse et des connaissances à notre travail. En plus de travaux historiques, des travaux sociologiques sont souvent utilisés pour comprendre le fonctionnement de la société à travers la famille et le métier du négoce. Les diverses études citées ici s'entrecroisent et bien qu'elles donnent des informations similaires sur la famille, le négociant ou l'économie, elles apportent des connaissances supplémentaires qu'on ne trouverait pas si le champ historiographique était plus réduit. L'historiographie repose sur des auteurs et des ouvrages contemporains, les travaux des années 2000 concernent les réseaux marchands, l'économie et la sociologie économique avec le rôle de la réputation et la relation de confiance. C'est par le biais de familles de négociants que l'on s'approche au plus près de la réalité du métier, du commerce et de l'économie au XVIII^e siècle.

B. Corpus de source

« La lettre est le reflet de l'auteur, de son tempérament, de son époque et de sa génération. »⁷⁶. Sami Khouzeimi définit bien là l'intérêt de la lettre pour l'historien, le corpus de sources est largement composé de lettres, tout d'abord car il s'agit du document le plus présent dans le fond de la famille Le Cavalier, mais aussi, parce qu'il permet de connaître la vie, le métier et la famille de Michel simplement en la lisant et en croisant les lettres entre elles. La lettre est la définition de la relation à distance. Nous possédons 165 lettres écrites à différentes dates, par plusieurs expéditeurs et donc plusieurs destinataires venant de différents fonds aux Archives Départementales du Calvados. Le sujet du mémoire concerne un négociant-armateur, nous disposons donc des reçus d'envoi par bateau, des reçus de marchandises, des papiers de commerce ainsi que divers papiers concernant les affaires de Michel au Havre, nous décomptons 4 types de papiers qui concernent le métier de Michel Le Cavalier.

1. Règle d'édition des sources

Le XVIII^e siècle est l'épanouissement du genre épistolaire car il représente la vision du monde des Lumières. La lettre est écrite par un esprit éclairé, qui sait manier les mots et parler de sujets intellectuels ou de ses états d'âme. La lettre représente aussi le besoin de contact avec une personne éloignée ou bien la nécessité d'échanger pour commercer. La famille Le Cavalier utilise la correspondance autant pour le travail que pour la vie privée. Michel et sa femme Gillonne sont séparés géographiquement, ils ont donc besoin des lettres pour communiquer. Cette partie du mémoire sert à établir une règle d'édition concernant la correspondance de la famille Le Cavalier.

Chaque lettre est datée en haut à droite avec le lieu d'où est rédigée la lettre : « *Havre le 31 Septembre 1784* »⁷⁷. Presque toutes les lettres commencent par une formule de politesse qui permet de connaître le destinataire, quand Michel écrit à sa femme, il commence par : « *Ma chère bonne amie* ». Chaque lettre se termine par une formule de politesse qui varie en fonction du destinataire puis d'une signature, Michel marque très souvent « *Je suis ton amy* » en fin de lettre et signe « *Le Cavalier Fils* ». Certaines lettres comportent une annotation en haut à gauche avec la date où la lettre a été reçue et par qui elle a été apportée : « *Recu le 12 par Giles* »⁷⁸. En effet la lettre peut être

76. Sami Khouzeimi, *L'Interaction épistolaire au XVIII^e siècle. Etude réalisée à partir de trois dialogues épistolaires: Etude réalisée à partir de trois dialogues épistolaires: Voltaire & Mme du Deffand, Jean-Jacques Rousseau & Malesherbes, Benjamin Constant & Isabelle de Charrière. Théorie et pratique de l'épistolaire au XVIII^e siècle*, Université d'Orléans, HAL, 2013

77. Lettre n°4 Fond 153J/22 voir Annexe 2

78. Lettre n° 29 Fond 153J/12 voir Annexe 3

donné au destinataire par le biais de quelqu'un, comme certaines lettres étaient envoyées en même temps que des marchandises dans un bateau, la lettre pouvait être transmise par le capitaine ou un membre de l'équipage du navire. Les lettres peuvent être très courtes et parfois très longues, elles sont rédigées au recto et au verso d'une feuille et parfois même à la verticale quand il reste de la place sur un bord d'une feuille⁷⁹. Toutes les personnes dont les lettres ont été étudiées rédigent les nombres en chiffre, il s'agit de gagner de la place sur la feuille, c'est ainsi que des abréviations sont aussi utilisées pour réduire la place de certains mots. Les abréviations les plus courantes sont « *cap^{ne}* » pour capitaine, « *S^r* » pour Sieur et « *Mad* » et « *Ma^{me}* » pour Madame. Il y a peu de ponctuation dans les lettres, quelques points mais quasiment jamais d'apostrophe, les accents ne sont pas utilisés non plus. Comme le sujet ici est une famille de négociants-armateurs, le vocabulaire maritime et commercial est très présent dans la correspondance comme *navée*⁸⁰, *avarie*⁸¹, *hautban*⁸², *futaille*⁸³ etc. L'orthographe est différente en fonction des auteurs des lettres mais quelques similitudes sont à remarquer : tous les mots terminant par « i » s'écrivent en « y » comme « *amy* », « *ainsy* », « *icy* » etc. Les mots comportant des doubles lettres comme « f », « p » ou « t » ne respectent pas l'orthographe actuelle et changent en fonction de qui rédige la lettre. Le mot temps s'écrit « *tems* » et les pronoms notre et votre prennent un « s » entre le « o » et le « t ». Enfin tous les mots et verbes conjugués finissant par « ais » s'écrivent « ois » comme « *hollandois* » au lieu d'hollandais et « *voudroit* » au lieu de voudrait. Voilà les principales règles d'édition remarquées. Pour la transcription de ces lettres, le respect des lignes a été accordé et elles sont toutes numérotées afin de mieux se repérer. L'orthographe de l'époque est entièrement retranscrite et les abréviations développées afin de faciliter la compréhension. Enfin, chaque changement de page est notifié par **[Changement de page]** et quand la transcription n'a pas pu être faite car illisible ou trop compliquée cela est notifié par [...].

79. Photo d'une lettre avec quelques lignes sur le côté en annexe

80. Cargaison de poissons salés d'un bateau

81. Dommage survenu à un navire ou aux marchandises qu'il transporte

82. Cordage, câble servant à assujettir le mât d'un navire

83. Récipient de bois en forme de tonneau pour le vin, les alcools, l'huile

2. Corpus en lui même

a) Les lettres

Les lettres proviennent de deux fonds des Archives Départementales du Calvados. 106 lettres sont sous la cote 153J/22 et 59 lettres sont dans le fond 153J/12. La série J réunit les fonds privés familiaux et est un dépôt privé avec la série F, le fond entier de la famille Le Cavalier est le 153J. Ces lettres ont été choisit dans le cadre d'une certaine chronologie, elles sont toutes datées entre 1780 et 1787. Michel Le Cavalier possède son comptoir maritime au Havre de 1780 à 1795, la chronologie choisie devait donc englober une majeure partie de la vie de négociant havrais de Michel. A cause du nombre conséquent de lettres présent dans le fond de la famille, plus de 1000 lettres, seulement un peu plus de 150 lettres ont été sélectionné en ciblant tout d'abord celles rédigées par Michel et sa femme, quelque unes de ses enfants et de sa sœur Marthe-Elisabeth. Les lettres dépouillées sont les plus représentatives du métier de négociant, de la vie de famille, des relations entre les membres de la famille et les amis et du commerce maritime en général.

Il faut tout d'abord se concentrer sur notre sujet principal : Michel Le Cavalier. Il écrit beaucoup, à raison d'une lettre par jour minimum et il écrit principalement à sa femme qui est à Caen pendant que lui est au Havre. Parmi les 165 lettres dont nous disposons, 75 sont écrites par lui. Quand il écrit à sa femme c'est avant tout pour discuter du travail, il détaille les ventes effectuées ou lui demande de faire certaines actions pour le commerce : « *Je vous envoie cette coppie pour que vous voyez si quand vous aurés le tems si elle a payé.* »⁸⁴. « *Il y a 6 paquets de morue marchande pour nous, 5 paquets pour madame Billon [...] Il y a les 12 barils pour monsieur Delamare [...] Je vous préviens de tout cela parce que je ne pourray vous remettre les comptes pour demain.* »⁸⁵. Mêlé au travail, Michel parle de ses enfants avec sa femme, de leur éducation, de leur travail au sein de l'entreprise familiale et de leur soucis de santé : « *J'ai bien reçu vostre lettre et vois avec plaisir que ma bonne femme va joliment mais ce pauvre Claas a toujours de la fièvre.* »⁸⁶. « *Je fais travailler Pitre tant que j'ay de l'ouvrage et sy j'en avois assez, je longerois et retarderois d'un an son envoy en Angleterre.* »⁸⁷. Cette fusion des deux sujets rend des lettres assez conséquentes et surtout de quoi écrire tous les jours à sa femme. Michel a d'autres correspondants dans le cercle familial et professionnel. Il écrit à ses fils aînés dans le cadre de leur éducation mais aussi parce

84. Lettre n°68 Fond 153J/22 Annexe 2

85. Lettre n°17 Fond 153J/22 Annexe 2

86. Lettre n°65 Fond 153J/22 Annexe 2

87. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

qu'ils travaillent pour le comptoir du Havre et le commerce à Caen. Il correspond aussi avec sa sœur en Hollande, Marthe-Elisabeth, et il écrit aussi à Saint-Jean qui est son cousin et ils discutent tout autant de la vie familiale et du travail. « *Refaitte vostre corps et guérissez tranquillement vostre esprit à Caen à costé de bonne femme, vostre menage va ici on ne peut plus mieux* »⁸⁸. Saint-Jean est représenté par 5 lettres dans le corpus, il donne des conseils conjugaux afin que Michel puisse profiter de sa femme quand il retourne à Caen et de ne pas mettre mal son humeur et celle de Gillonne à cause de ses mourons à propos de son travail.

Michel possède plusieurs contacts pour le commerce, que ce soit ses clients, comme M. Crestey ou M^{me} Leraître qui sont deux noms qui reviennent assez souvent dans les lettres ou ses collaborateurs comme la famille Moisson et Hervieu qui travaillent avec lui et avec M. Dubosc et M. Lamy-Deslondes : « *Primo jay oublié de prévenir Moisson Lainé qu'il doit y avoir à bord de Duval un ballot de ramassure qui luy appartient qu'il le fasse retirer 2° Jay mis à prix hier au soir une navée de morue à 200. Le cour dont j'auray un 12^{ème} c'est peut être la dernière qui sera vendue. J'en ay vendu 4 cents à (...) en commission que je vais luy expédier Le bon homme Claude à 8 paquets de morue marchande pour nous 1 de 14 poignées pour la veuve. La mare reste de sa partie. Il a aussy poignée de marchande et 68 poignée de 2 pour un pour Mr Crestey autant pour mad(ame) Le Raitre.* »⁸⁹. Michel fait parfois des lettres groupées pour parler à tout ce petit monde, le collaborateur avec lequel il correspond le plus, selon notre corpus, c'est Hervieu, avec 24 lettres écrites par lui.

La deuxième personne qui écrit le plus de lettre est Marthe-Elisabeth, la sœur de Michel avec 27 missives de sa plume. Elle habite en Hollande, à Arnhem, et le seul moyen d'avoir des nouvelles de sa famille qui est à Caen est la correspondance. Elle est au courant de la vie professionnelle de Michel et s'exprime à ce sujet : « *Cela nous fait plaisir de voir qu'il vous ait venu 9 à 10 navire cela est toujours profitable mais je ne savois pas que mon frere expédoit aussi les navires anglais. [...] mais je ne puis comprendre pour quelle raison il se tient au Havre.* »⁹⁰. Elle s'intéresse à comment vont les enfants du couple et semble ravie de voir qu'ils vont bien : « *Nous sommes fort charmé de voir que vos enfants se porte bien et qu'ils sont si avancé pour leur age...* »⁹¹. Il est à noter que Marthe-Elisabeth échange plus avec Gillonne qu'avec Michel, qui est trop occupé par son travail. Notre échantillon de lettre est composé de 10 lettres de cette dernière, ce qui est peu mais le fond de la famille n'en possède pas beaucoup plus. Pour rester dans le cercle

88. Lettre n° 38 Fond 153J/22 Annexe 2

89. Lettre n°11 Fond 153J/22 Annexe 2

90. Lettre n°7 Fond 153J/12 Annexe 3

91. Lettre n°8 Fond 153J/12 Annexe 3

familial, deux lettres proviennent des fils aînés de Michel, une de Claas et une de Pitre, les deux prennent des nouvelles de leur père et l'informe sur la vie familiale et le travail.

Plusieurs lettres de Pierre Le Hardy ont été sélectionnées, cet homme appelle Michel son cousin mais il s'agit de la famille de Gillonne car il est le cousin germain de cette dernière. Il permet à Michel d'être au courant de ce qui se passe au Havre quand il est à Caen et appuie sur la nécessité de Michel au Havre qui sinon les affaires vont mal. Pierre Le Hardy évoque aussi le procès qui aura lieu entre Michel et Dubosc Fils, en effet, ce dernier travaille aussi pour le comptoir de Michel après la mort de son père lors d'un voyage vers les îles. Il effectue mal son travail au Havre et la collaboration entre les deux prend fin en 1785 par un procès verbal qui se base sur une transaction équitable.

Enfin, il reste les autres, 14 lettres qui proviennent d'autres expéditeurs presque tous hors du cadre familiale et d'alliance mais qui sont nécessaires et présents dans le corpus. Une lettre provient de Nicolas Le Cavelier, qui explique qu'il a bien reçu la lettre de son frère et Gillonne l'annonçant du décès de leur mère, Anne Le Marinier. Cela fait un moment qu'elle était malade mais son décès est quand même soudain car Gillonne prenait soin d'elle et elle avait notifié quelques temps auparavant que la mère s'était plutôt rétablie et se portait bien, ils ne leur semblaient donc pas qu'elle était aussi proche de la fin. Nicolas remercie Gillonne pour tous les soins qu'elle a apportés à leur défunte mère. Une lettre est de Dubosc où il parle du voyage et de la marchandise de leur brick « Les Quatre Frères » qui se dirige vers le Cap. Il est question aussi de quand Dubosc et Lamy-Deslondes rentreront au Havre car il faut être stratégique et rentrer ou partir au bon moment pour vendre ou acheter sans perte ou du moins rattraper les pertes qu'ils ont pu faire. Une lettre est d'un certain Dupuis Boulet qui écrit à Michel l'état de ses récoltes et espère que Michel lui fait toujours confiance pour commercer avec lui. Cette lettre permet de voir ce que Michel est susceptible d'acheter en marchandises ainsi que sa qualité qui fera donc varier le prix comparé à l'année passée. Deux lettres viennent d'Arnhem, une des bourgmâtres d'Arnhem qui accorde un acte à Marthe-Elisabeth justifiant qu'elle réside à Arnhem et est mariée à son mari, l'autre des magistrats d'Arnhem qui est une attestation de vie. Ces lettres permettent de travailler sur la généalogie d'avoir plus d'informations sur la famille Le Cavelier. Deux lettres viennent d'un certain Duguiés, un homme qui commerce avec Michel et dont ses services lui sont ouverts, il écrit à propos du commerce de savons avec Marseille. Une lettre assez différente provient de Mme Paris, une femme qui semble proche de la famille Le Cavelier, qui accuse Michel et Gillonne de la dépouiller de ses grains pour faire de l'huile de Rabette. Un échange qui permet remettre en question le travail et les alliances de Michel. En parlant d'alliance, une lettre de M. Baisseut, un franc maçon, écrit à propos du commerce à Michel et reste en lien avec la confrérie. Une lettre de M. J. Sieber Le Fustier

permet de parler du commerce du tabac, une marchandise achetée et vendue par Michel. D'autres marchandises sont évoquées comme la pacotille dans la lettre d'Adrien, qui demande à Michel s'il en veut car il part au Cap pendant trois mois. Une lettre cette fois-ci adressée à Claas est écrite par M. Avril Beaujour, qui explique ne pas aimer Caen car il se fait prendre tout son argent, cette lettre permet d'avoir une correspondance concernant Claas et aussi d'avoir un petit aperçu du commerce à Caen.

Enfin deux lettres sont à part, la première est une copie d'une lettre, probablement de Michel mais nous ne connaissons pas le destinataire, la lettre parle du procès verbal évoqué plus haut. La dernière lettre est signée de LeCavelierFils mais adressée à Lecavelier fils, s'agit-il de Michel qui écrit à l'un de ses fils à Caen ou l'inverse ? Toujours est-il que la lettre relate le commerce de Michel et semble écrite par lui au vu de la tournure de phrase et du constat qui y est fait.

Les lettres qui forment le corpus prennent donc une place assez conséquentes comparées aux autres documents dont nous disposons mais elles apportent beaucoup de connaissances que ce soit sur la famille, les relations ou sur le commerce. Il s'agit du type de document le plus présent dans le fond de la famille Le Cavelier, le corpus est donc représentatif de l'état des documents sur notre sujet aux Archives Départementales du Calvados.

b) Les autres documents

Les autres documents qui forment notre corpus de source sont des papiers de commerce qui traitent de toutes sorte d'affaires du comptoir du Havre de Michel. Nous en disposons de six types de documents différents et ils représentent de manière global le fonctionnement du commerce en gros dans une petite structure comme celle de Michel. Ces papiers, présents dans le fond F/6434 sont plus éparses et beaucoup moins présents que les lettres dans le fond de la famille⁹². Leur contenu permet d'en savoir un peu plus sur Michel et ses collaborateurs et combien et où vont telle ou telle marchandises. Chaque type de papier commercial a sa propre organisation et présentation, ils seront détaillés au fur et à mesure.

Les premiers papiers que nous présentons dans ce corpus représentent le début du comptoir du Havre car il s'agit d'arrêts signés par Michel et ses trois alliés : Charles Dubosc, Moisson Le

92. Cote aux ADC : 153J

Jeune et Lamy-Deslondes. Ces feuillets sont regroupés dans un dossier où il est écrit : « *Ma procuration de juillet 1783 avec les actes passés entre Mr Dubosc, Le Cavalier Fils, Moisson Le Jeune, Lamy-Deslondes pour » les armements des navires »*. Les quatre hommes ont donc posé par écrit les conditions de leur alliance dans ce commerce. Il s'agit de comprendre que le comptoir est à Michel, les hommes travaillent avec lui, comme nous l'avons dit précédemment, Dubosc est capitaine, Lamy-Deslondes est subrécargue⁹³ et Moisson était déjà en collaboration commerciale avec Michel à Caen. Mais ce qu'ils partagent et qui appartient aux quatre hommes ce sont les navires. « *Nous soussigné reconnaissons par la présent que le navire « Het Wantie »⁹⁴ et son chargement dont le sieur Le Cavalier fils est armateur nous appartient à nous quatre.* ». Les deux papiers cités ici n'ont pas de forme particulière, ils sont simplement écrits sur un papier et signés par les quatre personnes concernées. Le troisième papier est ordonné et représente bien les conditions passés entre eux, après avoir présenté les différents associés et le but du papier, il détermine qui fait quoi au sein du comptoir : « *Nous soussignés Charles Dubosc du Havre, Le Cavalier fils négociant audit lieu, Moisson Le Jeune et Lamy-Deslondes de Caen, à nous arrêter entre nous les conditions suivantes pour les armements des navires « Het Wantie » ou Jenny et De Vier Broederer⁹⁵cy devant la Fanny armé au Havre par Le Cavalier fils l'un dénonce, Savoir : 1. Que Monsieur Charles Dubosc commandera l'un desdits navires et que le sieur Lamy conjointement avec le dit sieur Dubosc gérera les ventes... »* ainsi que la part que touche chaque personne sur la vente : « *[...] que les dits sieurs Dubosc et Lamy auront quatre pour cent de commissions pour la vente aux colonies et autant pour (...) des marchandises au retour* ». Enfin, Dubosc et Lamy-Deslondes ont leur mot à dire sur les navires vu qu'ils leur appartiennent aussi et peuvent décider de ce qu'ils veulent en faire : « *10. Convenu aussi que les dits sieurs Dubosc et Lamy seront libres d'agir en tout aux colonies pour bien être commun, comme ils le jugeront à propos même de vendre les navires s'ils le trouvent bon à faire.* ». Le papier est fait quatre fois pour que chaque personne ait le sien, il est arrêté au Havre le 4 Novembre 1782 et est signé par les quatre hommes.⁹⁶ Cet arrêt est fait deux ans après l'ouverture du comptoir au Havre, cela s'explique par le fait que le comptoir était d'abord géré par un commis mais comme ce dernier s'en occupait mal, Michel fini par monter au Havre avec Claas.

Les reçus d'envoi par bateau ont une présentation bien spécifique, le corpus en est composé de trois. L'entête du papier informe sur le capitaine du navire, le nom du navire, sa cargaison avec son équipage, sa destination et pour le compte de quelle personne il vogue. Le reste du document

93. Subrécargue : Agent qui représente les intérêts de l'armateur à bord d'un navire

94. Navire « Le Jenny »

95. « Les quatre frères », nom du 2^e navire qui sera ensuite renommé « La Fanny »

96. Annexe 10

détaille la cargaison en classant chaque commande par client. « *Je soussigné Jacques Eude demeurant au Havre capitaine et maître après Dieu, du navire nommé – du port de 120 tonneaux ou environs – canons et 3 hommes d'équipage, étant présent au Havre de Grace, pour du premier tems qu'il plaira à Dieu envoyer, aller à droite route à Caen reconnois et confesse avoir reçu et chargé dans mondit navire, sous le Franc-Tillac⁹⁷ d'icelui, de vous Monsieur Le Cavalier fils pour le compte et (...) et pour passer debout à Bayeux, Falaise, Vire et Condé.* ». Notre deuxième reçu est moins précis car il n'est pas précisé le nom du navire, ni le port, ni le nombre de tonneaux et de canons, ni le nombre d'hommes d'équipage. Il s'agit encore du même capitaine, Jacques Eude. Le troisième reçu présente comme capitaine Le Tellier où une fois de plus, des informations sont manquantes. Pourtant les trois reçus présentent des bateaux allant à Caen avec à son bord des marchandises destinées à des clients. Il semblerait que l'entête des informations ne soit pas obligatoire. Les navires ont une destination mais passent par plusieurs villes afin de livrer leurs clients. Le classement des marchandises sur le reçu est organisé : à gauche nous avons la numérotation de chaque tonneau par client puis leur contenu : « *Dix sept demy caisses de savon à Monsieur Louvet* ». Il est à noter qu'une partie des marchandises est à l'attention de Michel et va donc être prise en charge par Gillonne dans la maison commerciale à Caen : « *Vingt neuf demy caisses de savon au Monsieur Le Cavalier fils* ». Les marchandises sont du savon, de l'huile et de la morue. Le document se termine par la récapitulation du nombre de caisse dont le capitaine « *est porteur des expéditions* » et la garantie de la prise de soin pendant le transport ainsi que les frais payés : « *le tout sec et bien conditionné et marqué de la marque mise en marge : lesquelles marchandises je promets et m'oblige mener et conduire dans mondit navire sans les périls et risques et là les délivrer à Monsieur Le Cavalier fils en me payant mon fret la somme de six livres du tonneau de savon et huit livres de l'huile et les avaries – avec les avaries aux us et coutumes de la mer ; et pour se tenir et accomplir, je m'oblige corps et bien avec mondit navire, frets et apraux d'icelui ; en témoigne de vérité, j'ai signé trois connoissemens d'une même teneur, dont l'un accompli, les autres de nulle valeur. Fait au Havre le – jour du mois de octobre mil sept cent quatre vingt un.* », signé par le capitaine. Le capitaine se porte garant du bon transport des marchandises mais les frais de la navigation reviennent à Michel. Enfin, le deuxième et troisième reçus ne précisent pas quelles marchandises sont transportées mais pour chaque client, il est noté le montant de ces dernières.

Dans ce corpus, nous disposons aussi de reçus de marchandises. Contrairement au reçu d'envoi par bateaux, ces papiers sont plus petits et nous informent des marchandises envoyées par une personne pour Michel Le Cavalier. Les trois papiers datent de 1785 et 1786 et sont envoyés par

97. Tillac : pont supérieur d'un navire, plancher pour une embarcation

Maurice fils. Ils se présentent de la manière suivante : la date, la marchandise envoyée, la garantie du bon transport, le destinataire et l'expéditeur sont en bas de la page. Dans le cas de ces reçus, il s'agit de réception de poches de noix, ces dernières ne sont pas expédiées par bateaux mais par voiture. *« Je vous envoie les marchandises suivantes, marquées et numérotées comme en marge, scavoir : trente deux poches de noix faisant trente trois livres lesquelles vous étant rendues bien séchées et dûment conditionnées luy payerés sa voiture a raison cinquante sols de cent payant suivant l'avis de Votre très humble et obéissant serviteur Maurice fils. A Monsieur Le Cavalier fils Ci-git à Caen. »*. Le corpus de source est aussi composé de billets de paiement, ils ressemblent à des chèques notamment par la formulation *« Je payerai à l'ordre de... »*, qui certifient qu'untel paiera à untel une certaine somme avec parfois une date butoir. *« Dans deux mois je payerai à Monsieur Le Cavalier fils ou à son ordre la somme de deux cents dix livres valeur reçue dudit sieur en marchandises au Havre le 10 mars 1785. Bubée »* *« Je payerai à l'ordre du compte L. Guillorand la somme de seize cents livres leur valeur reçue dudit qu'il la déclaré appartenir à la citoyenne Tillard (...) à laquelle en cas de décès je payerai le montant du présent. Le Cavalier fils »*. Ainsi certaines personnes doivent de l'argent à Michel et s'engagent à le rembourser, mais c'est aussi Michel qui doit de l'argent à d'autres, tout comme les marchandises, il vend mais il achète aussi.

Le dernier document que nous évoquerons dans ce corpus de source est la généalogie établie par Alfred Le Cavalier (1814 – 1906), le petit fils de Michel. Nous y retrouvons la descendance masculine des Le Cavalier et nous nous concentrerons plutôt sur la parenté proche de Michel à savoir son père et ses deux fils Nicolas dit Claas et Pierre dit Pitre. Michel est celui qui a le plus de page dédiées à sa vie car il en a cinq, son père en a une comme Pitre et Claas en possède deux.

Pour conclure, divers documents composent ce corpus, bien que les lettres en prennent une part plus importante. Tous ces documents permettent de connaître les relations entre les personnes, aussi bien au sein de la famille Le Cavalier que toutes les personnes autour de cette dernière. Ils démontrent la présence du cercle familial dans le travail de Michel ainsi que l'importance des amitiés afin de collaborer. Des connaissances sont apportées sur le métier de négociant et les différents postes possibles pour faire fonctionner un comptoir commercial maritime. Ce corpus de sources permet donc d'étudier la famille, l'ascension sociale et le métier de négociant. A partir de cette historiographie et du corpus de source nous pouvons nous demander comment le métier de négociant permet de faire un lien entre ascension sociale et sphère familiale ? Ce mémoire s'organisera en trois chapitres : le premier traitera de la famille et de l'alliance, le deuxième portera

sur le métier de négociant et le troisième chapitre mesurera l'ascension sociale dans le cas de la famille Le Cavalier.

Chapitre I : Famille et Alliance

A. Un lien constant

1. Une correspondance entre mari et femme

52 lettres écrites par Michel sont adressées à Gillonne, comme annoncé précédemment, nous ne possédons par contre aucune lettre de Gillonne à Michel. Les lettres sont souvent longues car les époux ont beaucoup de sujets à aborder malgré la cadence d'écriture de Michel qui est d'au moins une lettre par jour. Selon Gustave Lanson⁹⁸, la correspondance est l'un des témoignages indispensables pour comprendre l'histoire d'une relation, les lettres de Michel à Gillonne rendent compte de l'amour qu'ils se portent ainsi que le rôle de Gillonne dans l'affaire de négoce de son mari. Michel donne des directives à sa femme dans le cadre du travail : « *Voicy une notte que tu luy fera passer pour sa gouverne dans la vente je te remettray la facture vendredi pour dimanche pour que tu luy remette.* »⁹⁹. « [...] *quand vous aurez a peu pres vendue ce que vous avés marqué le moy.* »¹⁰⁰. Certaines lettres ressemblent plus à des comptes-rendus ou à des listes de marchandises : « *Je vous envoye cette coppie pour que vous voyés si quand vous aurés le tems si elle a payé.* »¹⁰¹. « *Il y a 6 paquets de morue marchande pour nous, 5 paquets pour madame Billon [...] Il y a les 12 barils pour monsieur Delamare [...] Je vous préviens de tout cela parce que je ne pourray vous remettre les comptes pour demain.* »¹⁰². Mêlé au travail, Michel parle de ses enfants avec sa femme, de leur éducation, de leur travail au sein de l'entreprise familiale et de leur soucis de

98. Sami Khouzeimi, *L'interaction épistolaire au XVIII^e siècle. Étude réalisée à partir de trois dialogues épistolaires : Voltaire & Mme du Deffand, Jean-Jacques Rousseau & Malherbes, Benjamin Constant & Isabelle de Charrière. Théorie et pratique de l'épistolaire au XVIII^e siècle*, Université d'Orléans, HAL, 2013

99. Lettre n°5 Fond 153J/22 Annexe 2

100. Lettre n°54 Fond 153J/22 Annexe 2

101. Lettre n°68 Fond 153J/22 Annexe 2

102. Lettre n°17 Fond 153J/22 Annexe 2

santé : « *Je fais travailler Pitre, il luy ai venu des boutons sur le corps et au visage.* »¹⁰³. « [...] *Claas va devenir un homme qui travaillera mais aussi il n'auroit rien fait s'il eu resté à Caen [...]* *Nous devons penser à élever nostre famille honestement.* »¹⁰⁴. Ils ont un réel besoin d'échanger entre eux car étant éloignés, ils ne peuvent pas se parler et vivre ensemble. Leurs lettres sont finalement de simples conversations entre un mari et sa femme avec parfois des directives et des stratégies commerciales : « *Nous n'avons plus que Louis Eudes icy qui veut 20% du paquet mais je les luy donneray plus tard que de manquer sur occasion (...) que tu en aye pour vendre jay envy de vendre l'huile de Rabette (...) ainsy voyez si je puis les vendre cher vous à 98 la pièce prise icy au comptoir.* »¹⁰⁵ mais aussi des besoins plus privés : « *Sy j'étois à Caen je te donnerois le travail de ma barbe pour présent du jour de l'an.* » « [...] *jauray besoin de quelques paires de bas de fil pour mon été ou de cotton car il nest pas propre davoit des bas de laine je te prie donc de men envoyer quel que paires jay aussy besoin dune veste de tous les jours tu pourroy men faire faire une de bon marché pour mettre sous mon vieux froc ? a tous les jours quand il fait chaud il me faudroit une petite veste de rien qui ne fut pas salissante a legard de mon habit il me faudroit un qui fut passable.* »¹⁰⁶. Michel est un homme amoureux, sa femme lui manque et il n'hésite pas à le lui dire ou lui faire comprendre : « [...] *ne men veux point car je ne veux pas etre brouille avec toy que j'aime bien et jiray sy je puis a noel tembrasser coucher avec toy soy en assurer.* »¹⁰⁷, « *il faut que sy la providence nous concerne lun et lautre et dieu veuille nous en faire la grace que nous soyons reunis cest sur tout quand je ne me porte pas bien que de me voir seul me decourage tout a fait les esprits ne sont plus la meme vigueur la meme force aussy jay antant denvie detre avec toy comme toy avec moy.* »¹⁰⁸, et il en est aussi fier : « [...] *la plus digne des femmes que je connoisse tu (déchiré) les bonnes qualités de ton sexe sans en avoir (déchiré) défauts je te laisse un moment mais sois bien assurée que je sens tout le prix davoit une compagne comme toy.* »¹⁰⁹. Mais bien qu'il aime sa femme, Michel n'oublie pas que le plus important est de travailler afin de subvenir au besoin de sa famille et il sermonne gentiment sa femme que même si elle est fatiguée elle doit continuer à accomplir sa tâche, son rôle d'épouse de tenir le ménage : « [...] *Attendre le repos dans le tombeau.* »¹¹⁰. Selon Bourdieu, le mariage n'est pas le produit de l'obéissance à une règle idéale mais l'aboutissement d'une stratégie nommée tradition pour assurer la perpétuation d'un patrimoine. Chez les Le Cavalier la tradition est assurée car l'un est fils de négociant tandis que

103. Lettre n°20 Fond 153J/12 Annexe 3

104. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

105. Lettre n°4 Fond 153J/22 Annexe 2

106. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

107. Lettre n°10 Fond 153J/12 Annexe 3

108. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

109. Lettre n°11 Fond 153/12 Annexe 3

110. Lettre n°14 Fond 153J/12 Annexe 3

l'autre est fille de commerçants, l'union des deux permet de pouvoir travailler dans la même entreprise où chacun apportent ses ressources telles que les connaissances du métiers, le réseau professionnel et une certaine alliance privilégiée. Le terme de confiance de Guillaume Calafat et le principe d'un mariage qui scelle une union que nous avons cité plus haut est tout à fait applicable pour les Le Cavelier, les deux époux s'aiment et se font confiance, Michel laisse sa femme diriger le commerce à Caen car il lui fait confiance et ainsi le travail, et le fruit du travail, reste dans la famille. Toutes ces lettres entre mari et femme peuvent être intégrées dans les écritures du for privé. D'abord pour désigner les mémoires, les journaux intimes et les livres de raison¹¹¹, les écritures du for privé permettent de parler de soi, de sa vie professionnelle, l'écriture devient plus intimiste à la fin du XVIIIe siècle selon Mathilde Chollet¹¹². Cette pratique, comme la généalogie, vient d'une volonté de prouver sa noblesse par les élites et finit par atteindre les milieux plus modestes, elle permet de justifier la place d'un individu dans la société et dans un cadre familial prestigieux. Ce sont souvent les ecclésiastiques et les gens de robe qui racontent leur vie professionnelle, ce n'est pas un sujet où l'on apprend beaucoup sur la personne. Michel Le Cavelier est un bon contre-exemple, c'est par ses lettres avec sa femme que des informations sur lui, sur elle, sur sa famille, son travail et ses humeurs circulent. Les écrits du for privé ne concernent pas seulement l'individu qui écrit mais aussi sa famille, son travail, la vie quotidienne etc. C'est ainsi que les lettres entre Michel et Gillonne peuvent être incluses dans les écrits du for privé. Peu importe le sujet de conversation et le ton qui est employé dans les lettres, il existe une réel cohésion et une tendresse entre les époux malgré tout. Gillonne est une personne importante pour Michel, son travail fait partie intégrante de l'entreprise.

2. Femme au foyer et femme d'entreprise

Gilonne est née en août 1738 de Pierre Azire et Gillonne Le Hardy, elle est de la région caennaise. Elle est issue d'un milieu commerçant car ses parents tenaient la foire de Guibray et elle y participe avec eux, c'est donc naturellement que Michel lui laisse la tenue du comptoir commercial à Caen pendant qu'il établit son comptoir maritime au Havre. Gillonne tient les comptes, vend des marchandises, stocke certaines denrées pour Michel afin de les vendre plus tard, échange avec des clients et associés, elle permet à Michel de continuer à commercer à Caen et d'étendre son réseau commercial. « *Voicy un (...) pour Mr Crestey pour 34 paquet de morue de 2*

111. Livre de raison : Registre de comptabilité domestique avec des notations à caractère familial ou local

112. Mathilde Chollet, « Les écrits du for privé dans le Haut-Maine à l'époque moderne », *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, Presses universitaires de Rennes, n° 115-1, OpenEditionJournal, 2008, pp. 133-158

pour un qui luy revenait pour autant en 2 paquets pour mad(ame) Le Raitre pour 10 paquets pour mad(ame) La Mare et pour 12 pour toy cest presque tous marchand pour faire partir 12 balles ou Cottin [...] Voicy vu (...) de geffray pour 5 demy caisses que jay omis de te remettre, ayez soin de menvoyer (...) du recensement de ses savons pour marquer et suivre et de les recenser tous à l'arrivée afin que je puisse voir dou il convient le mieux de tirer »¹¹³. Cet extrait est un autre exemple parmi tout ceux déjà cité pour bien insister sur la présence de Gillonne dans l'entreprise de négoce de Michel. Aussi les affaires sont supervisées par Michel mais certains associés passent par le biais de Gillonne pour travailler, comme Hervieu par exemple : « Madame, Je vous continu la lettre que j'ay eu l'honneur de vous écrire le 29 du mois passé vous accompagnant 3 expéditions à remettre à Mr La Mare pour Tellier. J'espère que vous ny aurez pas manqué. Faites S.V.P dire à Mr Manuel que le malbrough sur lequel est sa résine est heureusement arrivé d'avant hier la nuit, nous le luy expédieront le plus promptement possible. »¹¹⁴. « M Le Cavalier partira demain par le passager de l'après midy arrivera à Honfleur sur les quatre heures demie à cinq heures y couchera car il sera trop tard pour prendre la Greve – partira lundy matin sur les sept à 8 heures & sera S.P (s'il plaît) à Dieu avec vous le même jour au soir. Je luy ay bien conseillé de prendre une voiture, ce qu'il fera sy Bourdon qui est icy prêt à partir part cette nuit comme il le doit M Le Cavalier le mettra dans son navire pour (...) vous le verrez plutôt car il arriveroit lundy matin à la maison que cette (...) ne vous donne point d'inquiétude car le vent est contraire & très favorable pour aller à Caen & il y auroit encore moins de mal que par terre. »¹¹⁵. Hervieu explique à Gillonne se qui se passe au Havre et surtout ce qu'il advient de son mari quand ce dernier n'a pas le temps de lui écrire, tout le monde se reporte à Gillonne quand Michel n'est pas disponible c'est le véritable bras droit de son mari au-delà de tous les autres associés. En 1783, par acte notarié, Michel donne à sa femme « *procuracion générale et spéciale de gérer, gouverner et administrer à Caen tous ses biens, revenus, affaires et commerce.* »¹¹⁶.

Il existe tout de même des instants où le duo ne fonctionne pas correctement et Michel doit reprendre la barre car cela reste avant tout son entreprise commerciale : « Pourquoi depuis mardi ne m'avez vous pas envoyé la notte du poids du plomb (...) à Mr Crestey je l'avois prié de me donner du papier sur Paris et cela avoit fait une bonne remise. Je vous remande (...) d'avoir attention à ce que je vous écrit au moins faites ce que je vous prie de faire et soulagez moy. »¹¹⁷. « je parle a ma femme tu dois en tout faire mes ordres (...) or il ne se dit rien faire chez toy sans ton aveu et tu ne dois nen faire sans le mien ny sans me consulter une fois dit pour toutes car je le

113 Lettre n°5 Fond 1532J/22 Annexe 2

114. Lettre n°24 Fond 153J/22 Annexe 2

115. Lettre n°55 Fond 153J/22 Annexe 2

116. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavalier*, P. Adans, Caen, 2002, P. 93

117. Lettre n°87 Fond 153J/22 Annexe 2

*repete ou je suis maitre ou je ne le suis pas et je n'aime pas toute ces guivres ? De plume pour me demontrer que tu a eu raison de faire a sa teste jy suis mal heureusement trop dupe davoir laissé agir a la teste des autres & cest une terrible (...) pour moy pour ne pas laisser faire dautres sy le malheur men vouloit au point detre obligé de me mettre commis dans une maison je suivrois en tout les ordres que le chef me donneroi sans vouloir anticiper. »¹¹⁸. Cette dernière lettre retranscrit l'énervement de Michel quand on ne l'écoute pas et surtout quand sa femme n'agit pas comme il le souhaite, la pression du travail se fait ressentir. Mais à l'inverse, il demande parfois à Gillonne de sévir quand le travail n'est pas fait correctement par une autre personne du comptoir maritime : « *Je te previens encore quil est devenu paresseux comme un chien que la propreté nest pas entretenu ils sont deux car pierre y est la moitié du tems & quand ils sont tous les deux cest deux faineants au commencement il casse le bois a present (...) ainsy fait luy un petit sermont souvent meme quand il y a quelque chose a faire cela ne va pas.*¹¹⁹ ». Malgré les hauts et les bas, Michel n'hésite pas à faire comprendre à sa femme qu'elle est importante pour lui et que parmi tous les autres associés, il n'y a qu'eux deux qui compte : « *je suis le grand mats et toy le mats de misaire hervieu et les autres ne sont que les mats auxiliaires.* »¹²⁰.*

En plus d'étendre son réseau professionnelle, Gillonne permet à Michel de garder contact avec sa famille. Elle est la principale correspondante de Marthe-Elisabeth, la sœur de Michel restée en Hollande, très souvent Michel n'a pas le temps d'écrire à sa sœur et c'est donc sa femme qui s'en occupe : « *je vois que vous avez toujours beaucoup d'occupation quand vous aure un peu de loisir faite nous le plaisir de nous écrire ce nous estant toujours agreable de recevoir de vos nouvelle Moncher Mari vous fait bien des compliment apres avoir embrassé vos enfans soye persuade que je suis avec une sincere amitie Matres chere sœur* »¹²¹. Gillonne s'occupe également de la mère Le Cavelier dont l'état de santé se dégradait de plus en plus et elle en tient informé son mari et Marthe-Elisabeth : « *cela nous fait beaucoup de peine de voir que ma chere mere est toujours incommodé et que ses infirmite augmente de plus en plus nous souhaittons de tout nostre coeur quelle soit apresent mieux et que le mal quelle avoit a un œil quand vous nous avé écrit soit passé* »¹²². Nicolas Le Cavelier, le frère de Michel écrira : « *Nous avons bien receu vostre lettre en date du 4 mai par ou nous voyons qui plu au seigneur de retirer a lui nostre chere mere quoi qu'il y ait longtems qu'elle a été malade et infirme, sa mort nous a fait une vraye peine [...] nous ne doutons nullement que vostre epouse n'en ait eu tous les soins possible et nous la remercions du profond de nostre*

118. Lettre n°27 Fond 153J/12 Annexe 3

119. Lettre n°21 Fond 153J/12 Annexe 3

120. Lettre n°16 Fond 153J/12 Annexe 3

121. Lettre n°7 Fond 153J/12 Annexe 3

122. Lettre n°58 Fond 153J/12 Annexe 3

coeur de toutes les soins et peine qu'elle a eu. »¹²³. Elle est également un relais entre ses enfants, son mari et le reste de la famille, elle donne régulièrement des nouvelles d'eux et de leurs exploits et épanouissements.

Dominique Godineau explique¹²⁴ que le travail des femmes n'est pas une nouveauté apparue au XIX-XX^e siècle, les femmes du peuple sont obligées de travailler pour vivre. Les épouses d'artisan, de marchands et de négociants sont associées aux affaires, elles sont finalement une minorité à ne pas participer à la vie économique même si c'est avec le mari et dans l'entreprise familiale que beaucoup travaillent, Gillonne ne fait donc pas exception. Contrairement aux hommes, les femmes ne sont pas définies par leur profession mais par leur statut social, ici Gillonne est appelée Mme LeCavelier fils, femme de Michel. Le travail féminin aurait été en forte progression après 1700 dû à une forte paupérisation et un nombre croissant de femmes seules et encore plus après 1750, le travail féminin est donc une réalité sociale de la période est non pas un élan d'émancipation ou autre. Les épouses de négociants ou de manufacturiers sont dans bien des couples les premières collaboratrices de leur mari, elles le remplacent lors de ses absences pour affaires, tiennent les comptes et la correspondance. Ce savoir-faire, cette compétence professionnelle acquis aux côtés de leur mari et parfois dans la famille d'origine permettent à celles devenues veuves de reprendre les affaires. Dès que l'entreprise est familiale, les femmes ont leur rôle à jouer, leur travail est indispensable à la bonne marche de l'atelier ou la boutique, cela est facilement remarquable à travers la correspondance des Le Cavelier. François-Joseph Ruggiu¹²⁵ détaille l'activité féminine sous trois directions, il y a l'activité salarié non lié à la famille, la participation à la marche de la boutique ou de l'atelier familial et enfin les occupations domestiques, Gillonne se représente dans la deuxième catégorie. L'entreprise familiale est au coeur de la structure économique d'Ancien Régime, la femme a un rôle et ce rôle est reconnu par la société. La femme est donc une actrice de la société et peut posséder une place importante dans l'entreprise familiale, il est possible de douter de la réussite de Michel Le Cavelier dans son entreprise de négoce sans l'aide précieuse de sa chère épouse.

123. Lettre n°38 Fond 153J/12 Annexe 3

124 . Dominique Godineau, *Les femmes dans la France Moderne XVI^e– XVIII^e siècle*, Armand Colin, Paris, 2015

125. François-Joseph Ruggiu, *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaise et française (1720-1780)*, PUPS, Paris, 2007

3. Une éducation des enfants

Une autre aide précieuse est apportée par les enfants de Michel dans l'entreprise familiale. Pour rappel Michel et Gillonne ont cinq enfants : Nicolas dit Claas, Pierre dit Pitre, Auguste, Frédérik et Jeanne dit Jeanny. Tous les enfants participent au commerce de leur parents mais les plus mis en avant sont Claas et Pitre et même entre les deux, Claas est celui qui est le plus cité dans les lettres et qui prend le plus de charge de travail. Il est celui qui ressemble le plus à son père par sa volonté de travailler dans le négoce comme lui. Il représente donc très souvent son père dans le commerce et les personnes qui ont à faire à lui sont surpris d'avoir en face d'eux un enfant aussi mature et ils ne tarissent pas d'éloges le concernant. « *Klaas ce comporte comme un homme c'est un joli garçon qui à plus de jugement qu'on ne peut exiger à son âge il a agi on ne peut mieux dans les ventes de morue et je(...) qu'il se seroit arangé sans guide.* »¹²⁶, « [...] *au reste quand je ne pourray pas signer les déclarations il faut que Claas les signe parce qu'étant mon fils il me représente.* »¹²⁷. « *Consin est bon un enfant qui se prête à tout & qui dit que l'on attend à ton retour.* »¹²⁸. Claas écrit parfois à son père seulement pour le travail : « *Mon cher père, je vous embrasse ainsy que maman & nous débarquons à priori la morue, la mienne ne (...) plus étant 2 deux pour 1 comme j'ay été ce matin porter la déclaration pour la résine Mr Burgain le marin m'a dit de vous faire bien des coups.* »¹²⁹ Pitre est aussi un garçon mature qui sait se démarquer : « *Pitre à très bien fait son expédition tout seul comme un grand homme & aussy bien que la Salle il eu été très glorieux.* »¹³⁰. Ce dernier travaille chez M. Duval, un important négociant havrais et apprend donc le métier de négociant dans ce comptoir, tout comme son frère Auguste qui y travaille aussi. Il quitte M. Duval en 1788 pour travailler avec son père. Mais contrairement à son frère Claas, Pitre peut parfois se montrer espiègle et peut causer quelques soucis à ses parents : « *Cherche dans le pupitre a Pitre celuy dont Claas ta remis la clef tu y trouveras une lettre dont le nom a qui cela est escrit est effacé cest de lecriture a Pitre deguiser elle commence par ces mots o toy femme execrable & tu me lenvoyeras par la poste sans (...) a personne Claas en a parlé devant St Jean (...) qui doit te demander de la voir mais nous ne voulons pas quil la voye elle est de la fabrique a Pitre a ce que ma dit Claas il me dira quand je lauray dis que lui mettre quelque chose au crible pour empescher le bruit.* »¹³¹. Il semblerait que Pitre ait rédigé une lettre contre quelqu'un et qu'il a voulu cacher son identité et faire passer l'expéditeur pour quelqu'un d'autre, Claas aurait parlé de cela à Saint-Jean

126. Lettre n°49 Fond 153J/22 Annexe 2

127. Lettre n°80 Fond 153J/22 Annexe 2

128. Lettre n°92 Fond 153J/22 Annexe 2

129. Lettre n°37 Fond 153J/22 Annexe 2

130. Lettre n°66 Fond 153J/22 Annexe 2

131. Lettre n°19 Fond 153J/12 Annexe 3

qui lui en aurait parlé à son père qui doit régler la situation avec sa femme. Dans la généalogie d'Alfred Le Cavelier, Pitre est décrit comme un bout-en-train, toujours très enthousiaste et prenant part à des événements politiques en 1789, Pitre peut donc paraître plus fantasque que son frère Claas qui semble plus sérieux et fait moins de vagues.

Comme il a été cité précédemment, l'éducation des enfants est un sujet de conversation assez présent dans les lettres de Michel et Gillonne, les enfants sont élevés afin de devenir des hommes travailleurs et surtout des négociants. « *Claas veut être interprete nous ferons en sorte que sa commission porte aussi celle de courtier.* »¹³². « *Ton fils claas fera un aussy bon sujet que hervieu et aura plus de jugement mais il ne faut pas luy donner trop damour propre crainte que cela ne le gaste cecy par toy a particulier* »¹³³. La lettre n°18 du fond 153J/12 de Michel à Claas est bien représentative de tout ce que fait Michel pour l'éducation de ses fils : « *Pitre se plait bien icy il est bon garçon je le fais ecrire et faire des chiffre sans cesse pour qu'il se mette en etat daider quand tu seras sur le point de ten revenir il faudra aller voir toutes nos pratiques avec Hervieu Le Jeune il faudroit faire une visite a Mr Crestey a Mr De La Roche fils et luy dire que tu nenregistre pas assez souvent de commts pour luy aller voir mr Quesnel mouchard de morue madame Le Compte pour que dans un couple dannee il faudra que tu aille faire une tournée autour de la france pense enfin que cest pour toy et tes freres que je forme une maison au havre.* ». En plus des parents et des associés, Marthe-Elisabeth, la tante des enfants, participe aussi à leur éducation. Michel et Gillonne veulent envoyer Claas chez elle à Arnhem mais celle-ci refuse et donne des leçons sur comment les enfants doivent être éduqué, par exemple Claas ne doit pas apprendre trois langues (français, anglais et hollandais) cela lui semble de trop etc. « *[...] et pour ce que vous dite dans vostre lestre que vous seriez dans lintention denvoyer Claas ici pour aprendre le hollandois cela ne lui serviroit de rien puisque dans nostre ville nous navons point de bonne ecole pour pour qui pu bien apprendre puisque tout les personne qui ont des enfans les envoye ailleurs a cause quil ni a point ici decole pensionnaire ou les enfans de son age puisse parvenir ainsi que seroit peine et argent perdu et aussi nous ne pouvons point avoir loeil sur lui cela nous est imposible.* ».¹³⁴ Pierre Adans explique que Claas part tout de même aux Pays-Bas pour apprendre « *l'hollandois* » et un petit drame familial fera surface quand ce dernier envoie une lettre à sa tante qui ne savait pas qu'il était aux Pays-Bas car Michel ne l'en avait pas informé. Comme elle ne connaît pas Claas n'importe qui aurait pu venir la voir et se faire passer pour son neveu, Gillonne calmera la situation¹³⁵. Claas

132. Lettre n°80 Fond 153J/22 Annexe 2

133. Lettre n°16 Fond 153J/12 Annexe 3

134. Lettre n°35 Fond 153J/12 Annexe 3

135. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002, P. 118

finira par aller chez sa tante en 1788 et sera très bien accueilli¹³⁶ et finira son voyage en retournant à Rotterdam puis Amsterdam.

Daniel Roche et Franco Angiolini¹³⁷ explique que les grandes places européennes du négoce ne sont dotées que tardivement d'un enseignement commercial spécialisé et adapté aux besoins économiques et culturels du monde des affaires. L'une des premières places du négoce à ouvrir la voie d'une création pédagogique est l'Angleterre. Les enfants des négociants ne sont pas en retard en ce qui concerne les acquisitions élémentaires, la différence d'éducation se marque peu à peu par la connaissance des langues modernes à commencer par le Français. Selon Jacques Savary l'âge où commence l'apprentissage doit être de 15 ans, il est à noter que les enfants des Le Cavelier sont bien plus jeunes et ont donc un apprentissage plus tôt et donc plus long. Un bon marchand doit avoir de bonnes mœurs, de l'habileté, de la capacité, être assidu et attaché à ses affaires. Les enfants seront toujours employés afin d'apprendre le bon exemple et la conduite de leurs maîtres et tout ce qu'ils doivent savoir pour s'établir heureusement dans le commerce. Mais avant cela, les parents doivent préparer leurs enfants à leur futur métier, de l'esprit et un bon sens sont nécessaires dans le commerce, être agréable à l'achat, à la vente, négocier les affaires, bien écrire et savoir compter. Le tempérament est aussi important, il doit être fort et robuste pour résister aux fatigues du commerce et aux voyages, il faut aussi être costaud pour porter des choses lourdes. Ces qualités appartiennent à la nature mais doivent être cultivées et c'est la le but de l'apprentissage. Les enfants doivent lire des livres d'Histoire de France et étrangers sur les voyages et le commerce, ils doivent apprendre les pratiques, les mœurs et coutumes des peuples, les manufactures, les marchandises et parler plusieurs langues.

Jérôme Luther Viret dans *La famille normande. Mobilités et frustrations sociales au siècles des Lumières*¹³⁸ précise que l'association économique entre parents et enfants existe, avec ou sans cohabitation. Depuis un arrêté de 1639 il est possible qu'un père et un fils aient des intérêts communs, il n'y a pas besoin d'un acte écrit pour que la société soit reconnue, il ne doit y avoir aucune distinction entre les effets et les opérations de commerce de l'un et de l'autre. 15 ans est l'âge du seuil de la vie active, un jeune garçon peut prétendre à une rémunération pour son travail. Les Compagnies familiales sont présentes en Normandie dès le XV^e siècle à Caen. En ce qui concerne l'éducation, un ouvrage semble être incontournable dans le milieu du commerce il s'agit de *Parfait négociant* de Jacques Savary dont Henry Hauser en fait une présentation : « *Le Parfait*

136. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002, P. 120

137. Daniel Roche et Franco Angiolini, *Cultures et formations négociantes dans l'Europe Moderne*, EHESS, Paris, 1995

138. Jérôme Viret, *La famille normande. Mobilité et frustrations sociales au siècle des Lumières*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, 2013

Négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte de marchandises tant de France que des pays étrangers est un manuel sur le commerce publié à Paris, en 1675 par le financier et économiste français Jacques Savary. Devenu conseil des réformes pour le commerce, il participa aux travaux qui aboutirent à la publication de l'ordonnance sur le commerce de 1673, ancêtre du code du commerce. Composé sur la base des nombreux mémoires qu'il avait rédigés pour préparer l'ordonnance, *Le Parfait Négociant* comprend cinq chapitres. Cet ouvrage obtint un vif succès et acquit une grande autorité. Il devint vite une référence en la matière et fut considéré comme ayant force de loi. L'auteur en donna de son vivant plusieurs éditions avec des corrections et augmentations. L'ouvrage fut contrefait en France et à l'étranger, où il fut traduit en anglais, néerlandais, allemand, italien. Plusieurs fois réimprimé, sa dernière édition date de 1800.

Le Parfait Négociant mêle les instructions pratiques et les conseils de moralité et de prudence commerciales aux discussions de droit. On y respire, d'un bout à l'autre, ce parfum de probité et de sévérité de mœurs qui ennoblit toutes les professions et qui est l'honneur du commerce. Le style a été décrit comme manquant parfois d'élégance et même de correction, mais s'élevant souvent par l'excellence des sentiments de son auteur. Il est toujours clair, et habituellement simple. Les solutions juridiques sont nettes, sensées, pratiques, honnêtes. L'ouvrage est une bible des affaires. ». Hauser précise qu'il reste le manuel de commerçant jusqu'à la fin de l'Ancien Régime, Savary lie le commerce à quelque chose de religieux. *Négociant* est une profession difficile, contrairement à Roche et Angiolini, Savary pense que l'on y met les enfants avec le moins d'intelligence. L'arithmétique, la comptabilité, la langue, la morale et la religion font d'un homme un bon négociant. Il est nécessaire de prendre du recul sur la lecture du *Parfait négociant* de Savary car il est rédigé un siècle avant la période concernée et il ne colle pas tellement à la sociologie du négociant du XVIII^e siècle. Jean-Yves Le Lan apporte quelques éléments sur la nécessité des voyages pour les négociants. Il permet au négociant d'acquérir une certaine mobilité et de l'autonomie. Les voyages sont toujours réalisés par une autorité familiale comme le père, la famille Le Cavalier n'excepte pas à la règle car Michel organise le voyage de Claas aux Pays-Bas. Les voyages permettent aussi de devenir un négociant respectable et permettent une entrée du fils dans les affaires du père et facilite les déroulements de carrière.

Pour conclure cette partie sur les enfants et l'éducation des négociants, il est clair que Claas, Pitre mais aussi les autres enfants des Le Cavalier sont en bonne voie pour devenir de bons négociants, leur éducation est primordiale pour les parents et malgré leur jeune âge ils font déjà activement partie de l'entreprise familiale. Michel compte sur eux, surtout quand quelqu'un est absent ou malade et espère en faire des hommes respectables en les faisant travailler dès leur plus jeune âge.

B. Des alliances inévitables

1. Des associations professionnelles

Cette partie du mémoire consiste à apposer les termes d'alliance et de confiance à la famille Le Cavalier. Michel Le Cavalier a établi son comptoir commercial grâce à diverses associations avec des personnes du milieu du négoce afin d'établir un réseau professionnel. Trois personnes sont à présenter en premier, il s'agit de M. Dubosc, M. Moisson et M. Lamy Deslondes. Jacques Moisson est le premier avec qui Michel va former une association commerciale en 1770, il est également marchand et le but de cette entreprise est l'exportation et importation de marchandises et l'affrètement et l'armement de navires de commerce. Cette accord entre les deux hommes devient d'autant plus fort que des alliances matrimoniales uniront les deux familles comme le mariage de Pitre avec Sophie Moisson en 1802. Les deux autres, Louis-Philippe Lamy-Deslondes qui est le parrain de Jenny et Charles Joseph Dubosc rejoignent Michel et M. Moisson dans le négoce avec un acte¹³⁹ de 1782 qui témoignent de leur alliance et des règles établies entre eux afin d'être bien organisé et clair dans le travail de chacun au sein du comptoir maritime : « *Nous soussignés Charles Dubosc Du Havre, Le Cavalier fils négociant audit lieu, Moisson Le Jeune et Lamy Deslondes de Caen, à nous arreter entre nous les conditions suivantes pour les armements des navires Het Wantye ou Jenny et De Vier Broederer cy devant la Fanny armé au Havre par Le Cavalier fils l'un dénonce Savoir 1° Que les deux susdits navires nous appartiennent (...) égalité entre nous (...) ainsi que leur cargaisons.* ». M. Dubosc père est comme cité précédemment le capitaine et son fils travaille aussi pour Michel, ce qui cause quelques problèmes sur la durée. Pierre Le Hardy, le cousin de Gillonne discute avec Michel du procès qui semble être difficile et causer beaucoup de soucis à Michel : « *Mon cher cousin, je te plains sincerement des tracasseries que tu eprouve au sujet de ton proces suivant Ta lettre du 20 courant Il est a desirer qu'il prenne une fin le plus tot ne sera que mieux car ta presence est necessaire ici* »¹⁴⁰. En juillet 1783, Michel est à Caen et est obligé de retourner au Havre car Charles Dubosc fils travaille mal pendant que son père est parti aux Isles¹⁴¹. Son établissement est en mauvais état, il est mal géré et la comptabilité et les livres ne sont pas bien tenus. Le 1^{er} décembre 1785 le procès a donc lieu afin que Michel licencie ce dernier. Un autre homme qui a déjà été cité ici est Pierre Hervieu. Les deux frères Hervieu travaillent avec Michel mais Pierre Hervieu Le Jeune est celui qui s'allie le plus avec Michel. Issu d'une famille protestante de Caen, il permet d'appuyer l'importance du réseau protestant caennais dans le monde

139. Annexe 10

140. Lettre n°92 Fond 153J/22 Annexe 2

141. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavalier*, P. Adans, Caen, 2002, P. 93

du négoce au XVIII^e siècle. Contrairement aux autres, il reste plus de lettres d'Hervieu et Michel dans le fond de la famille, du moins, dans l'échantillon utilisé ici. Ces lettres sont représentatives du travail d'Hervieu dans le comptoir maritime : « *Mon bon amy Hervieu je ne trouve point la notte de la morue expédié à Madame venue La Mare vous la trouverez sur la lettre que vous m'avez écrite à Caen vous l'avez chargé sur Tellier avec la notre.* »¹⁴². « *Monsieur et Madame votre très humble & bienséant serviteur Hervieu.* »¹⁴³. « *Monsieur Je me réfère à la lettre que j'ay eu l'honneur de vous écrire hier, voicy le petit mémoire que j'ay oublié de clore dans ma lettre, je vous ay répondu pour la vente quelle va toute à Rouen.* »¹⁴⁴. Michel rédige parfois des lettres pour s'adresser à toutes ces personnes qui travaillent dans son comptoir, notamment lorsque la lettre est expédié à Caen : « *Mes cher bons amis Vendez notre huile à quel que prix que je soit on m'en offre 40 barils en commission à 102 le baril.* »¹⁴⁵. « *Mes bons amis La présente vous sera remise par Monsieur Poupardieu fils d'Orléans cousin de Mr Louis Tassin de Paris mes bons amis qui me l'ont particulièrement recommandé. Ce Monsieur voyage pour se procurer des commissions dans la partie des (...) que Mr son père tient. Je vous prie de luy rendre tous les savons qui dépendront de vous il suffit qu'il vous soit recommandé par Monsieur Tassier pour que vous deviez mettre tout en usage pour tascher que son voyage de Caen soit fructueux et agréable.* »¹⁴⁶.

Une lettre et un homme sont intéressants à cités, la lettre n°91 rédigée par M Dupuis Boulet est un exemple de quelqu'un qui travaille avec Michel mais sans faire partie du comptoir maritime directement. Cette lettre résume les marchandises qu'il possède comme le lin, l'avoine, les amandes, les noyers et les huiles et il espère que Michel lui fait toujours confiance : « *Nous avons l'honneur de vous donner avis de la situation actuelle de nos recoltes particulièrement de celles qui peuvent vous interesser [...] Nous esperons monsieur que vous nous continuerez votre confiance en nous donnant la préférence de vos ordres vous assurant d'avance que nous y apporterons tout le soin et l'attention possible* »¹⁴⁷. Le réseau marchand prend tout son sens lors de ces témoignages, tout comme avec un certain Adrien qui propose de la pacotille à Michel car il part aux Iles : « *Monsieur Comme je compte partir du 5 avril du prochain je vous prie de me dire en réponse sy vous voulez vous intéresser dans la pacotille que je me propose de prendre.* »¹⁴⁸. Une alliance un peu différente est aussi à noter avec Mademoiselle Paris. Dans sa lettre présente dans le corpus de source elle dénonce les Le Cavalier de la dépouiller de ses grains pour faire de l'huile de

142. Lettre n°19 Fond 153J/22 Annexe 2

143. Lettre n°29 Fond 153J/22 Annexe 2

144. Lettre n°31 Fond 153J/22 Annexe 2

145. Lettre n°20 Fond 153J/22 Annexe 2

146. Lettre n°75 Fond 153J/22 Annexe 2

147. Lettre n°91 Fond 153J/22 Annexe 2

148. Lettre n°44 Fond 153J/22 Annexe 2

Rabette : « *Les services mon cher cousin que vous & ma cousine votre épouse m'avais vendu ces tems précédens sont toujours presens a mon coeur & jen suis encore reconnoissante qu'oi que le mal que la cousine votre epouse permet aujourd'huy quon me fasse soit bien plus grand que le bien quelle ma fait Vous savés mon cousin que depuis un siecle peut etre la maison de mon mari mette en possession de farine seule, la charge des grains de (...) cette branche qui nexige pas de fonds pour la faire & qui donnoit de lhuile a votre malheureuse cousine pour faire du savon & qui etoit tout ce qui me restoit de ressources depuis 3 ans, vient de metre ravie du moins en grande partie & par qui par un de vos valets.* »¹⁴⁹. Cette femme vit à Londres, elle fait sans doute partie d'une famille protestante partie de la France, ce qui expliquera sa proximité avec les Le Cavelier, elle parle de philosophie et d'éducation avec eux et leur apporte donc un certain soutien. La lettre issue du corpus de source démontre une certaine activité dans l'entreprise de Michel mais nous disposons d'aucune autre information concernant un échange de grains pour de l'huile etc.

Tout comme M. Dupuis Boulet, M. Duguiés est un homme qui travaille avec Michel mais à l'extérieur du comptoir maritime. Ce dernier propose ses services à Michel : « *nous avons actuellement en charge le Louis Auguste Capitaine (...) c'est un navire neuf qui a été recherché de dont l'expédition sera prompte sy vous étiez dans le dessin d'y avoir un risque il faudroit nous faire passer vos ordres courrier par courrier nous vous y (...) une place , nos services vous sont entièrement acquis dans tous les objets ou nous pourrions vous être utiles.* »¹⁵⁰ « *nous espérons que vous en serez satisfait il s'en achette des savons bleu vif à 38 & pâle à 38.10, les blancs 39 mais dans ces moments cy, nous pourrions obtenir chaque qualité à 10 suivant* »¹⁵¹. M. Pilet fait aussi partie du réseau marchand de Michel Le Cavelier, il est à Guibray et certaines marchandises viennent de lui ou passe par lui pour être vendue à d'autres personnes. La lettre issue du corpus adressée à ce dernier appuie sur la difficulté à entreprendre une bonne entente avec tout le monde dans un cadre professionnel : « *Par une lettre que je reçois de ma maison de Caen, j'apprends que vous y avez été faire les plus vifs reproches de ce que je n'ay pas donné d'huile à Mr Louis Heude qui a été vous dire qu'il les avoit prise. Ce Mr Heude m'a refusé la marchandise et après son refus je n'étois pas dans le cas de luy en donner. Je say que cela vient de Mr Le Cordier qui vous la écrit mais comme je ne dépends en rien du bon amy Cordier que je n'en veux pas dépendre en aucune façon. S'il faut l'avoir pour contrôler quelques envies que j'ay d'avoir votre bonne amitié je renonçois plutôt et certainement, je say à quoi m'en tenir [...] nous pouvons nous passer de messieurs Les Heudes et je ne suis point homme à me servir du canal d'un autre pour faire porter mes marchandises [...] mais il est malheureux pour moy que pour une première affaire ou jay mis*

149. Lettre n°12 Fond 153J/12 Annexe 3

150. Lettre n°39 Fond 153J/22 Annexe 2

151. Lettre n°40 Fond 153J/22 Annexe 2

tout le zele & l'activité possible ou je mattire des reproches d'autres que j'en reçoive encore de vous il y a plus d'un mois qu'il n'en est demandé et je n'ay encore rien envoyé à l'avenir je vous pris que ma liaison avec vous n'ait aucune haine avec Mr Le Cordier. »¹⁵². Déjà cité en introduction, Arnaud Bartolomei¹⁵³ explique que le vocabulaire de la confiance et de l'amitié est présent dans les correspondances commerciales, c'est un langage propre aux échanges entre marchands et il est évocateur de crédibilité. Ici l'amitié entre Michel et M. Pilet est mis à mal à cause d'une incompréhension et surtout de « ragots » exposés sur Michel par ce M. Le Cordier. La confiance entre les deux hommes est donc rompu et Michel n'hésite pas à faire comprendre qu'il peut se débrouiller sans certaines personnes s'il le faut. Ces amitiés sont appelées par Bartolomei des relations d'affaires, le lien entre ces personnes est utilise pour vendre, acheter, donner l'ordre de faire circuler des marchandises ou des crédits.

Le métier de négociant est un métier de sociabilité, Boris Deschanel¹⁵⁴ explique que le monde du négoce regroupe des commerçants divers liés par des rapports d'association, de parenté et de crédit. Ces rapports entre commerçants produit divers documents comme ici la correspondance mais aussi des documents comptables, administratifs etc. L'historien pose la question du « prix » du commerçant qui reposerait sur un capital économique, sa capacité à financer une opération marchande ou une entreprise. Cette supposition peut être remise en question car la documentation produites par les commerçants montre une importance des ressources, du réseau et de l'expérience professionnelle, le capital social et culturel prime quasiment sur le capital économique. La réputation est importante et la lettre de Michel à M. Pilet le démontre bien. La valeur d'un individu vient d'une construction collective, d'un service marchand au cours d'une discussion entre négociant. Le monde du négoce au XVIII^e devient un environnement social ou tout négociant est connu et jugé et une mauvaise réputation peut faire souffrir son entreprise. Michel Le Cavalier est un homme sociable qui s'est allié avec diverses personnes au sein et en dehors de son entreprise car c'est le fonctionnement du métier de négociant. Son réseau marchand est bien établi afin de pouvoir acheter différentes marchandises, les vendre et acquérir toujours plus de contacts pour avoir aussi plus de clients et faire fonctionner son comptoir maritime.

152. Lettre n°69 Fond 153J/22 Annexe 2

153. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Oliveira., Fabien Eloire, Claire Lemerrier et Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, EHESS, Vol. 72, n° 2, Cambridge University Press, 2017

154. Boris Deschanel, « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820. » *Les cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, n°17, OpenEdition Journals, 2014

2. Des stratégies familiales

Pour conclure sur la famille Le Cavalier, quelques personnes sont nécessaires à présenter et à inclure dans la vie professionnelle de Michel en s'éloignant de sa femme et de ses enfants. Les deux premiers sont des hommes qui travaillent directement avec Michel dans le sens où ils font partie du réseau commercial du comptoir maritime avec des échanges de marchandises. La dernière personne, Marthe-Elisabeth qui a déjà été citée, apporte son aide plutôt dans la vie personnelle de Michel en donnant des conseils et en apportant un soutien financier. Saint-Jean, comme annoncé, est un cousin de Michel, il prend régulièrement de ses nouvelles et de sa famille mais ne peut pas souvent le voir car il est en déplacement : « *Cher Cousin depuis plus d'un an je suis sans aucune de vos nouvelles directement ni indirectement [...] j'ai continuellement voyagé de costé et d'autre sans pouvoir vous donner d'adresse fixe c'est ce qui m'a empêché de vous écrire mais étant ici pour jusqu'au (...) moment d'avril et pouvant y recevoir de vos nouvelles en réponse a la presente je romps le silence vous pouvez être convaincu que je n'en ay pas moins pensé avous ainsi qua votre petite famille de qui il me sera toujours satisfaisant d'apprendre le bien estre.* »¹⁵⁵. Il travaille avec Michel en prenant contact avec des professionnels et en s'organisant avec les autres personnes qui sont au sein de l'entreprise comme Hervieu afin d'acheter ou vendre de la marchandise. « *Les caffés sont toujours (...) il a été vendu du martinique en fait très ordre à 20^e si Delaunoy eust voulu revendre les nostres il y auroit gagné autant que nous avec moins de paine à cela il n'y a pas de remède j'en suis fasché car j'aurois été bien aise que nostre p(remi)er compte à demi eust été heureux comme il auroit été effectivement. On m'écrit de Hambourg que les grains y sont montés considérablement et que la sortie en est deffendue en Prusse ce qui réduit nostre péculation à rien.* »¹⁵⁶. « *Vous avez vu par la dernière feuille maritime qu'il est arrivé un fort chargement d'avoine comme cela peut vous intéresser j'ai recommandé à Hervieu de la voir il y auroit probablement pensé aussi que je lui en parle.* »¹⁵⁷. Saint-Jean donne aussi des conseils de vie conjugale à Michel en même temps que des discussions professionnelles. Il s'inquiète du bien-être de Michel et comprend que ce dernier souffre de ne pas être avec sa moitié : « *Vous paroissiez bien dégoutté des bonnes choses depuis que vous estes de retour à Caen, quesque bonne femme en dit ? Pour le peut de tems que vous passez avec elle lui en donner sujet de se plaindre , cela n'est ni brave ni louable pour à portée de vous gronder bien fort et lui faire deviner la cause qui donne tant d'empressement à la quitter.* »¹⁵⁸. « *Refaitte vostre corps et guérissez tranquillement vostre esprit à*

155. Lettre n°59 Fond 153J/12 Annexe 3

156. Lettre n°33 Fond 153J/22 Annexe 2

157. Lettre n°49 Fond 153J/22 Annexe 2

158. Lettre n°33 Fond 153J/22 Annexe 2

*Caen à costé de bonne femme vostre petit ménage va ici on ne peut plus mieux et tout y est aussi bien soigné qui si vous y étiez, j’embrasse bonne femme ainsi que vous et suis sans réserve vostre affectionné parent.*¹⁵⁹». D’ailleurs, Michel et Saint-Jean travaille aussi avec le beau-frère de Michel, François-Jacques Samuel Boislambert Boisérard, un orfèvre qui a épousé la sœur de Gillonne, Marguerite. *«Vostre chère lettre du 18 m’a fait beaucoup de plaisir ainsi que tout ce que vous me ditte de l’industrie car je craignois que leur compte n’est quelques réalités rapport à vostre cher beaufrère & sa chère épouse.»*. Les Boislambert-Boisérard font partie des familles proches des Le Cavelier Michel a un beau-frère par sa femme et Claas se mariera plus tard avec Anne Gautier dont la sœur se mariera avec un Boislambert-Boisérard. Il existe une réelle cohésion entre les membres de la communauté protestante caennaise.

Pierre Le Hardy, le cousin germain de Gillonne participe activement à l’entreprise commerciale de Michel. Principalement situé au Havre, il permet à Michel d’être au courant de tout ce qui se passe la bas pendant qu’il est à Caen : *«Mon cher cousin au desir de ta lettre le necessaire a ete fait ce jour aux deux connoissements p. Mr Bourdon & fils à Dieppe, Mr Gregoire ont remis a demain lapres midy pour payer le fret de Capne Eugeljansz Mr De la Salle fera le necessaire au surplus & ton serviteur le secondera de son mieux, Durosel est arrivé & consent charger tes marchandises au prix convenû sur l’assurance que Mr La Salle luy a donnée que tu luy accorderois toujours la préférence.»*¹⁶⁰. Pierre Le Hardy s’occupe beaucoup des notes, du courriers, de la partie plutôt administratif et financière du comptoir maritime, son travail se fait principalement quand Michel n’est pas là : *«Je t’avois promis p. aujourd’huy la notte des marchandises chargées par toy à bord de Regnand pensant pourvoir l’avoir mais Mr De la Salle ne peut me la livrer le Nre n’ayant pas encore reçu tout ce qu’il doit avoir à quoy patience par force ce que scay c’est qu’il n’a pas de place p. embarquer les 10 caisses de savon DF on les donnera à Durosel qui doit être prêt cet après midy à recevoir des marchandises. Le courier ne nous a apporté qu’une seule lettre de ta maison de Caen y recour p. le contenu.»*¹⁶¹. Après Gillonne et les enfants, il est la personne la plus active de la famille au sein de l’entreprise : *« Je remets à Mr Crestey, Moisson l’ainé & le Jeune & De la Roche fils les connoissements des marchandises chargées p. Ledit dans le Nre ledame sur Anne Capne Renant, Mr Delesalle ta fait passer hier par ledit capne le restant des connoissements tous à ton adresse.»*¹⁶².

Enfin, Marthe-Elisabeth apporte un soutien personnel d’abord concernant les enfants comme vu précédemment mais aussi sur la santé et le moral des deux conjoints Le Cavelier, elle sait que les

159. Lettre n°38 Fond 153J/22 Annexe 2

160. Lettre n°100 Fond 153J/22 Annexe 2

161. Lettre n°98 Fond 153J/22 Annexe 2

162. Lettre n°97 Fond 153J/22 Annexe 2

deux époux souffrent de leur séparation géographique et leur souhaite du meilleur pour l'avenir : « *Nous souhaitons de tout nostre coeur que le seigneur puisse veiller benir vos entreprise pour que vous puissiez avec le tems vous voir réunir, parce qu'il me semble que cela vous doit faire de la peine d'être séparé l'un de l'autre, pour moi, cela seroit impossible.* »¹⁶³. Elle apporte aussi un certain soutien financier car elle insiste dans plusieurs lettres pour que Michel et Gillonne acceptent son attestation de vie et la tontine¹⁶⁴ car ils semblent ne pas s'en soucier. L'attestation de vie et de mœurs est un document administratif permettant de justifier de la bonne morale et du casier judiciaire vierge d'une personne. Dans le cas de la famille Le Cavalier, c'est Marthe-Elisabeth qui doit faire la demande de ce document pour son frère et lui envoyer car peut être que Michel ne peut pas la demander à cause de sa religion et du fait que par son grand-père il est originaire d'Hollande. Michel peut avec ce document, justifier de ses bonnes mœurs et percevoir des rentes et intérêts financiers¹⁶⁵. « *Je vous ait déjà dit plusieurs fois que je pouvoit vous envoyer une procuration et je vous le repette il n'y a point ici de notaire, on passe une procuration par devant Messieurs les Bourgmestres*¹⁶⁶ de la ville, qui comme vous le pouvez voir par l'attestation de vie que je vous envoiye est aussi donné des bourgmestres. [...] à quel comptoir vous recevrez la tontine à Paris, quelle sorte de tontine c'est qui est sur ma tête. [...] Je puis facilement tous les ans vous envoiye une atestation de vie et vous avez choisi d'en avoir une tous les deux ans.»¹⁶⁷. « *Je vous envoiye si joint mon atestation de vie quoique mon frère ne la demande pas [...] autrement vous ne pourrié pas recevoir les intherests.* »¹⁶⁸. Un peu éloigné du comptoir maritime et du milieu professionnel de Michel, Marthe-Elisabeth reste une personne présente pour les deux époux en leur apportant des solutions financières, du soutien moral, des conseils pour l'éducation des enfants et parfois quelques objets et cadeaux pour la famille.

Les personnes citées ici font partie d'une deuxième famille comme le présente Guido Alfani, Vincent Gourdon, Cristina Munno et Isabelle Robin dans « Parrainage et compéage : de nouveaux outils au service d'une histoire sociale des espaces européens et coloniaux »¹⁶⁹. Il s'agit de tante, de cousins, d'oncle et de d'autres familles très proche. Ce réseaux de « parrains » peut permettre de

163. Lettre n°24 Fond 153J/12 Annexe 3

164. Tontine : Forme d'emprunt à rente viagère, c'est-à-dire versée au bénéficiaire jusqu'à son décès. La rente de la tontine est exempte de toutes saisies. Maurice Harbulot, « les emprunts viagers de l'Ancien Régime », *Journal de la société statistique de Paris*, Tome 32, numdam, 1891, pp. 289-309

165. Samira Djefel, *Corporations et pouvoirs publics au XVIII^e siècle à Nancy : étude institutionnelle et contentieuse*, Université Nancy 2, HAL, 2010, pp. 138-139

166. Bourgmestre : Premier magistrat des communes belges, néerlandaises, allemandes et luxembourgeoises. Dictionnaire Le Robert

167. Lettre n°1 Fond 153J/12 Annexe 3

168. Lettre n°31 Fond 153J/12 Annexe 3

169. Guido Alfani, Vincent Gourdon, Cristina Munno, Isabelle Robin, « Parrainage et compéage : de nouveaux outils au service d'une histoire sociale des espaces européens et coloniaux », *Histoire, économie société*, Armand Colin,

Vol. 37e année, n° 4, Persée, 2018, pp. 4-17

contribuer à structurer l'environnement social, économique et politique des individus. Ce réseau apporte une aide financière, un appui professionnel et certains avantages. Le rapport entre relations affectives et transactions matérielles est plutôt compatible, surtout au sein du monde du négoce au XVIII^e siècle. Les alliances et stratégies familiales sont donc tout aussi importantes que certaines associations professionnelles.

3. D'autres lieux d'alliance

Michel Le Cavalier n'est donc pas un homme seul face à son entreprise, il est aidé et soutenu de différentes manières et par différentes relations. En plus d'alliances professionnelles et de stratégies familiales, Michel est intégré dans différentes institutions qui lui permettent d'avoir une aide en plus et de posséder un certain statut. Il fait partie de la franc-maçonnerie, la première lettre du fond 153J/22 est écrite par un certain M. Bassent où il discute de commerce avec Michel, permet de le prouver car l'expéditeur conclut la lettre par : « *Salut et Fraternité* »¹⁷⁰, les francs-maçons sont des frères par la loge dans laquelle ils se réunissent. De plus, un certificat¹⁷¹ de franc-maçonnerie est retrouvé dans le fond de la famille Le Cavalier et afin d'être sûr qu'il s'agisse de celui de Michel nous avons consulté l'ouvrage d'Eric Saunier¹⁷² où il réunit les noms de 6000 hommes francs-maçons de 1740 à 1830 et celui de Michel y figure bien. Il fait partie de la loge Aménité au sein de la loge du Grand Orient. Selon Eric Saunier la franc-maçonnerie locale est marquée par la forte influence du milieu négociant, ce qui s'accorde bien avec une société dont les préoccupations sont souvent spécialisées dans les moyens techniques de faire progresser le monde de l'industrie manufacturière et dans les moyens d'éradiquer la pauvreté. La franc-maçonnerie est une structure de sociabilité qui permet d'intégrer un certain groupe élitiste mais aussi démocratique. Le Havre, Rouen et Caen sont des grands centres maçonniques. Par cette réunion, l'élite négociante reproduit les relations culturelles de la noblesse. Cette institution permet donc d'élargir le réseau de Michel et d'avoir des « frères » sur qui compter et qui peuvent apporter leur aide de manière professionnelle.

Combiné à cette intégration, le négociant est aussi maître de plusieurs professions : cirier, épicier, droguiste à Caen, cela date de sa toute première association commerciale avec Moisson

170. Lettre n°1 Fond 153J/22 Annexe é

171. Annexe 7

172. Eric Saunier, *Révolution et stabilité en Normandie au tournant des XVIII^e et XIX^e siècles. 6000 francs-maçons de 1740 à 1830*, PURH, Rouen, 1998

mais aussi plus tard poudrier et amidonnier. Il s'agit du plus haut grade dans une profession, cela implique que Michel peut avoir des compagnons et des apprentis et il peut vendre ses produits au public. Il fait donc partie d'une communauté de métier et son réseau professionnel en pâti. Il travaille avec d'autres négociants comme les Duguies, les Bégouen-Demeaux ou les Foâches par le biais de son réseau professionnel « *J'en ay retenu 2 belles bougies chez Mr Foache à 80 le cent.*»¹⁷³. « *Messieurs Foache seront prie de minformer du prix du petit four en bonne qualite.*»¹⁷⁴. « *Coppie d'une autre lettre de Mr Duguiés en datte du 8 novembre 1784 [...] nos services vous sont entièrement acquis dans tous les objets ou nous pourrions vous être utiles.*»¹⁷⁵. Dans le monde du commerce, Michel possède aussi le titre de Juge suppléant au Tribunal du commerce du Havre et Président du Tribunal de commerce de Caen, il s'agit d'une juridiction composée de juges non-professionnels élus par les commerçants parmi leurs pairs et est chargée de trancher les conflits relatifs aux engagements et transactions entre négociants, marchands et banquiers et aux actes de commerce entre toutes personnes. Tous ces titres sont notifiés dans la généalogie rédigée par Alfred Le Cavalier, Michel est aussi un correspondant de la Banque de France. Enfin, par ses origines hollandaises, Michel possède des titres qui lui permettent de les associer à son métier. Il est vice-commissaire de leur Hautes Puissances Les États Généraux des Provinces-Unies des Pays-Bas dans les ports de Caen, Dives, Isigny, Grandcamp et Bayeux, il fait partie des états généraux qui constituaient le corps souverain suprême des institutions républicaines des Provinces Unies créées par l'Union d'Utrecht en 1579 jusqu'en 1795, il y a une délégation par province, il s'agit d'un instrument législatif. Michel est donc un correspondant important entre les Pays-Bas et la France dans le domaine du commerce maritime. Il est aussi un interprète au siège de l'Amirauté de Caen en anglais et en langue germanique, il est nommé par le gouvernement dans une ville déterminée et ses privilèges ne s'étendent pas aux autres ports, la traduction est aussi bien orale qu'écrite. Ce statut lui permet encore une fois d'être un contact privilégié entre la Normandie et les pays germaniques pour traiter de négoce et donc d'être un élément important et connu dans le monde du négoce. « *Je suis décidé à cesser d'affaires à Caen après la foire de Caen pour régler Dubosc & ne tenir que la maison du Havre sans renoncer à mon interpréttage.* »¹⁷⁶ Écrit au dos de la lettre n°79¹⁷⁷ : « *Monsieur Le Cavalier Fils interprète de langue étrangère.* ». « *je n'étois que l'interprete* »¹⁷⁸. D'ailleurs, Michel aura un interprète dans son entreprise pour l'aider quand il a trop de travaille et que l'on retrouve parfois dans les correspondances il s'agit de Sybrandt : « *sy tu*

173. Lettre n°77 Fond 153J/22 Annexe 2

174. Lettre n°88 Fond 153J/22 Annexe 2

175. Lettre n°39 Fond 153J/22 Annexe 2

176. Lettre n°19 Fond 153J/22 Annexe 2

177. Lettre n°79 Fond 153J/22 Annexe 2

178. Lettre n°80 Fond 153J/22 Annexe 2

*ten rapporte a Sybrandt qui ne voit pas plus loin que son nez... »*¹⁷⁹. Tous ces titres et ces participations à différentes institutions font que Michel rencontre du monde et étoffe son réseau professionnel ce qui lui permet d'établir un comptoir maritime en étant bien entouré, Michel est partie intégrante de l'élite négociante du XVIII^e siècle.

En conclusion de ce premier chapitre, Michel Le Cavalier est un négociant typique du XVIII^e siècle dans le sens où il allie sa famille à son entreprise de négoce afin non seulement d'avoir des personnes de confiance avec qui travailler comme sa femme, mais aussi pour éduquer ses enfants, en faire des honnêtes travailleurs et négociants idéalement. Il est en contact avec d'autres professionnels du négoce afin de pouvoir établir son comptoir commercial et mettre toutes les chances de son côté avec des aides relationnelles et financières. Enfin, il reflète l'élite négociante du XVIII^e siècle par sa participation à la franc-maçonnerie et par cet aspect cloisonné du monde du négoce qui est un monde à part dans la société d'Ancien Régime et qui tente par des réunions, la généalogie et par la volonté de se distinguer de ressembler à la noblesse. Il est donc nécessaire de comprendre comment le métier de négociant s'inscrit dans le XVIII^e siècle, comment il fonctionne et pourquoi est-il aussi représentatif de la bourgeoisie urbaine de cette période.

179. Lettre n°103 Fond 153J/22 Annexe 2

Chapitre II : Un métier dans l'ère du temps : Négociant

A. Un commerce particulier

1. Un marchand en gros

Comme annoncé en introduction, le négociant est un partisan de la liberté individuelle, il veut être autonome dans la réalisation de son entreprise. Les commerçants ne veulent plus que l'État contrôle l'économie et l'échange de marchandises mais ils réclament une intervention du roi pour assurer leur liberté ou obtenir des primes et encouragements financiers. Jean Tarrade présente ceci comme la liberté générale pour des intérêts individuels¹⁸⁰, le négociant réclame la liberté de s'enrichir comme de se ruiner. Le commerce maritime s'expand en France au XVIII^e siècle grâce à des ports remis d'aplomb et des routes plus praticable, le commerce négrier participe malheureusement aussi à cette expansion du commerce sur la mer. C'est à cette période que le métier de négociant se différencie du métier de marchand. Le négociant n'est pas spécialisé dans une vente de produit en particulier contrairement au marchand, il achète et vend tout type de produit. Le négociant est plutôt présent dans les villes contrairement aux marchands qui sont plutôt en campagne, bien qu'ils peuvent aussi commercer en ville, mais le négociant est typiquement urbain avec une ascension sociale de la bourgeoisie. Les négociants sont des bourgeois. Ils commercent sur la mer et se déplacent beaucoup, le marchand peut être ambulant mais cela reste un métier terrestre, il est sur les foires tandis que le négociant travaillent dans des comptoirs maritimes. La spécialité du négociant est de s'unir avec d'autres négociants et former un véritable groupe à part de la société. Les négociants achètent pour revendre divers produits, il a été recensé 23 produits différents commercé par Michel Le Cavelier et son entreprise. Ainsi il vend beaucoup de morue, présente dans 48 lettres, de savon (55 lettres), de coton (40 lettres) et d'huiles de poisson, d'olive et de rabette (39 lettres). Les autres produits, moins présents dans le fond mais tout de même présents sont le sucre, le café, le plomb, les céréales (seigle, avoine, blé), la résine, les fruits (pommes, poires, cerises, figues, oranges, citrons, prunes, pruneaux), les noix, le vin, le fromage, le beurre, le bois, le sel et poivre, l'eau de vie, le cidre, la poudre à canon, le lin, la farine, le tabac et la pacotille. Pour faire un point avec la pacotille, il s'agit de produits de faible valeur vendus aux esclaves aux îles. Michel Le Cavelier ne fait pas de commerce négrier, pourtant commerce important au Havre mais il vend de la pacotille et participe d'une certaine manière au commerce

180. Jean Tarrade, « Liberté du commerce, individualisme et État. Les conceptions des négociants français au XVIII^e siècle », *Cahiers d'Économie Politique*, L'Harmattan, Vol. 27, n^o 1, Persée, 1996, pp. 175-191

d'esclaves. Il n'est pas le seul à ne pas faire de commerce négrier mais la plupart des négociants-armateurs havrais pratiquent ce commerce avec notamment la famille Föache citée précédemment, qui sont connus et réputés pour cela.

« Tu as du recevoir 11 demy caisses de savon sur Duval et Manoury [...] et quil ny avait pas moyen den remettre sur du bled ny sur du Cotton [...] Voicy un cent de Claude Le Tellier pour un cent de morue marchandes & un cent de 2 pour un pour Mr Crestey idem autant pour mad(ame) Le Raitre [...] la préférence qu'il va vous en arriver une pacotille et que vous luy en expédirez [...] ils retiennent beaucoup d'huile. »¹⁸¹. « Je me réfère à celle que je vous ay écrit ce matin j'arrive de la vente des cottons, caffés, sucre [...] Les premiers de la campagne qui vous ont apporté un échantillon de blé sont venus aujourd'huy pour savoir votre réponse [...] la perte du N/(oir) poivre tout cela me désole [...] Pour les poires purée j'en ay demandé 10 baril. »¹⁸². « Sy il est vray que vous ayez retenu 17 planches [...] Jay lettre de Rouen on croie le savon à son plus haut prix que le plomb est à 34. [...] Les prix et la notte du beurre de provision afin que je compte à peu près de la dépense. »¹⁸³. « il a pour nous 24 (...) résine, 1/3, 1/4, caffé de Dunkerque, 2 barils morue d'Islande, & 12 paquets morue Terre Neuve [...] nous remettent facture & compte de 300 pour fromage. »¹⁸⁴. « plus sy bien qu'au commencement des noix, du plomb en grain, du beurre & du cidre par premiers navires. »¹⁸⁵. « Pour vous pour Guerin pour passer Dubosc à Breteville G 2 (...) eau de vie 6 (...) de vin. »¹⁸⁶. Voilà un aperçu de toutes les marchandises que Michel et son entreprise achète et vend. Dans le commerce, plusieurs mesures sont utilisées pour le transport et la vente des différentes marchandises. Dans la correspondance de Michel Le Cavelier nous retrouvons le tonneau, similaire au baril qui représente environ 42 pied cube. La futaille est similaire au tonneau mais sert à transporter les liquides tout comme les boucaults. La pouche sert à transporter les céréales et représente environ 50kg de ces dernières. Le boisseau est une mesure pour les matières sèche et représente 12 litres. Le coton est mesure en « balles », la morue en « poignée » ou « paquet ». Enfin, la velte, utilisée pour les spiritueux ou ici pour le vinaigre représente 7 à 8 litres. Enfin, il est parfois cité « le poids du Roy » : « luy en remettoit la notte du poids le Roy. »¹⁸⁷. Il s'agit de la balance publique pour peser la marchandise.

181. Lettre n°9 Fond 153J/22 Annexe 2

182. Lettre n°42 Fond 153J/22 Annexe 2

183. Lettre n°64 Fond 153J/22 Annexe 2

184. Lettre n°27 Fond 153J/22 Annexe 2

185. Lettre n°29 Fond 153J/22 Annexe 2

186. Lettre n°58 Fond 153J/22 Annexe 2

187. Lettre n°86 Fond 153J/22 Annexe 2

Selon Françoise Bayard¹⁸⁸, dans la France d'Ancien Régime, les arts d'acheter et vendre restent secondaire et n'évoluent pas pendant trois siècles. Les ports, comme vu précédemment sont mal aménagés et ne permettent pas ou peu le commerce. Une aire commerciale se dessine au XVII^e et XVIII^e siècle avec l'Atlantique qui est le domaine de la pêche de la morue, des îles à sucre et café et de la Traite des Noirs de Guinée. Les Antilles permettent aux commerçants de se fournir en farine, vin viande et textile. L'Europe s'enrichit avec le commerce de l'Amérique, de l'Afrique et de l'Asie, le commerce mondial est dominé par trois puissances : la Hollande, l'Angleterre et la France. Les navires sont perfectionnés avec la vitesse, la qualité et le tonnage des bateaux qui augmentent, la navigation devient aussi plus sécurisée. Le métier de négociant se généralise au XVIII^e siècle. Les échanges extérieurs français sont animés par 4 ports : Bordeaux, Nantes, Marseille et Rouen-Le Havre. Le commerce est centré sur le trafic de denrées alimentaires et la réexportation de produits coloniaux. Fernand Braudel et Ernest Labrousse explique dans *Histoire économique et sociale de la France*¹⁸⁹ que le marché de l'occasion est actif dans le commerce maritime, en effet les navires ne sont pas neufs et souvent remis à neuf et acheté entre négociants. La brick « Les Quatre Frères » de Michel est une ancienne brick réutilisée par l'entreprise de ce dernier. Les vaisseaux allant à Saint Domingue sont plus grands que ceux allant à la Martinique, chaque secteur possède un tonnage optimum pour être le plus rentable possible. Il ne faut pas construire de grands navires mais des navires adapté au marché avec un bon tonnage, les trois priorités sont la sécurité, la vitesse et la cherté. Selon Paul Butel¹⁹⁰, le commerce extérieur a connu son âge d'or au XVIII^e siècle. Pierre-Emile Levasseur¹⁹¹ explique que la seconde moitié du XVIII^e siècle a donc été un temps de lutte entre l'esprit de liberté commerciale dont les physiocrates s'étaient faits les apôtres et l'esprit de réglementation restrictive qui était la tradition du Colbertisme et que soutenaient des intérêts privés et de préjugés populaires. C'était par la mer que se faisait la majeure partie des échanges de la France avec ses colonies et avec l'étranger. En 1787, 16 427 bâtiments chargés, jaugeant 1 191 000 tonneaux, prirent part au commerce. Le pavillon français figurait seulement pour un quart dans le total, les autres pavillons sont ceux d'Angleterre, de Hollande, des Villes hanséatiques et d'Espagne. Selon Pierre Dardel¹⁹², il est rare au XVIII^e siècle qu'un négociant soit propriétaire de la totalité d'un navire, chaque navire est possédé par plusieurs personnes, la propriété du navire est divisée par part d'intérêts, un seul des porteurs d'intérêts avait

188. Françoise Bayard, *L'économie française au XVI^e, XVII^e et XVIII^e siècles*, Ophrys, Paris, 1991

189. Fernand BRAUDEL et Ernest LABROUSSE, *Histoire économique et sociale de la France, 1660 – 1789*, PUF, Paris, 1970

190. Paul BUTEL, *L'économie française au XVIII^e siècle*, SEDES, Paris, 1993

191. Pierre – Emile LEVASSEUR, *Histoire du commerce de la France. Première partie : avant 1789*, Arthur Rousseau, Paris, 1911

192. Pierre DARDEL, *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*. Société libre d'émulation de la Seine Maritime, Rouen, 1966

la direction effective du navire c'est l'armateur, les autres sont des bailleurs de fonds, Michel Le Cavelier est un bon exemple car son navire est divisé avec trois autres personnes comme vu précédemment¹⁹³. Il explique dans *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*¹⁹⁴ que l'importation des céréales dépendent de l'état des récoltes, leur importation est plus importante que leur exportation en France, souvent elles viennent de Hollande. La farine est aussi irrégulières et vient d'Angleterre. Le sel vient de la Rochelle et n'est pas réexporté à l'étranger mais envoyé par la Seine à Paris, à Compiègne, Saint-Quentin, Reims etc.. Le fromage vient aussi de Hollande. Les produits coloniaux comme le coton, le sucre et le café jouent un rôle important dans le commerce de Rouen et du Havre.

Toutes ces marchandises voyagent beaucoup sur terre et sur la mer, négociées par des professionnels elles font d'eux des marchands en gros qui participent au commerce mondial du XVIII^e siècle.

2. Un métier de papier

Le métier de négociant est un métier qui s'organise autour du papier. Le premier papier déjà étudié est la lettre, le fond de la famille Le Cavelier regorge de correspondance qui a été vu en amont. C'est un métier où les professionnels se déplacent beaucoup et commercent avec des personnes éloignées, la correspondance est nécessaire pour travailler et prendre des nouvelles de sa famille et de ses amis. « *Monsieur, Je vous confirme notre lettre d'hier, nous avons reçu 6 lettres aujourd'huy La lère de Bourdon et fils qui vous remercie de vos démarches pour le bien...* »¹⁹⁵. Le deuxième papier important dans le monde du négoce est la lettre de change. Il s'agit d'un document commercial remis par le fournisseur à son client lors d'une transaction, elle est utilisée comme moyen de paiement, c'est une sorte de crédit. « *Je préférerois les avoir gardé icy car je m'en serois fait des lettres de change à remettre à Paris enfin la chose est faite.* »¹⁹⁶. « *Montres cher frere je vous ait écrit dans le mois de janvier que des que nous pouvions avoir unne lestre de change nous vous lenverrions ce que nous faisons par celle ci sur paris de 500 livres tournois chez Monsieur Paul Veron elle estoit a huitis jour de date mais comme le temps estoit court cela est change et est mise a huitis jours de vue,* nous navons point pu avoir une lestre de change sur Amsterdam et avons

193. Annexe 10

194. Pierre DARDEL, *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*, S.E.V.P.E.N, Paris, 1963

195. Lettre n°48 Fond 153J/22 Annexe 2

196. Lettre n°86 Fond 153J/22 Annexe 2

encore eu bien de la peine a avoir celle ci. »¹⁹⁷. « pour vous aider a subvenir a ses besoins nous aurions voulu vous envoÿe une lestre change sur Amsterdam mais jusqua present nous ne pouvons point en avoir une mon cher mari a déjà ete plusieurs fois chez le Monsieur qui nous avoit procure lautre fois mais il lui a dit quil ne pouvoit lui donner une lestre de change a cause de la guerre de langleterre avec la hollande et quapresent il ny avoit point de commerce et que tout estoit dans lynaction mais quil esperoit que cela ne dureroit pas lomptems ainsi que des que nous pourons avoir une lestre de change nous vous lenverron. »¹⁹⁸.

L'argent est sous forme de papier et certaines personnes doivent de l'argent à Michel Le Cavalier, des billets de paiement ont été retrouvé dans le fond F/6434 : « *Dans deux mois je payeray à Monsieur Le Cavalier Fils ou a son ordre la somme de deux cents dix livres valeur reçue dudit sieur en marchandise au Havre le 10 mars 1785. »*. « *Ostende le 18 juin 1783 pour L9.10 tournois A vue payez par cette première de change à l'ordre de Monsieur Le Cavalier fils neuf livres dix sols tournois valeur en compte que passerez suivant l'avis de ces messieurs...* ».

L'aide financière est aussi faite avec certains papiers comme l'attestation de vie et la tontine vu précédemment avec la sœur de Michel Le Cavalier. Dans ses lettres, Michel fait aussi le récapitulatif des paiements récents et de certaines factures : « *Payements de Janvier au matin 15 (...) Grégoire & fils 662.14 26 (...) 1066.4 traite de Bernard et cie de lorient na pas 30 été accepté tire en 20/30 janvier, 2020 17 traite damatry & fils, 1434.13.2 27 traite de JC mil & Adrien de Rotterdam, 743 :16 :9 13 ma traite du 4 (...) de gregoire aussy, 2896 :10 :6 8823 18 5 voicy la notte des effets à payer en janvier. »¹⁹⁹. « *de Mr Tassin et fils de Paris ensemble 4462.19 au 8/18 avril prochain pour le montant à notre facture de 50/2 caisses de savon bleu pâle que nous vous avons expédié par le navire le courant ? Capitaine (...) Notre dernière du 18 du même mois vous a porté cette facture de 4 balles cotton en laine (...) que nous vous avons expédiée sur le même navire montant à L. 1413. 8 elle est accompagnée également de (...) au 13/23 avril prochain vous aurez encore la complaisance de nous la renvoyer revetue de votre acceptation. »*.*

Les négociants utilisent un brouillard, qui est un journal des comptes, ils y notent leurs échanges et leurs opérations sont notés et calculés. Françoise Bayard²⁰⁰ détaille que le brouillard est un journal où chaque opération est écrite au jour le jour, c'est un grand livre où les affaires se comptent en débit ou en crédit avec des pièces justificatives, des actes. Il y a aussi un numéraire qui permet de régler des petites transactions commerciales. Les achats et ventes se paient à crédit avec des papiers de commerce, des cédules ou des obligations. Si les deux personnes de la transactions ont des

197. Lettre n°52 Fond 153J/12 Annexe 3

198. Lettre n°53 Fond 153J/12 Annexe 3

199. Lettre n°6 Fond 153J/22 Annexe 2

200. Françoise Bayard, *L'économie française au XVI^e – XVII^e – XVIII^e siècles*, Ophrys, Paris, 1991

nationalités différentes, elles utilisent des lettres de change obtenues par un banquier. Arnaud Bartolomei²⁰¹ explique que le négociant est une plaque tournante du crédit et de la circulation des biens, la banque n'est pas totalement séparée du négoce. Les relations d'affaires sont accompagnées d'une correspondance régulière et d'instruments juridiques comme une procuration, une quittance ou une connaissance. Boris Deschanel²⁰² cite aussi d'autres documents comme le contrat d'association, les documents comptables, les registres épistolaires, les archives familiales, administratives et judiciaires. Charles Carrière²⁰³ explique que tous ces documents sont présents au comptoir du négociant-armateur, la correspondance y est reçue et envoyée, c'est le cœur de l'affaire. Mais il ne concerne pas directement le négociant mais plutôt les commis, les enfants, la femme, en gros des mains auxiliaires. Il existe un vrai lien entre entreprise et comptabilité. Au comptoir, des tables ou des bureaux sont mis à disposition pour rédiger la correspondance, les factures et autres documents. De hauts pupitres sont là pour les livres de comptes où l'on écrit debout car ce sont de grands livres. Des armoires sont présentes pour ranger les papiers de commerce, les assurances, les lettres de change etc. Il existe cependant un problème de conservation des documents. Cela se confirme avec le fond de la famille Le Cavelier, il n'y a que la correspondance passive ou reçue, il reste plus des témoignages concernant la famille que sur le commerce en lui même. Les papiers sont donc nécessaires et très présents dans le métier de négociant.

201. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Oliveira., Fabien Eloire, Claire Lemerrier et Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, EHESS, Vol. 72, n° 2, Cambridge University Press, 2017, pp. 425-460

202. Boris Deschanel, « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820 », *Les Cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, n° 17, OpenEditionJournals, 2014

203. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

B. Un réseau social et territorial

1. Entre terre et mer

Michel Le Cavelier est un négociant partagé entre Caen et Le Havre. Ce partage est nécessaire car son entreprise de négoce n'aurait pas pu fructifier s'il était resté à Caen car le port de Caen n'est pas aussi développé que celui du Havre et peut donc accueillir moins de bateaux. Les dangers du cabotage comme la piraterie pousse Michel à faire son comptoir au Havre, donner un plus grand champ d'actions à ses opérations de négoce en profitant d'un port plus accessible et ne plus recourir à des intermédiaires pour l'affrètement des navires, leur ravitaillement et la revente des cargaisons. Le Havre est comme expliqué précédemment, l'un des plus gros port de France au XVIII^e siècle et le commerce maritime s'effectue là bas. Néanmoins le pied à terre de Michel à Caen permet d'avoir un point de commerce en plus stable et comme le métier de négociant se fait en famille, il permet à sa femme et ses enfants de travailler avec lui et d'étendre son réseau commercial. Mais la distance entre les deux villes, l'intensité du travail et la séparation avec sa femme, rend sa vie et son travail difficile, physiquement et moralement. D'abord entre les deux villes, Michel fini par se décider à aller s'installer définitivement au Havre et arrêter les allers-retours intempestif entre les deux villes : « *Je suis décidé à cesser d'affaires à Caen après la foire de Caen pour régler Dubosc & ne tenir que la maison du Havre sans renoncer à mon interprétation.* »²⁰⁴. Pourtant, Michel est tout de même obligé de voyager entre Caen et Le Havre car sa femme et ses enfants peuvent tomber malade et il reste le négociant de la famille qui doit gérer toutes les affaires. « *mais ils esperent comme tu le leur assure que cela ne tardera pas & que ton voyage de Caen te mettra à même de seconder ton epouse.* »²⁰⁵. « *jay party de Caen [...] un party décisif entre Caen et Le Havre* »²⁰⁶. « *vois la necessite que jaille a Caen [...] me fixeray tout a fait au Havre [...] je prefere Le havre a Caen et la chose sera bientôt décidé.* »²⁰⁷. D'ailleurs comme cité précédemment, Michel est défini dans les lettres comme négociant au Havre et parfois il mentionne qu'il écrit de Caen ou certaines lettres lui sont adressées et sont envoyées à Caen.

Dans le cadre du négoce, Michel est aussi en contact et commerce avec d'autres villes. Par le biais des lettres, les villes recensées sont Rouen, Marseille, Honfleur, Guibray, Dieppe, Saint-Malo, Cherbourg, Dunkerque, Granville, Bordeaux, Bayeux, Cadix, Dives-sur-mer et hors de la

204. Lettre n°19 Fond 153J/22 Annexe 2

205. Lettre n°100 Fond 153J/22 Annexe 2

206. Lettre n°7 Fond 153J/22 Annexe 2

207. Lettre n°101 Fond 153J/22 Annexe 2

France la Hollande, Gela en Italie, Lisbonne, Saint-Domingue et Rotterdam²⁰⁸. « *Je profite de l'occasion d'un petit navire qui part pour Dunkerque pour vous apprendre que notre Bric les 4 frères est party [...] il y a un incendie au port au Prince. J'espère que sa cargaison sera bien vendue il est sorty du fleuve le 25 juillet pour aller au Cap [...] Nous prévoyons que notre retour au Havre ne se fera qu'au printemps [...] nous ferons ce petit voyage à St Domingue [...] j'écris ce jour par Bordeaux au Havre* »²⁰⁹. « *enfin Toust fixe le surplus consiste en 200 sur Fecamp 1000 sur Yvetot & 512 sur Diepois au Havre pbles fin court plus 774 Billeets du dt Guilbert dans Rouen.* »²¹⁰. Michel est donc bien installé à Caen et au Havre et commerce aussi bien en France qu'à l'international.

Pour revenir sur le métier de négociant, il a été défini par le commerce en gros comme vu dans la partie précédente mais il est aussi défini par de nombreux voyages commerciaux surtout maritime et aussi bien dedans qu'en dehors de la France. Paul Butel²¹¹ les définit comme des spéculateurs, soucieux de préserver la sécurité de leur entreprise. Les négociants ont un cadre de vie confortable avec un logement qui leur permet de commercer contrairement aux marchands ambulants, les Le Cavalier sont un bon exemple avec leur maison de commerce à Caen. Jean-Yves Le Lan redéfinit bien les négociants comme des commerçants en gros, ils sont présents dans tous les ports de France au XVIII^e siècle. Ils ne sont pas marchands, ni bourgeois et se caractérisent par leur aptitude au renouvellement, le monde du négoce intègre régulièrement des nouveaux venus, des petits marchands devenus gros et des négociants étrangers. Contrairement à de simples marchands, les négociants occupent des rôles importants dans les villes portuaires, ils sont aussi armateurs et parfois constructeurs de navires. Le négociant est autonome, mobile, un esprit entrepreneur et possède une culture originale par ses voyages d'affaires. Les voyages peuvent être réalisés en tant que passager pour nouer des alliances à l'étranger ou en tant que navigant pour acquérir l'expérience de la mer et du commerce à travers les achats et ventes des produits du port permis ou de la pacotille. Charles Carrière²¹² cite un édit de commerce de 1701 stipulant que « Seront réputés marchands et négociants en gros tous ceux qui feront leur commerce en magasins, vendant leur marchandise en balles, caisses ou pièces entière et qui n'auront point de boutiques ouvertes, ni aucun étalage et enseignes à leur portes et maisons ». Il cite également Savary qui déclare « Du commerce en gros et de son excellence... Tout le monde demeure d'accord que le commerce en gros est plus honorable et plus étendu que celui en détail parce que ce dernier est soumis à toutes sortes

208. Annexe 11 et 12

209. Lettre n°3 Fond 153J/22 Annexe 2

210. Lettre n°100 Fond 153J/22 Annexe 2

211. Paul Butel, *Les négociants bordelais, l'Europe et les Îles au XVIII^e siècle*, Aubier, Paris, 1974

212. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

de personnes, tant aux grands qu'aux petits, et qu'il est renfermé dans l'enceinte des murailles des villes ou demeurent ceux qui s'adonnent à cette profession... Il n'en est pas de même du commerce en gros, car ceux qui le font n'ont affaire qu'à deux sortes de personnes : savoir aux manufacturiers auxquels ils commandent et s'ils leur font quelque prière, c'est seulement pour les obliger, par cette honnêteté, d'exécuter leurs ordres – et aux marchands en détail à qui ils vendent les caisses, balles, et les pièces entières de marchandises... Le commerce gros se fait aussi bien par la noblesse que par les roturiers, dans beaucoup de royaumes et d'états, comme il a été dit ci-devant, mais jamais en détail, parce qu'il y a quelque chose de servile et que, dans le gros, il n'y a rien que d'honnête et de noble ». Le négociant est donc différent du marchand par la vente en gros, par ses voyages, son commerce sur terre et mer et par sa manière de vendre en balles, caisses etc. Le négociant est aussi celui qui travaille en famille. Le négociant est polyvalent, il effectue des transactions sur les marchandises, de l'armement des navires, de l'assurance maritime, de la banque, il surveille les investissements etc. Le propre du négociant c'est le commerce extérieur, maritime, international et colonial, commerce mondial mais il est aussi malgré tout relié au trafic intérieur.

2. Une élite négociante

La polyvalence du négociant et la définition du métier se précisant au XVIII^e siècle instaure une certaine élite négociante dans les villes et ports de France. Arnaud Bartolomei et ses comparses dans « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ?²¹³ » explique que les négociants laissent peu de place à des personnes complètement étrangères à leur cercle, ce cercle est composé de familles négociantes et de différentes communautés comme les protestants à Caen mais les relations amicales et d'affaires font que peu de personnes nouvelles apparaissent parmi les négociants. Lettre 42²¹⁴ : « *tous les négociants Mr Bégouen De Meaux Clerval, Chauvel, Oursel Duval* ». Lettre 96²¹⁵ : « *P.S Mrs Foaches envoyerent hier, pour te prier de passer chez eux j'ignore ce qu'ils te veulent je fis reponse que tu etois absent que nous t'attendions p. lundy & que tu irois les saluer à ton retour.* ». Ce sont

213. Arnaud Bartolomei, Matthieu De Oliveira., Fabien Eloire, Claire Lemercier et Nadège Sougy, « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales*.

Histoire, Sciences Sociales, EHESS, Vol. 72, n° 2, Cambridge University Press, 2017, pp. 425-460

214. Lettre n°42 Fond 153J/22 Annexe 2

215. Lettre n°96 Fond 153J/22 Annexe 2

souvent les mêmes noms, les mêmes personnes qui ressortent dans les lettres de la famille Le Cavalier. Charles Carrière²¹⁶ appuie sur le commerce en gros qui n'est pas le seul signe distinctif du métier de négociant à celui de marchand, les négociants sont les meilleurs, l'aristocratie du commerce. Ils font et confisquent le grand commerce, ils le savent et l'affirment hautement: ils établissent une certaine discrimination avec la création d'un nouveau groupe social. Lettre 80²¹⁷ : « je n'étois que l'interprete [...] J'en reviens la cette décision de Mr Perrier ne s'accorde point avec ce que l'on a écrit à Rouen ou les interprete ne sont pas plus courtier que moy et ou ils en font les fonctions et même y ont été maintenu ». Lettre 92²¹⁸ : « ta presence est necessaire ici ou plusieurs objets restent en souffrance notamment la traite a fournir a Mr Foache pour la Banque de sucre achetée de luy celle a Mr Millot dont tu me parle a regler pareillement avec Rousselin ». Les négociants s'approprient les banques, le commerce, l'économie, la politique et la mer au XVIII^e siècle. Charles Carrière reprend le traité général du commerce de Samuel Ricard de 1781 qui définit bien la polyvalence et la différence du négociant : « L'état de négociant est le plus grand et le plus noble de tous ceux qui ont qui ont le commerce pour objet. Bien différent du marchand quine fait qu'acheter et vendre une ou quelques marchandises dont il fait constamment le trafic, il est très rare que le négociant n'embrace un grand nombre d'article... Le négociant ne spécule pas seulement sur les marchandises. On peut ranger dans quatre classes les genres d'occupation auxquelles se livrent ordinairement les négociants : commissions, spéculations en marchandises, banques, assurances... ». L'énumération des occupations est incomplète selon Charles Carrière mais est représentative de la réalité, l'excellence de leur condition les place à part. Les négociants forment une partie de l'État, leur fortune est établie sur leur travail et leur droiture, la confiance publique fait leur fortune. Michel Le Cavalier ne déroge pas à la règle de la présence du négociant dans le fonctionnement d'une ville et de leur polyvalence, ses différents titres et activités exercées ont été énumérés et expliqués précédemment, de l'interprète à maître de profession en passant par juge du tribunal de commerce.

Boris Deschanel²¹⁹ réduit un peu la gloire des négociants en pointant que l'élite négociante n'est qu'un intermédiaire et s'appuie sur Maurice Agulhon qui définit le métier comme une qualification statutaire plutôt qu'une profession, du commerce vers l'industrialisation, le négociant n'est qu'une pratique transitoire. André Lespagnol²²⁰ cite Ernest Labrousse qui présente l'élite

216. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

217. Lettre n°80 Fond 153J/22 Annexe 2

218. Lettre n°92 Fond 153J/22 Annexe 2

219. Boris Deschanel, « Marchands ou négociants ? » *Études rurales*, EHESS, Vol. n° 203, n° 1, Cairn 2019, pp. 168-187

220. André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 2011

négociante comme une bourgeoisie active et passive, il s'agit d'un groupe d'entrepreneurs animant par leurs initiatives, leur travail et leurs capitaux l'activité maritime et marchande des ports. C'est une catégorie professionnelle qui opère à une échelle dépassant le local et le régional. Ils dominent le commerce de la mer et font la promotion de leur métier et de leur différence dans le commerce par les marchandises qu'ils négocient, par leur comptoir, leurs compétences et la navigation. Philippe Hamon et Laurent Bouquin²²¹ parlent de capitalisme autonomiste.

Le métier de négociant est donc une création typique du XVIII^e siècle et ne se représentera que sous ce siècle avec une montée en puissance d'une élite négociante, une bourgeoisie à part faisant fonctionner le commerce des villes et des mers, en France et à l'international. Ils se différencient par leur fortune, leur commerce en gros, leur polyvalence et leur volonté d'être autonome aux yeux de l'État tout en y faisant partie. Une culture du groupe social se fait ressentir avec le comptoir, la maison de commerce, une éducation et des associations particulières et la création une amitié spéciale qui se traduit par des échanges rigoureux de lettres et de toute une entreprise qui se base sur le papier.

221. Laurent Bouquin, Philippe Hamon, *Fortunes Urbaines. Élités et richesse dans les villes de l'Ouest à l'époque moderne*, PUR, Rennes, 2011

Chapitre III : Quelle ascension sociale ?

A. Une mémoire de la famille

1. Une tradition familiale

Le métier de négociant est donc, comme expliqué auparavant, un métier qui s'exerce en famille et permet d'atteindre un nouveau groupe social avec un certain prestige et une certaine fortune. Le but ici est de déterminer si oui ou non Michel Le Cavelier a atteint par son entreprise de négoce une ascension sociale ou si au contraire, elle n'a rien changé au sein de sa fortune et de sa famille. Il s'agit aussi de préciser si l'ascension sociale familiale découle entièrement de l'activité de commerce maritime ou si d'autres influences permettent la réussite de la famille.

Il peut être remarqué tout d'abord la présence d'une sorte de tradition familiale, du moins la reproduction d'un certain schéma professionnel. Le père de Michel Le Cavelier était un négociant, il l'est à son tour et son fils Claas le deviendra par la suite. Michel secondait son père dans l'entreprise de négoce comme ses enfants le font avec lui²²². Son père est aussi interprète et maître de profession, ce que Michel pratique aussi et essaie de transmettre ces charges à ses enfants, toujours à Claas en priorité. La pratique des langues étrangères, les bonnes relations avec les protestants de Caen et la présence d'une famille et d'amis à l'étranger sont les atouts précieux de la famille Le Cavelier²²³. Lettre 102 : « *Celles d'interprete espagnol & celles par laquelle jay été reçu en survivance de feu mon père*²²⁴ » Lettre 29 : « *Claas va devenir un homme fait qui travaillera mais aussy il nauroit rien fait sil eu reste a Caen & un couple dannee de plus au havre le mettra a meme dentrer sur un compte ou daider a en mener un*²²⁵ ». L'ascension sociale réalisée par Michel est aussi dû à l'éducation des enfants et la culture négociante qui se construit au XVIII^e siècle. Les enfants de négociants sont formés pour être à leur tour des négociants et perpétuer l'entreprise familiale comme expliqué au début de ce mémoire. L'élite négociante met en avant une culture du négociant avec un nouveau lexique, un nouveau lieu qui est le comptoir maritime et toute une panoplie d'outils comme le brouillard, le bureau etc qui crée ce groupe à part et participe à l'ascension sociale.

222. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002 p. 49

223. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002 p. 70

224. Lettre n°102 Fond 153J/22 Annexe 2

225. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

La différence qui peut être remarquée est que Michel est retenu comme étant le négociant de la famille, contrairement à son père. Dans le livre de famille des éloges sont faites à son sujet en tant que père mais aussi en tant que négociant, il est aussi celui qui a le plus de pages sur sa vie que celle de son père ou de son fils (5 pages) car c'est celui qui a réalisé le plus d'affaires parmi les hommes de la famille. « *Michel Le Cavelier intègre, infatigable, ardent à entreprendre, prompt à exécuter, parvenant à se créer une belle fortune mais aux prix de quelles luttés, de quels efforts et après quelles traversées [...] Négociant capable et habile, à vues larges et hautes, possédant une instruction remarquable, Michel Le Cavelier a su remplir avec conscience et tendresse son rôle d'époux et de père et il laisse à ses descendants l'héritage d'une vie toute d'honneur et de probité.* ». Michel possède la plus grande entreprise de la famille, il parvient donc à élever sa petite famille de négociants au rang d'une famille respectable et se fait un nom dans le monde du négoce. Il y a cette volonté de schéma familial et de continuer la lignée de négociants Le Cavelier avec Claas : « *Claas veut être interprète nous ferons en sorte que sa commission porte aussi celle de courtier.*²²⁶ ». Comme expliqué précédemment, sa réussite est aussi grâce à un soutien des siens qui lui permettent de bien réaliser son rôle de chef de famille, sa femme et ses enfants sont à ses côtés, Gillonne à Marthe-Elisabeth : « *mon mary est toujours au havre avec nos deux enfants aînés que continue de travailler joliment.*²²⁷ ». Michel a aussi eu une aide financière, d'abord par Marthe-Elisabeth mais aussi par Gillonne et la dot qu'elle a apporté lors de leur mariage mais aussi par l'héritage qu'il perçoit au décès de son père²²⁸. Son ascension sociale se représente aussi dans les différents lieux de commerce qu'il possède ainsi que ses navires. Il commence sa carrière professionnelle avec une maison de commerce sur Caen et parvient avec des associés à acheter 2 bricks et établir un comptoir maritime au Havre. Il a donc deux pieds à terre dans deux villes normandes avec un port et réputées au XVIII^e siècle pour le commerce maritime, surtout Le Havre et il est aussi armateur et n'est pas dépendant des navires des autres. Lettre 19 : « *Je suis décidé à cesser d'affaires à Caen après la foire de Caen pour régler Dubosc & ne tenir que la maison du Havre sans renoncer à mon interprétage.*²²⁹ ». « *Je ne souffriray daucun maitre dans ma maison, pas meme ma femme.*²³⁰ ». Sa richesse est aussi sociale avec des associés, des amitiés et des clients récurrents qui lui permettent de travailler dignement. Un marqueur de la réussite de Michel est son titre de correspondant à la Banque de France pour le Calvados en 1804.

226. Lettre n°80 Fond 153J/22 Annexe 2

227. Lettre 8 Fond 153J/12 Annexe «

228. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002 p. 69

229. Lettre n°19 Fond 153J/22 Annexe 2

230. Lettre n°27 Fond 153J/12 Annexe 3

Anne Bellavitis²³¹ parle d'une ascension maîtrisée dans le cadre d'une vigilance endogamique des milieux négociants. Pendant la seconde moitié du XVIII^e siècle une transmission patrilinéaire du capitalisme est opérée et Michel ne déroge pas à la règle :« *pense enfin que cest pour toy et tes freres que je forme une maison au havre* ²³²». François-Joseph Ruggiu²³³ parle d'une transmission d'une mémoire familiale, la dévolution du patrimoine familial montre une ambition de durer après l'extinction biologique. Finalement, Michel Le Cavelier parvient à mieux s'établir que son père en tant que négociant car il était là au bon moment, il fait partie des négociants du XVIII^e siècle qui est la période idéale pour exercer cette profession avec une montée du commerce maritime et du capitalisme autonome. Mais cette ascension sociale reste tout de même limitée.

231. Anne Bellavitis, *Construire les liens de famille dans l'Europe Moderne*, PURH, Mont Saint Aignan, 2013

232. Lettre n°18 Fond 153J/12 Annexe 3

233. François-Joseph Ruggiu, *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaise et française (1720-1780)*, PUPS, Paris, 2007

B. Une finalité mitigée

1. Des problèmes d'argent

La réussite de Michel Le Cavalier dans son affaire commerciale n'est pas totale et est difficile à acquérir. Des problèmes d'argent se font sentir et la famille n'est pas si aisée financièrement qu'il n'y paraît. Le premier indicateur de la difficulté financière d'établir une affaire de négoce est l'obligation de s'associer pour effectuer des dépenses de commerce. Comme montré précédemment, Michel doit s'allier avec trois autres hommes pour acheter des bricks et pouvoir commercer sur la mer. Ses alliances lui permettent aussi d'acheter certaines marchandises moins chères et de les revendre à d'autres en échange de services. Lettre 36²³⁴ : « *ma foy pauvre négociants négligents qui n'est point le sort & il y a toujours quelque chose à payer* ». D'ailleurs concernant les marchandises, il est nécessaire d'acheter et de vendre au bon moment car le risque est de perdre en qualité et fraîcheur mais aussi de rater le bon moment du marché où le produit se vend au meilleur prix. Lettre 7²³⁵ : « *ma foy cela me désole encore sy cetois du petit à la bonne heure passé pour ces 50 porquée mais nallez pas en vendre davantage à ce prix car vous me ruinerez. Il aurait bien mieux valu en vendre à Joachim Paris à 22 10 moitié grande et moitié petite au moins ou navoir rien perdre [...] mais sy vous eussiez suivy mon conseil plus tard on ny auroit pas tant perdu.* ». « *vous ne devriez point vous décourager comme cela d'après ce que je vous ay entendu dire que quand vous faite une perte cela veut présager que vous gagnerez d'un audit côté qu'ils ne vous arrive jamais de malheur qu'il ne soit fait pas quelques choses de bon* ²³⁶ ». « *Nous vendons toujours quand il ne faut pas vendre il n'y a pas une caisse de savon à vendre en ville*²³⁷. ». La vraie difficulté de métier de négociant se situe donc à ce moment là, acheter et vendre au bon moment pour perdre le moins d'argent possible et surtout en gagner. Une inquiétude permanente est aussi dans la nécessité de régler ses comptes le plus rapidement possible afin d'éviter les dettes et de devoir de l'argent à tout le monde. Lettre 61 : « *je veux finir tous mes comptes absolument [...] il faut qu'ils finissent afin que nos affaires soient liquides [...] quand nous aurons liquidé tous nos vieux comptes nous en commencerons de nouveaux* »²³⁸. Une entreprise de négoce est donc un lieu où l'argent bouge beaucoup. Pierre Adans²³⁹ retrace bien l'expédition des « Quatres Frères » qui tourne au désastre à cause de l'impossibilité de vendre de la marchandise car tous les produits était

234. Lettre n°36 Fond 153J/22 Annexe 2

235. Lettre n°7 Fond 153J/22 Annexe 2

236. Lettre n°41 Fond 153J/22 Annexe 2

237. Lettre n°84 Fond 153J/22 Annexe 2

238. Lettre n°61 Fond 153J/22 Annexe 2

239. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavalier*, P. Adans, Caen, 2002 pp. 88-89

déjà disponibles et se conclut par la revente de la brick et le décès de Dubosc père. « La Jenny » sera revendue également mais Michel n'aura pas tout perdu à ce moment là car il gagne en notoriété auprès des autorités municipales et de la bourgeoisie commerçante.

Philippe Hamon et Laurent Bouquin²⁴⁰ expliquent qu'il faut de l'argent pour financer des expéditions et les produits vendus sont supposés en rendre, il y a une mobilisation des capitaux. L'affaire familiale prend une place importante dans la finance car le crédit se base sur des personnes de confiance. Les négociants sont aussi polyvalents dans leurs activités afin de modifier leur structure sociétale et accumuler du capital, il existe une véritable stratégie capitaliste. Charles Carrière²⁴¹ définit l'homme d'affaire par sa fortune, on peut faire confiance à un négociant en fonction de son capital. Le groupe est nécessaire pour partager les risques et les responsabilités. L'association permet de mettre en commun des fonds et de rassembler des apports financiers. Michel Le Cavalier se plaint beaucoup de sa situation financière à sa femme : « *Je vais te ruiner ma pauvre bonne femme Cest ce qui me fait autant de peine qua toy car je naime pas la depense. [...] Je nay pas assés daffaire icy il ny en a guere a Caen pour nourrir notre projet [...] nous devons penser a elever notre petite famille honnestement & au moins a gagner notre vie et cest le plus difficile* »²⁴². Il met en garde aussi ses aînés de bien travailler au risque de ne pas avoir de fortune, ici à Pitre : « *je nay pas de fortune et que sy tu ne tapplique pas que tu resteras dans le nean*²⁴³ ». La crise économique de 1788 causée par de mauvaises récoltes deux années de suite, met à mal le commerce et plusieurs banques de Paris font faillites se qui complique l'entreprise de Michel. La Révolution, la disette et notamment le pillage des entrepôts²⁴⁴ de Michel ne facilitent pas la chose non plus. Des difficultés s'ajoutent au comptoir maritime quand des commis, du personnel, travaillent mal, le fils de Dubosc en est un bon exemple qui pousse même Michel à un procès. Boris Deschanel²⁴⁵ pose alors la question si le prix du négociant est déterminé par l'apport personnel en capital économique. Dans ce cas, l'évaluation de tout négociant dépend de sa capacité à financer une opération marchande. Nous avons déjà répondu à la question précédemment en définissant le prix du négociant plutôt dans son aspect social, par son réseau, ses amis, alliés et la confiance que ces derniers lui accordent. Michel réalise une ascension sociale grâce à son entourage plutôt qu'avec sa fortune, il est plus riche de son réseau que de son argent.

240. Laurent Bouquin, Philippe Hamon, *Fortunes Urbaines. Élités et richesse dans les villes de l'Ouest à l'époque moderne*, PUR, Rennes, 2011

241. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

242. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

243. Lettre n°25 Fond 153J/12 Annexe 3

244. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavalier*, P. Adans, Caen, 2002 pp. 129-130

245. Boris Deschanel, « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820. » *Les cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, n°17, OpenEdition Journals, 2014

2. Des difficultés familiales

Enfin, le comptoir commercial de Michel Le Cavalier lui provoque des soucis avec sa famille. La fatigue et la maladie compliquent le bon exercice des fonctions de Michel mais aussi de sa femme et de ses enfants au sein de leur entreprise. « *Par luy je désire bien du meilleur de mon coeur que ma chère bonne femme n'ait pas eu un second accès de fièvre cela me désole de voir qu'elle ne la quitte pas c'est un mauvais pays que Caen pour la fièvre.*²⁴⁶ ». Marthe-Elisabeth se soucie de l'état de santé de la famille caennaise : « *jay bien receu en son tems vos deux lestre je suis fort faché d'apprendre que vous aÿer tous malade je souhaite de tout mon coeur que la presente trouve vostre chere femme ainsi que vostre fils aime entierement retablie ce que j'aprendrai avec un sensible pleyisir*²⁴⁷ ». Lettre 29²⁴⁸ : « *jay été pendant quelques jours que je ne pouvois pas travailler comme je voudrois je ne fais rien naboutir a rien ne gagne rien cela me donne de lhumeur a joindre rien may de teste des que le tems sera plus doux je prendray une medecine (...) jay besoin mais le tems est sy sec & sy aride que cela nencourage pas je pense que cela influe autant sur le corps comme sur les vegetaux* ». Saint-Jean fait aussi partie des personnes qui s'inquiète de l'état de santé de Michel et lui prodigue quelques conseils : « *Refaitte vostre corps et guérissez tranquillement vostre esprit à Caen à costé de bonne femme vostre petit ménage va ici on ne peut plus mieux et tout y est aussi bien soigné qui si vous y étiez*²⁴⁹ ». Michel Le Cavalier est assez fataliste face à la fatigue et la maladie et en vient même à dire à Gillonne « *d'attendre le repos dans le tombeau*²⁵⁰ ». Peu importe les soucis de santé, la famille doit continuer de travailler jusqu'à leur mort. Ce rythme de travail imposé par le chef de famille provoque parfois quelques disputes, Michel est le chef et sait se montrer mécontent quand les autres ne font pas ce qu'il dit ou font des erreurs. Pierre Adans²⁵¹ le décrit comme « amoureux mais impulsif accaparé par ses affaires et ses projets et souvent peu compréhensifs des soucis qui accable son épouse », d'humeur capricieuse mais il s'excuse souvent et exprime des regrets de s'être énervé. Il écrit à Gillonne : « *Je vois que je ne sais rien que je suis le moindre des sujets du havre et je n'aime pas a avoir lutter contre mes commis que diable est ce que je nay pas assez de peine desprit que les pertes et maladres est affaibly sans encore etre obligé decrirre des epitres pour luy prouver quil a tort enfin cest un fait constant et jen revien la sans honneur et tres tranquillement on ne doit rien faire sans ton aveu et tu ne dois rien*

246. Lettre n°77 Fond 153J/22 Annexe 2

247. Lettre n°2 Fond 153J/12 Annexe 3

248. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

249. Lettre n°38 Fond 153J/22 Annexe 2

250. Lettre n°14 Fond 143J/12 Annexe 3

251. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavalier*, P. Adans, Caen, 2002 p. 79

*faire sans le mien sois plus*²⁵²». « *je ne veux point de reponse a tout cecy jay autre chose a faire que de mamuser a lire des raisonnements creux [...] Ton amy quoy qu'un peu faché*²⁵³ ». Son entourage tente tout de même de le calmer et de lui faire comprendre que certains sujets sont moins graves que d'autres et qu'il ne faut pas se mettre dans tous ces états, ici Hervieu : « *la résine n'est pas perdue vous vous reconsolez j'espère que vous le serez maintenant n'étant point perdue [...] vous ne devriez point vous décourager comme cela*²⁵⁴ ».

Enfin, ce qui semble être le plus dur pour la famille et surtout les deux époux c'est la distance qui les sépare, ils veulent plus que tout être ensemble mais l'entreprise commerciale ne le permet pas et cela joue sur leur santé mentale. « *ne men veux point car je ne veux pas etre brouille avec toy que j aime bien et jiray sy je puis a Noel tembrasser coucher avec toy soy en assurer je dors 5 a 6 heures puis je ne dors plus & dans mes idees pendant que je suis dans le lit je repasse dans mon esprit les premieres annees de notre menage et jy vois avec la plus grande peine quelle nont pas ete passe comme elles (...) tout cela me reviens en lidee je regrette ces annees elle sont passe bien loin au-delà du deluge enfin nous ne pouvons pas revenir sur ces annees*²⁵⁵». « *Cecy est une consideration mais dune facon ou dautre il faut que sy la providence nous concerne lun et lautre et dieu veuille nous en faire la grace que nous soyons reunis cest sur tout quand je ne me porte pas bien que de me voir seul me decourage tout a fait les esprits ne sont plus la meme vigueur la meme force aussy jay autant denvie detre avec toy comme toy avec moy nous ne nous le cedons en rien [...] mon cœur a present mon desir est detre avec toy il me semble que je seray au paradis quand jy seray.*²⁵⁶». Sa situation le rend malheureux et il l'avoue même à son fils : « *Tu sais que je ne suis pas heureux dans le commerce*²⁵⁷». La fatigue, les soucis de santé, le rythme de travail et son moral au plus bas font de Michel un négociant malheureux qui tente par tous les moyens de réussir et de faire partie de l'élite négociante du XVIII^e siècle.

Michel Le Cavalier ferme son comptoir maritime au Havre en 1795 et se fixe définitivement à Caen, sans doute pour être avec sa femme et se soulager d'une charge de travail considérable mais aussi car il devient membre du bureau des subsistances de Caen avec son associés Moisson afin de fournir des céréales pour pallier la disette qui sévit depuis la Révolution. Il ouvre avec son fils Claas une fabrique de tabac et une salpêtrière qui prennent une belle ampleur et fonctionnent bien. Michel Le Cavalier meurt le 19 mars 1806, son fils Claas reprend la manufacture de tabac mais sera

252. Lettre n°16 Fond 153J/12 Annexe 3

253. Lettre n°27 Fond 153J/12 Annexe 3

254. Lettre n°41 Fond 153J/22 Annexe 2

255. Lettre n°10 Fond 153J/12 Annexe 3

256. Lettre n°29 Fond 153J/12 Annexe 3

257. Lettre n°25 Fond 153J/12 Annexe 3

supprimée en 1810 à cause d'un décret du monopole du tabac par Napoléon I^{er}, il fera alors une industrie d'épuration d'huile. Il devient Consul de Hollande et du Danemark, l'ascension sociale et la mémoire familiale continuent par lui en particulier plutôt que ses frères et sœurs. La descendance de la famille Le Cavelier sera assez aisée mais perdra du prestige que Michel Le Cavelier avait apporté avec son entreprise de négoce. Le fils de Claas, Alfred Le Cavelier sera aussi négociant et son frère, Jules Le Cavelier, avocat et professeur de droit. La descendance reposera alors sur Jenny, la fille d'Alfred Le Cavelier qui se mariera et deviendra une Allens, faisant disparaître la lignée des Le Cavelier. Pierre Adans illustre la famille Le Cavelier comme ayant « de graves ennuis et une vie familiale instable.²⁵⁸ ». L'ascension puis la descension et enfin l'extinction d'une famille est un cycle classique et que l'on retrouve dans de nombreuses familles de négociants comme les Danses et les Motte de Beauvaisie dont Pierre Goubert²⁵⁹ en fait une présentation. La famille Le Cavelier s'est illustrée sur trois siècles et a connue une belle ascension sociale grâce à Michel Le Cavelier et à son entreprise de négoce avant de décliner tout doucement et s'éteindre pour laisser place à la famille Allens.

258. Pierre Adans, *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002 p. 145

259. Pierre Goubert, *Familles marchandes sous l'Ancien Régime : Les Danse et les Motte de Beauvaisie*, SEVPEN, Paris, 1959

Conclusion

Pour conclure sur la famille Le Cavalier et répondre à la problématique de comment le métier de négociant permet de faire un lien entre ascension sociale et sphère familiale, il faut comprendre que l'étude faite ici va au-delà de l'aspect familial et négociant et regroupe une multitude de sujets qui permettent de comprendre de manière globale le métier de négociant, le commerce qu'il soit maritime ou territorial, mais aussi de comprendre la société négociante du XVIII^e siècle, sa culture et son éducation. En partant d'un point précis qu'est la famille Le Cavalier, nous pouvons démontrer et expliquer l'ascension sociale d'une famille, comment fonctionne une entreprise familiale et ceci de manière globale sur la région normande sans passer par l'entreprise de familles prestigieuses de négociants. D'autres sujets comme la généalogie, la franc-maçonnerie et une dimension sociologique peuvent être abordés dans le cadre de ce mémoire. Michel Le Cavalier est le personnage principal de cette étude, mais par lui, de la connaissance historique est approfondie concernant la femme et les enfants d'un négociant. Une entreprise familiale implique que les membres d'une même famille travaillent ensemble, l'implication de Gillonne est cruciale pour le commerce de Michel et lui permet de ne pas abandonner Caen pendant l'établissement de son comptoir maritime au Havre. Gillonne fait donc partie de ses femmes d'Ancien Régime qui travaillent avec et pour leur mari et n'est pas seulement cantonnée aux tâches domestiques, elle a une réelle importance au sein de l'affaire de négoce. Les enfants de négociants se voient attribué une formation spécifique qui leur apprend à travailler et surtout à être de bons commerçants, ils travaillent aussi avec leur père ou sont commis dans un autre comptoir maritime. Cette éducation étant dans le but de transmettre l'affaire familiale à la descendance. Un schéma professionnel est reproduit et cette reproduction provoque des familles entières de négociants qui finissent par travailler ensemble et constituent ainsi une groupe social à part au XVIII^e siècle. Le métier de négociant se pratique donc en famille mais aussi avec des associés, des amitiés, des alliés. C'est un travail qui ne se réalise pas seul car l'argent et le réseau social sont deux éléments à posséder pour s'établir dans le négoce. Ajouté à une volonté d'être autonome vis-à-vis de l'État, l'alliance entre négociants les séparent des autres commerçants et une culture du négociant apparaît avec des objets et des papiers particuliers, mais aussi une manière différente de vendre et acheter des produits, ici le commerce en gros y est pratiqué. La polyvalence et les différents titres que possèdent les gens de négoce contribuent aussi à leur différence et leur élévation. Le XVIII^e siècle est l'âge d'or des négociants par cette envie de liberté dans le commerce et par la montée en puissance du commerce triangulaire et maritime. Le négociant est la liaison entre le commerce et l'industrialisation. Le

métier de négociant fait le lien entre famille et ascension sociale parce que c'est grâce à l'implication de toute la famille dans l'entreprise et la reproduction d'un schéma professionnel que l'ascension sociale peut avoir lieu. Cette montée dans le classement social est aussi dû aux alliances avec, pour le coup, d'autres familles négociantes et permet d'acquérir un réseau social et de la notoriété. Les termes d'amitié et de confiance sont présents et importants dans le vocabulaire du négoce. Michel Le Cavelier est celui qui a le plus contribué à faire grimper l'échelle sociale à sa famille car il a pu négocier à la bonne période : en plus de faire partie du siècle des négociants il a eu la chance que son père n'a pas eu, de voir la fin de l'édit de Nantes de 1685 avec l'édit de Versailles de 1787 qui permet aux protestants d'avoir un état civil sans à se convertir au catholicisme, lui permettant donc de commercer librement, d'acquérir des titres et de se remarier avec sa femme afin de transmettre le patrimoine familial. L'ascension sociale de la famille est tout de même mitigée, les Le Cavelier se plaignent du manque d'argent, de la fatigue que l'entreprise provoque et donc des soucis de santé, mais aussi, des disputes, une vie de famille instable et des personnes malheureuses dans le travail qu'elles exercent. La famille finit par s'éteindre comme il est courant pour de nombreuses familles de négociants. L'ascension sociale d'un négociant se vérifie principalement par la notoriété d'une personne, le nombre d'office qu'il exerce et son réseau social. Le sujet peut alors être étendu et la question de la possibilité d'une ascension sociale chez un petit commerçant rural est possible et dans quelle mesure se réalise-t-elle, est ce que le schéma de la famille Le Cavelier peut être reproduit chez un marchand ?

Annexe 1 : Généalogie de la famille Le Cavalier

FAMILLE LE CAVELIER.

.....

NOS ANCESTRS.

I. -	NICOLAS LE CAVELIER	Avocat	1654-1705	
II.-	NICOLAS LE CAVELIER	Négociant	1696-1774	Fils du précédent
III.-	MICHEL LE CAVELIER	Négociant	1741-1806	Fils du précédent
IV.-	NICOLAS LE CAVELIER (CLAAS)	Négociant	1770-1844	Fils du précédent
V.-	PIERRE LE CAVELIER (PITRE)	Négociant	1771-1844	Frère du précédent
VI.-	ALFRED LE CAVELIER	Négociant	1814-1906	Fils de Nicolas (Claas) Le Cavalier)
VII.-	JULES LE CAVELIER	Avocat, Professeur de Droit	1809-1878	Frère du précédent
VIII.-	JENNY d'ALLENS		1850-1934	Fille d'Alfred Le Cavalier

---o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o---

L'indication des pages se rapporte au Livre de Famille des
Le Cavalier .

---o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o---

Annexe 2 : Tableau récapitulatif des lettres du fond 153J/22

Ordre successif des lettres dans le fond 153J/22	Date	Expéditeur	Destinataire	Sujet	Nombre de pages
	18 vendémiaire 3e année / 29 septembre 1984	Baissent (Franc maçon)	Michel	Commerce (lien avec la confrérie)	2
	21er Floréal an 8 / 21 avril 1800	M. J Sieber Le fustier & cie	Michel	Commerce de tabac	1
3	10/08/84	Siguiet C Dubosc	Michel	Brick des 4 frères et sa cargaison, voyage de prévu pour faire de la marchandise à vendre au retour au Havre	2
	431 Septembre 1784	Michel	Gillone	Commerce, fatigue, manque de temps, stratégie commerciale	4
	529 Septembre 1784	Michel	Gillone	Commerce, directives à sa femme	4
	6 Pas de date 1784	Michel	Gillone	Liste des paiements de Janvier	2
	726 septembre 1784	Michel	Gillone	Michel n'est pas content car le commerce à Caen a fait de la perte, il "sermonne" son équipe, idée de rester soit à Caen soit au Havre il réfléchit	4
	824 novembre 1784	Michel	Gillone	Problème de morue, question d'échanges et stratégie commerciale	3
	921 septembre 1784	Michel	Gillone	Commerce de morue et de noix	4
	1019 décembre 1784	Michel	Gillone	Question d'un procès verbal avec Mme Lemarchand	1
	1119 septembre 1784	Michel	Mes bons amis	Directives	2
	1218 septembre 1784	Claas	Gillone	Ecrit à la place de son père car il n'a pas le temps. Informe des dernières nouvelles	2
	1315 décembre 1784	Michel	Collaborateurs	Stratégie commerciale, lettre qui fini par un récapitulatif de ce qui est sûrement joins à la lettre	5

14	16/09/84	Michel	Gillone	Duval est arrivé et pris en caution du coton. Il a fait un temps mauvais et Michel pense à tous les bateaux sortis. A Caen, ils doivent vendre le savon que Duval a normalement apporté	1
15	Date illisible 1784	Michel	Gillone	Il faut aller à Falaise	1
16	Non daté	Michel	Gillone	Il parle de Lamy Deslondes	1
17	11/09/84	Michel	Gillone	Allée et venue des marchandises	2
18	10/09/84	Michel	Gillone	Question de timing entre les lettres, mauvais temps, demande des nouvelles de ses enfants, parle rapidement des soucis avec Dubosc	3
19	07/09/84	Michel	Hervieu	Une note a été perdu et il demande à Hervieu de la retrouver et la renvoyer. Il est décider à cesser ces affaires à Caen pour ne se consacrer qu'au Havre et surtout pour régler le problème de Dubosc mais il continu à être interprète	3
20	07/09/84	Michel	Collaborateurs	Il faut vendre l'huile qui reste car il va en avoir à un très bon prix, on lui fait des offres, la morue ne baissera pas et risque de monter pour le carême, il faut vendre le savon, il a du congédier quelqu'un de son entreprise	3
21	05/09/84	Michel	Gillone	Michel est remonté contre un certain « Varin », commerce de morue, pommes et poires de Hollande	3
22	03/09/84	Michel	Gillone	Le coureur de Marseille est arrivé, Gillone doit vendre le savon de Michel avant celui de Duclos	1
23	02/09/84	Michel	Gillone	Michel est bien arrivé, il a eu du bon panage, il a gagné le frais de son	1

24	01/09/84	Hervieu	Gillone	voyage, il enverra Duclos et Hervieu à Caen Informe des dernières allées et venues, discute travail avec elle, lui demande des choses mais reste son « serviteur »	2
25	01/09/84	Michel	Gillone	Michel est bien arrivé à Honfleur, le prix de l'huile de rabette a baissé d'après Moisson, il demande donc à Gillonne de baisser son prix car il a peur de faire de la perte, il a mal dormi, il veut faire assurer le sucre de Mr Roland	1
26	29/11/84	Hervieu	Gillone	Un terre neuvier est arrivé et une vente de morue s'est faite, l'impératrice de Marseille est arrivée, ils ont acheté des figues pour Madame Maignieu, commerce de cidre	3
27	28/11/84	Hervieu	Michel	Fait état d'une cargaison qui est arrivée, explique à Michel ce qu'il y a à faire avec Mr Roland	4
28	27/11/84	Hervieu	Michel	Michel va partir	2
29	26/11/84	Hervieu	Michel	Chargement de morue, toujours Mr Crestey, Mr Quesnel... Hervieu embrasse la famille de Michel ils sont proches, 3 navires dehors, un problème d'un capitaine condamné	3
30	25/11/84	Hervieu	Michel	Histoire de morue, Marseille, Cadix, Compagnie des Indes, Cherbourg, Hervieu rassure Michel et le conseille	4
31	24/11/84	Hervieu	Michel	Prévient des hausses et baisses prix, des dernières directives, demande à Michel de voir avec Gillonne pour se décider sur une maison entre Caen et Le Havre	5
32	23/11/84	Hervieu	Michel	Informe des dernières	5

33	23/11/84	De Saint Jean	Michel	nouveautés. Donne ses infos, demande à Michel de ne pas se plaindre de tout avec Gillonne le tems qu'ils sont ensemble, il rassure Michel sur l'arrêt qui donne des entrepôts à des étrangers	3
34	22/11/84	Hervieu	Michel	Informe des arrivées et départs de navires ainsi que leur cargaison. Problème d'argent qui a fini par être solutionné	2
35	20/11/84	Hervieu	Michel	Commerce, déchiré	3
36	18/11/84	Hervieu	Michel	Hervieu explique les factures à remettre, question d'un acquit de consommation levé pour Caen et Rouen, le commerce Le Cavalier est en règle, la maison du Havre manque de sous, pauvre négociant il y a toujours quelque chose à payer, question de commerce, transcription d'une lettre reçu pour Michel	5
37	18/11/84	Hervieu	Michel	Encore question du Malbrough à Dieppe, petite partie écrite par Claas	3
38	17/11/84	Saint Jean	Michel	Saint Jean ne s'entend pas avec le beau frère de Michel et son épouse de la famille Azire, souci de marché avec le café, Saint Jean conseille à Michel de se soigner tranquillement et le couple Le Cavalier va très bien	2
39	08/11/84	Duguiés	Michel	Copie d'une lettre, les services de cet homme sont ouvert à Michel	1
40	03/11/84	Duguiés	Michel	Copie d'une lettre, Commerce de savons avec Marseille	1
41	16/11/84	Hervieu	Michel	Michel s'énerve facilement, on le rassure	4

42	15/11/84Hervieu	Michel	<p>en lui demandant de ne pas s'énervé comme ça et s'il il fait de la perte, il gagnera plus tard, navée de Boulogne pour de la morue de 2 pour un et de la marchande, un navire arrive avec la résine donc il faut prévenir ceux qui en veulent, Hervieu demande à Michel de revenir car même s'il a pris sa place ça ne lui convient pas</p> <p>Vente de coton, café, sucre etc. mais l'équipe de Michel n'a rien pris car les prix étaient beaucoup trop élevés, il y avait plein négociants réputés dont Bégouen Demeaux, ceux qui « ont les épaules pour ces hauts prix », il question de quelque chose avec « les personnes de la campagne qui demande quelque chose mais Hervieu ne sait pas répondre et demande à Michel de lui expliquer afin qu'Hervieu puisse répondre aux personnes, cette lettre est jointe aux copies des lettres de Duguiés, Hervieu a fait une erreur concernant une navée de coton, il s'en reconnaît coupable, Michel est furieux car la lettre est « noire comme la bouteille d'encre »</p>	6
43	15/11/84Hervieu	Michel	<p>Question d'un bateau venant de Lisbonne, huile de baleine, orange, citron, pas d'autres navires qui passent, un terre neuvier pour Honfleur est passé et sa navée a été vendue, peut être d'autres viendront ils verront demain, pas de nouvelles du Malbrough,</p>	3

44	15/11/84	Adrien	Michel	la Jenny est revenu de Bordeaux pour apporter de la résine Adrien propose à Michel de la pacotille car il part au cap et il y reste 3 mois, il a demandé au commis de Michel de le prévenir mais comme il y a peu de temps, il a envoyé une lettre à Michel	1
45	14/11/84	Hervieu	Michel	Etat de la cargaison du Louis Eudes et sa répartition entre les différentes personnes, système d'un bout de bois pour reconnaître à qui est quoi, la compagnie de Michel va chargé un bateau qui part pour Rouen, Hervieu a parlé avec le marchand de noix, encore ces problèmes de fonds il demande à Michel de lui envoyer des choses, Hervieu et Michel sont fâchés car ils n'ont pas réussi à avoir beaucoup d'une certaine navée. Dubosc va aller à la vente de coton, vente de châtaignes par Boisseau, annonce la mort de Mme Baudry	6
46	20/09/84	Gillonne	Mr Le Bourgeois	Gillonne a envoyé trop de poisson à Mr Le Bourgeois mais c'est parce que les paquets étaient déjà faits et elle ne voulait pas les défaire pour éviter d'abîmer le poisson, elle en fait donc cadeau.	2
47	13/11/84	Hervieu	Michel	Personne n'a de nouvelle du capitaine Dupeirat, brick de Fouache, navire chargé d'avoine, galère d'argent, embrouille avec Mr Noury, il demande à Michel qui est son lieutenant	6

48	12/11/84	Hervieu	Michel	Récapitulatif des différentes lettres reçues	3
49	11/11/84	Saint Jean	Michel	a envoyé Hervieu voir un chargement d'avoine qui peut intéresser Michel, problème avec les Azire, Claas va bien et est un chouette garçon, il dit à Michel de ne pas s'inquiéter de son absence car tout se passe bien	2
50	11/11/84	Hervieu	Michel	Petite particularité, l'entête indique Michel au Havre et non à Caen, commerce avec Carpentier et Piel, il s'agit de signer mais Hervieu ne se laisse pas faire (un peu embrouille), récapitulatif des lettres reçues	6
51	09/11/84	Hervieu	Michel	En lien avec la vente de navées de la lettre précédente, détail une vente car des choses intéressantes s'y sont passées.	5
52	08/11/84	Hervieu	Michel	Parle de l'arrivée des terres neuvières des lettres précédentes	5
53	08/11/84	Hervieu	Michel	Affaires avec M La Salle, dit à Michel de ne pas s'inquiéter, brick venant de Dunkerque, lettre de Honfleur	3
54	05/11/84	Michel	Gillone	Discute affaires avec Gillone, « vous vous passez de moy », guerre avec la Hollande	2
55	06/11/84	Hervieu	Gillone	Hervieu vient d'arriver au Havre et Michel va partir pour Caen	3
56	05/11/84	Hervieu	Gillone	Il écrit depuis Honfleur, embrouille avec les messieurs les courtiers, embrouille entre la Hollande et l'empereur, pas encore la guerre de déclarée, Michel doit plaider, il est question d'avocat etc	4

57	Copie d'une lettre datant du 28 octobre 1784	Michel	Gillone	Copie d'une lettre, problème d'assurance, discute affaire	4
58	29 aout 1786	Michel	Gillone	RAS	3
59	28/08/86	Le Cavalier fils	LeCavelierfil	Problème en rapport avec des Louis d'or, Saint Jean et l'argent	2
60	25 aout 1786	Michel	Mes chers bons amis	RAS	2
61	Sans date	Michel	Gillone	Rien de spécial, il veut finir ses comptes avant d'en commencer des nouveaux	3
62	23/08/86	Michel	Gillone	RAS	1
63	22/08/86	Michel	Gillone	RAS	1
64	21/08/86	Michel	Gillone	RAS	3
65	20/08/86	Michel	Gillone	RAS	3
66	17/08/86	Michel	Gillone	Nom de personnes, Falaise, St Malo, éloge pour Pitre, Louis d'or	4
67	17/08/86	Michel	Gillone	Lettre qui arrive en retard, « le timide »	1
68	Copie du 8 mai 1786	Michel	Gillone	Embrouille avec Mme Delamare de Bayeux, « M Touel d'Isigny »	2
69	15/08/86	Michel	M. Pilet à Guibray	Mise au point, il ne faut pas s'embrouiller avec M. Le Chevalier, on fait des reproches à Michel qui sont infondées, du moins ce n'est pas de sa faute, quelque chose a coulé au soleil	2
70	14/08/86	Michel	Hervieu	Commerce de savon, perte d'avoine	2
71	11/08/86	Michel	Mes bons amis	RAS Commerce	2
72	12/08/86	Michel	Gillone	Michel a mal compris la lettre du 9, par rapport à des savons et leur prix. Calcul en pleine discussion	2
73		Copie		Copie, tempête qui a causé des avaries sur la marchandise, une demande judiciaire, épaler, histoire d'avarier, une dame est concernée par l'histoire	2
74	11/08/86	Michel	Mes bons amis	RAS	2

75	10/08/86	Michel	Mes chers bons amis	Faire ce ce qu'il faut pour M. Poupardieu, cousin de Tassier, Claas n'est pas bien donc Lamy doit rester à Caen pour aider	2
76	09/08/86	Michel	?	Lettre à mettre en lien avec la 73 et 75	2
77	08/08/86	Michel	Maison à Caen	Gillonne est malade, savon qui se vend mal à Caen, il paraît qu'il est plus cher à Rouen mais Michel doute, parle de la concurrence, le nœud gordien, mention de Foache, parfois vaut plus le coût de faire une ristourne et vendre à quelqu'un qu'on connaît plutôt que de vendre dans une ville	3
78	07/08/86	Michel	Maison de Caen	St Jean lui donne des nouvelles de la maison de Caen et notamment de sa femme, il aurait voulu qu'elle vienne au Havre pour aller mieux, l'air est plus sain selon lui ici, Claas a été malade aussi, sucre terré	2
79	Sans date	Michel	Maison de Caen	Derrière la lettre : Monsieur Le Cavalier Fils interprète de langue étrangère	2
80	Sans date	Michel	Gillone	« Les courtiers vont écrire contre moi », besoin de Claas dans les affaires ! Il doit signer pour son père, « parce qu'étant mon fils, il me représente », se mettre des gens dans la poche pour que Claas devienne interprète → notion de réseau, mention de procès	3
81	02/08/86	Michel	Gillone	Vente de savon	2
82	01/08/86	Michel	Gillone	« Je vous ay écrits une lettre pour le passage ce matin mais je doute qu'elle vous soit rendue avant celle ci », révolte des savons	1

83	Sans date	Michel	Gillone	Savons, St Malo, Granville	1
84	31/07/86	Michel	Gillone	« Nous vendons toujours quand il ne faut pas vendre »	1
85	30/07/86	Michel	Claas	Parle affaire avec son fils	1
86	29/07/86	Michel	Gillone	Stratégie commerciale par rapport au savons, il remue le couteau dans la plaie dans la dernière page	4
87	Sans date	Michel	Gillone	Norvège, Claas lit les lettres qu'ils échangent et fait ce que son père lui dit contrairement à sa mère parfois	3
88	26/07/86	Michel	Claas	Parle des Foache, RAS	2
89	25/07/86	Michel	Gillone	RAS, il vient de rentrer	2
90	25/07/86	Michel	Gillone	Lettre qui vient de Honfleur, s'excuse de ne pas pouvoir avoir vu tout le monde, reviens de Caen	3
91	19/07/86	Dupuis Boulet et fils	Michel	Mise au point sur les marchandises disponibles comme le lin, l'avoine, les amandes, les noyers les huiles etc, espèrent que Le Cavalier leur fera toujours confiance	1
92	22/07/86	Pierre Le Hardy Michel		Parle du procès, parle un peu de Claas comme un bon enfant, Michel est attendu car on a besoin de lui pour régler des affaires, parle de Foache	3
93	21/07/86	Saint Jean	Michel	RAS	1
94	20/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	RAS	3
95	17/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	Problème de timing de lettre pour s'occuper d'une commande d'un client, « foire de Guibray qui est le vrai temps de la consommation », reçois des lettres de Rotterdam	3
96	16/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	Mention à la fin de Foache	2
97	14/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	RAS, le coton devient rare	2
98	13/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	RAS	1
99	07/1786	Pierre Le Hardy	Michel	Citation de Cesar, lettre très courte	1
100	12/07/86	Pierre Le Hardy	Michel	il lui dit toutes les lettres qu'il a reçu, Michel est au courant de tout ce qui se	2

101	Sans date	Michel	Claas	<p> passe au Havre quand il est à Caen S'installer définitivement au Havre </p>	1
102	07/07/86	Michel	Claas	<p> « en survivance de feu mon père », « il faudra toujours que j'aïlle a Caen ce qui me fait bien de la peine car j'ai a faire ici », souligné « comme je te l'avais dis/montré », vente de savon à Gela en Italie </p>	5
103	06/07/86	Michel	Claas	<p> Problème avec un capitaine, « je crains que la fainéantise le prenne à Caen », Claas se fait remonter les bretelles </p>	2
104	05/07/86	Michel	Claas	<p> Michel Heude est un insolent et impertinent ! </p>	1
105	02/07/86	Michel	Claas	<p> Gillonne va mieux </p>	1
106	01/07/86	Michel	Claas	<p> Michel Heude fait le fier ! </p>	1

Annexe 3 : Tableau récapitulatif des lettres du fond 153J/12

Ordre successif des lettres dans le fond 153J/12	Date	Expéditeur	Destinataire	Sujet	Nombre de pages
1	31/08/87	Marthe-Elisabeth	Michel et Gillonne	Elle ne peut pas leur donner la procuration qu'ils demandent, elle leur donne déjà une attestation de vie, Madame Le Cavelier née Le Cavelier, mariée à son cousin	2
2	22/12/86	Marthe-Elisabeth	Michel	La famille Le Cavelier est encore malade, toujours cette histoire de procuration et de tontine, feu mon mari	2
3	25/04/86	Bourgmaitres de Arnhem	Marthe-Elisabeth	Les bourgmestres accordent un acte à Marthe Elisabeth, document permettant de faire la généalogie des Le Cavelier	1
4	29/09/86	Marthe-Elisabeth	Michel et Gillonne	Son mari est malade, elle leur a envoyé une attestation de vie	1
5	31/03/86	Marthe-Elisabeth	Michel et Gillonne	Le frère de son mari est mort	1
6	28/01/86	Marthe-Elisabeth	Michel et Gillonne	Leur souhaite plein de bonnes choses pour la nouvelle année, lettre assez	1

7	19/10/85	Marthe- Elisabeth	Gillonne	religieuse, ne reçoit pas de nouvelles d'eux, écrit principalement à Gillonne Elle a bien reçu la lettre de Gillonne datant du mois d'août (!), 9 a 10 navires sont arrivés au Havre, elle ne comprend pas pourquoi Michel est parti au Havre, est ce qu'ils vont s'installer la bas ou est ce que les deux aînés vont reprendre le comptoir ?	2
8	14/08/85	Gillonne	Marthe- Elisabeth	La Hollande a évitée la guerre, elle s'excuse de ne pas donner de nouvelles depuis longtemps, les deux aînés sont au Havre, elle travaille beaucoup et veut être avec son mari, elle s'est acquittée d'elle auprès de Michel	1
9	31/10/85	Gillonne	Marthe- Elisabeth	Jenny a été malade, tante Le Cerf	2
10	Sans date	Michel	Gillonne	Explique les regrets qu'il a du temps qui est passé trop vite, il l'aime et lui promet de revenir à Noël,	2

11	29/10/85	Michel	Gillonne	il ne veut pas s'embrouiller avec elle Problème avec la famille Azire, Il lui fait bien des éloges	2
12	Sans date	Mme Paris	Michel	Accuse Gillonne et Michel de la dépouiller, grains pour huile de rabette	3
13	11/09/85	Michel	Gillonne	Il ne veut se séparer d'un commis	1
14	01/09/85	Michel	Gillonne	Saint Gilles, donc fête de Gillonne, attendre le repos dans le tombeau	1
15	27/08/85	Avril Beaujour	Claas	Il n'aime pas Caen car il se fait dépouiller de son argent à cause des chapeliers etc, il veut passer au Havre le voir, M. Kizon, Capucin	3
16	Sans date	Michel	Gillonne	Dispute Gillonne d'une erreur qu'elle a faite avec Hervieu, elle lui a dit que c'est une erreur d'avoir deux maisons et il l'a rassuré sur le fait que ils seront bientôt réunis si la providence le permet et lui fait comprendre qu'il n'y a qu'eux deux qui comptent, les autres sont « des	2

				mats auxiliaires », Claas sera un bon sujet mais il ne faut pas trop lui donner d'amour propre ce que Gillonne risque de faire selon lui	
17	Sans date	Michel	Gillonne	Donner des étrennes à quelqu'un	1/2 page
18	14/ ?/85	Michel	Claas	Education des enfants, « c'est pour toi et tes freres que je forme une maison au havre », « tu feras bien ton catéchisme », « ce n'est pas tout que d'apprendre a gagner sa vie, il faut apprendre sa religion »	3
19	Sans date	Michel	Gillonne	Une lettre de Pitre a cacher	1
20	04/05/85	Michel	Gillonne	Parle de sa sœur et des enfants	1
21	14/05/85	Michel	Gillonne	Quelqu'un est devenu faignant, il demande a Gillonne de sévir	1
22	Sans date	Michel	Gillonne	Parle du voyage de Claas et son apprentissage	1
23	11/05/85	Pitre	Claas	RAS	2
24	14/08/85	Marthe- Elisabeth	Gillonne	Elle veut que Gillonne lui écrive plus souvent sinon RAS	2
25	06/01/85	Michel	Pitre	« Tu sais que je ne suis pas heureux dans le commerce aussi	1

26	Sans date	Michel	Gillonne	que je n'ai pas de fortune » « Embrasse Jenny et Frederick pour moi »	2
27	01/04/85	Michel	Gillonne	RAS Il veut que ses ordres soit pris au sérieux et respectés, « je ne souffrirai d'aucun maitre dans ma maison, pas même ma femme », il remet les points sur les i, Hervieu se croit trop bon et doit changer de comportement s'il veut devenir maître d'affaires, « je ne veux point de reponse a tout cecy jay autre chose a faire que de mamuser a lire des raisonnements creux », « Ton ami quoiqu'un peu fâché... »	4
28	Sans date	Mchel	Gillonne	RAS	1
29	11/05/1785	Michel	Gillonne	Demande des vêtements à Gillonne, Michel n'aime pas dépense, ne veut pas envoyer Pitre tout de suite en Angleterre, et Claas sera bientôt un homme qui pourra s'occuper	4

				d'un compte, ce qu'il n'aurait pas fait si il n'avait pas travaillé au Havre, Michel ne sait pas s'il reste au Havre ou reviens à Caen, il n'y a d'affaires nul part et sa femme et sa famille lui manque	
	3009/02/1785	Gillone	Marthe-Elisabeth	Essaye de faire comprendre qu'elle n'a pas eu le temps d'écrire et donc il ne faut pas rester fâché sur ça, lui fait des courbettes	2
31	20/07/1785	Marthe-Elisabeth	Gillonne	RAS	1
32	14/04/84	Gillone	Marthe-Elisabeth	Météo désastreuse, la maison a été inondée, les enfants sont vifs	2
33	23/01/84	Marthe-Elisabeth	Gillonne	RAS	2
34	21/10/83	Marthe-Elisabeth	Gillonne	Dysenterie à Arnhem, elle n'a pas reçu des Le Cavelier depuis FEVRIER dernier	1
35	21/03/83	Marthe-Elisabeth	Michel	Cela fait longtemps qu'elle n'a pas reçu de lettre d'eux, elle ne peut les aider en rien, lettre intéressante pour ce que peut apporter un membre de la famille	2

36	03/10/82	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	2
37	20/11/82	Gillonne	Marthe- Elisabeth	Elle a été malade, signature intéressante	1
38	14/05/82	Nicolas Le Cavelier	Michel	Mort de la mère de Michel, Gillonne avait pris soin d'elle	1
39	09/05/82	Marthe- Elisabeth	Michel	La mère va bien, besoin de prendre des nouvelles de la famille, question de Mme Loyel, attestation de vie	2
40	08/03/82	Magistrats d'Arnhem	Marthe- Elisabeth	Attestation de vie	1
41	27/02/82	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	2
42	25/01/82	Gillonne	Marthe- Elisabeth	Santé de la mère, RAS, non signé à la fin	2
43	15/01/82	Marthe- Elisabeth	Sa mère	Souhaite des bonnes choses à sa mère pour la nouvelle année	1
44	15/01/82	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS, lui souhaite la bonne année	1
45	24/11/81	Gillonne	Marthe- Elisabeth	« Nous avons un dauphin dont on se félicite en France... », nouvelles de la mère, RAS	2
46	09/11/81	Marthe- Elisabeth	Gillonne	La mère, RAS	1
47	24/08/81	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	1
48	12/06/81	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	2
49	04/05/81	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	2
50	23/03/81	Gillonne	Marthe- Elisabeth	Détail sur l'état de la mère, détails sur les	3

			enfants, rien de spécial		
51	13/03/81	Marthe- Elisabeth	Michel	Michel a subit une grosse perte	2
52	13/02/81	Marthe- Elisabeth	Michel	Question de lettre de change	1
53	26/01/81	Marthe- Elisabeth	Michel	Pas de lettre de change pour les Le Cavelier a cause de la guerre, Marthe a été 6 mois sans nouvelles d'eux	2
54	14/01/81	Gillonne	Marthe- Elisabeth	Des échantillons ont été envoyé, il est question d'un passage aussi	3
55	02/01/81	Marthe- Elisabeth	Mère Le Cavelier	Lui souhaite les vœux pour la nouvelle année	1
56	02/01/81	Marthe- Elisabeth	Gillonne	Leur souhaite la bonne année	2
57	26/09/80	Marthe- Elisabeth	Gillonne	RAS	2
58	10/03/80	Marthe- Elisabeth	Gillonne	Gillonne subit des engelures, la mère ne vas pas très bien, hiver rude ils ont tous été malade	2
59	11/02/80	Saint Jean	Michel	Il a beaucoup voyagé et n'avait pas d'adresse fixe pour recevoir du courrier donc ça fait longtemps qu'il n'a pas eu de nouvelles des Le Cavelier, il ne veut pas rentrer en France pour l'instant à cause de la guerre et il n'a rien a faire la bas	3

Annexe 4 : Transcription de la lettre n° 29 Fond 153J/12

1 Recu le 12 par Giles

2 au havre le 11 de may 1785

3 jespere que ma chere bonne amie la presente te
4 trouvera en bonne santé ainsy que toute notre
5 chere petite famille & maisonnee. Pour moy
6 sans etre malade je suis dans nos mauvaises
7 sauts jay été pendant quelques jours que je ne pouvois
8 pas (...) peine travailler comme je voudrois
9 je ne fais rien naboutir a rien ne gagne rien cela
10 me donne de lhumeur a joindre rien may de
11 teste des que le tems sera plus doux je prendray
12 une medecine (...) jay besoin mais le tems est
13 sy sec & sy aride que cela nencourage pas
14 je pense que cela influe autant sur le corps
15 comme sur les vegetaux. Enfin patiente
16 Pendant que je raisonne avec toy jauray besoin
17 de quelques paires de bas de fil pour mon été
18 ou de cotton car il nest pas propre davoir des
19 bas de laine je te prie donc de men envoyer quel
20 que paires

21 jay aussy besoin dune veste de tous les jours
22 tu pourroy men faire faire une de bon marché
23 pour mettre sous mon vieux froc ? a tous les jours
24 quand il fait chaud il me faudroit une petite
25 veste de rien qui ne fut pas salissante

[Changement de page]

26 a legard de mon habit il me faudroit un qui
27 fut passable de tous les echantillons je ne trouve
28 que celuy a pitre son habit ou lechantillon inclus
29 qui me plaisent pour men faire un (...) mais qui
30 ne sen aille pas par derriere comme celuy que morue
31 ma fait double de (...) de cotton la veste de meme
32 Cela sera bon été et hiver
33 Le moins de depense tant mieux
34 Je voudrois aussi une catotte de prunelle
35 propre car la mienne sen va
36 une paire descarpin de peau de chevre
37 Je vais te ruiner ma pauvre bonne femme
38 Cest ce qui me fait autant de peine qua toy
39 car je naime pas la depense. Sy je gaignois
40 passe sy morue me fait mon habit quil
41 ne le fasse un peu comme il faut
42 Je fais travailler pitre tant que jay de
43 louvrage & sy jen avois assez je (...)
44 et retardois dun an son envoy en angleterre
45 car il est encore bien jeune quen penses tu
46 aureste il en aprendra mieux langlais

47 Je suis bien encore indecis de toy a moy sur
48 le party que je prendray relatif a metablir icy
49 ou a retourner a caen ? Je nay pas assés
50 daffaire icy il ny en a guere a Caen pour
51 nourrir notre projet et que nous soyons

[Changement de page]

52 a meme apres le retour des 4 freres de prende ce
53 party pense tu que sy jetois a Caen encore bien
54 que je sois tres faineant je ferois quelque chose
55 que nous puissions nous passer dune fille a present
56 que nos petits sont grands dans un couple dannee
57 Claas va devenir un homme fait qui travaillera
58 mais aussy il nauroit rien fait sil eu reste a
59 Caen & un couple dannee de plus au havre le
60 mettra a meme dentrer sur un compte ou daider
61 a en mener un. Cecy est une consideration
62 mais dune facon ou dautre il faut que sy la
63 providence nous concerne lun et lautre et dieu
64 veuille nous en faire la grace que nous soyons
65 reunis cest sur tout quand je ne me porte pas bien
66 que de me voir seul me decourage tout a fait
67 les esprits ne sont plus la meme vigueur la meme
68 force aussy jay antant denvie detre avec toy
69 comme toy avec moy nous ne nous le cedons
70 en rien je pense quavec 5 mille lors que je puis
71 vieu icy dapres la depense que nous faisons
72 que la providence veuille nous donner de choisir
73 pour le mieux – amen je tembrasse de tous

[Changement de page]

74 mon cœur a present mon desir est detre avec
75 toy il me semble que je seray au paradis quand
76 jy seray voila lhomme on desire tout ce
77 quil na pas mais cependant nous devons penser
78 a elever notre petite famille honnestement
79 & au moins a gagner notre vie et cest le
80 plus difficile nous avons notre maison a caen
81 un peu de (...) mets la
82 3 cents livres pas au cela notre paye notre fieffe
83 et nous sommes logis pour rien cest une grande
84 chose (...) plus de commis hollandois
85 a nourrir & payer il sagiroit que tu vises
86 au juste la depense dune année et ce que
87 sa bien menageoit ou depensoit plus de
88 5 milles livres en tout je garderois les deux
89 hervieux pour que je les envoyerois acheter des
90 noix de la graine & on pourroit moy meme
91 faire de petits voyages tu as le tems de
92 reflechir a tout cecy de mon coté je verry
93 sur quoy je peux compter icy afin de combiner
94 pour le mieux en voila assez pour ce quart

reçu les 2 par Giles

au hare le 11 de may 1783

1783 +

J'espère ma Chère Mère avec que la présente
trouvera de bonne santé ainsi que toute votre
Chère petite famille & Maisonnie. Pour moy
Soyez malade je suis dans mes mauvais
jours j'ay été pendant quel que temps que j'en pouvois
pas davantage j'ay travaillé comme j'voudrois
je ne suis rien travaillé à rien ne gagne rien cela
me donne de l'humour à j'ouvre mon nez de
toute des que le temps sera plus long j'voudrois
un médecin. Mais j'ay besoin mais le temps est
si long & si aride que cela m'encourage pas
Je pense que cela m'effraie autant sur le corps
comme sur le végétatif. enfin patience.

Pendant que je raisonne avec toy j'ay
de quelques pains de fil de fer pour mon éti
ou de Cotton. car il n'est pas propre pour être
Pain de laine j'ay j'ay de mon ouvrage quel
que pain.

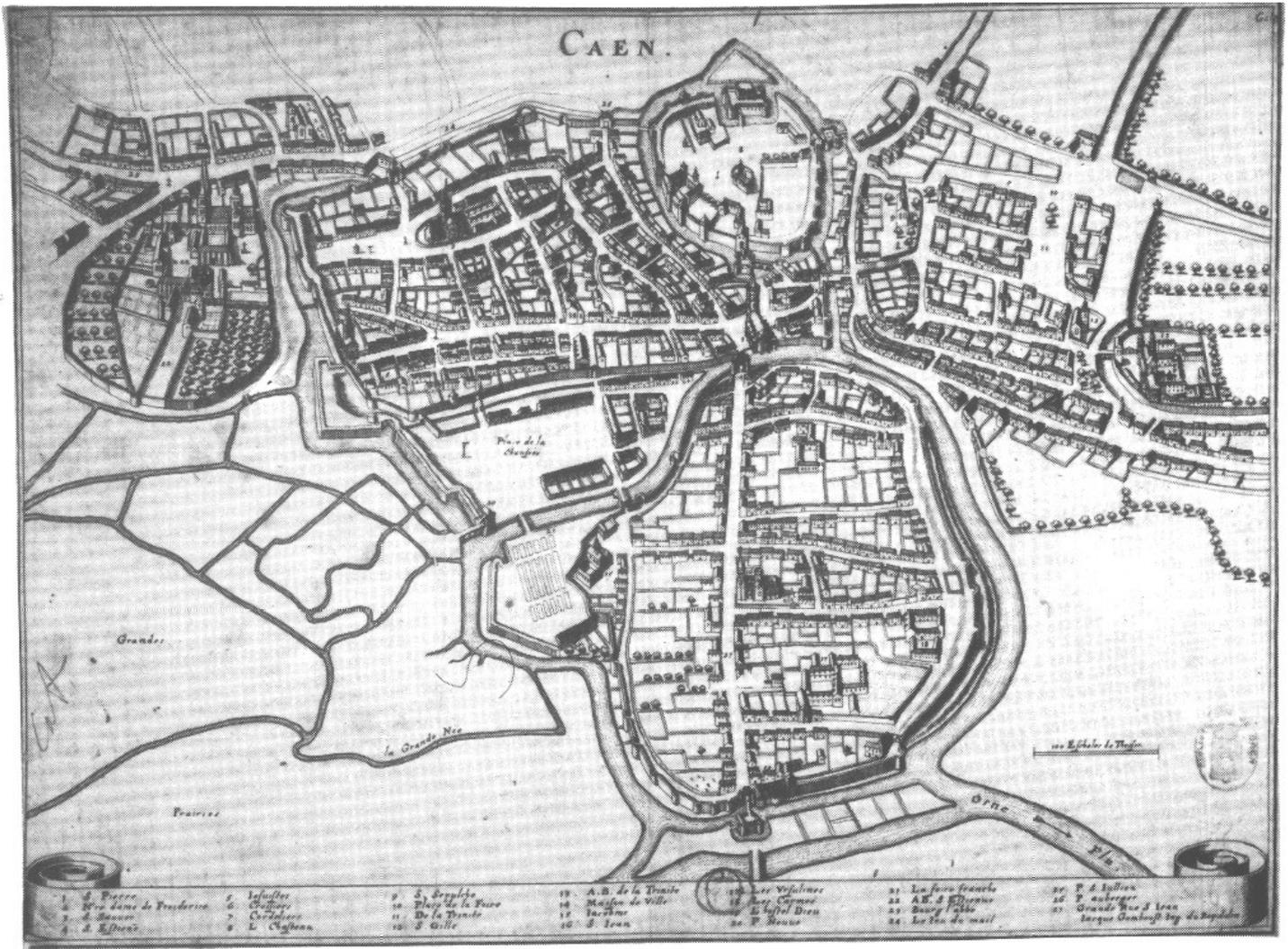
J'ay aussi besoin d'une tige de tous les jours
tu pourrois m'en faire faire un de bon usage
pour mettre sous un vieil sac à tout le jour
quand il sera chaud il en feroit une petite
tête de rien qui se fait par la suite.

a meurtre apres le retour de la force de grande eau
party pour te que sy s'hoit a Caen. avec Nour
que s'hoit les freres de la seigneurie que nous
que nous passons pour passer deux filles apres
que nos getes sans grands dans un couple d'annees
Chac va devenir un homme fait qui travaillera
mais aussi il ne pourra rien faire si ce n'est
Caen & au Coq de l'annee de par au haut de
Nour a meurtre de nos Coq de l'annee ou d'ailleurs
a en l'annee de. C'est un Coq de l'annee
mais dans l'annee de d'ailleurs il faut que sy la
providence Nour Coq de l'annee L'un et l'autre et d'ailleurs
Nour nous en fait la grande que nous soyons
Nour C'est la grande que nous soyons
que de un ois sans un deoourage tout a fait
les espets nous par la meme Nour l'annee
Lors aussi par autant de nos getes avec toy
C'est un Coq de l'annee pour un Nour le Coq de l'annee
la Nour le grand que nous soyons de la seigneurie
Nour de par la deoourage que nous soyons
que la providence nous donne de choisir
pour le Nour - annes. Je t'embrasse de tout

Mon Couer apres un peu de desir est d'etre avec
toy il me semble que je suis en paradis quand
je suis avec l'homme ou desirer toujours ce
que tu as par main apres un peu de desir
a. eleves votre petite famille honnestement
d'un peu a gaucher votre vie et est le
par defaut. nous avons votre maison a Com
un peu de Route. L'interpette qd vous le a
d'entre les par au est par votre fesse
A nous nous Saggi par rien. est une grande
Chou parcourez par de Comis hollandois
a nous de par. il Saggi que tu visse
au par La de par d'une amie est a que
Le Non menageant ou de par d'une amie
5 mille de par. Je Gardois le de par
heure par que je les voyois actives de
Roy de la grande de par ou par de par
Sain de par de par. tu au le de par
Reflectis a tout de par de par de par
Sur quoy je par Comis de par de par
par Le de par. ce de par a par de par

Annexe 5 : Vue du siège Présidial élevée par Lefebvre en 1784

Extrait de l'ouvrage de Chérié J-B, « Caen au XVIII^e siècle, Genèse d'une grande opération d'urbanisme », *Etudes normandes*, 34^e année, n°4, 1985, pp. 44-56

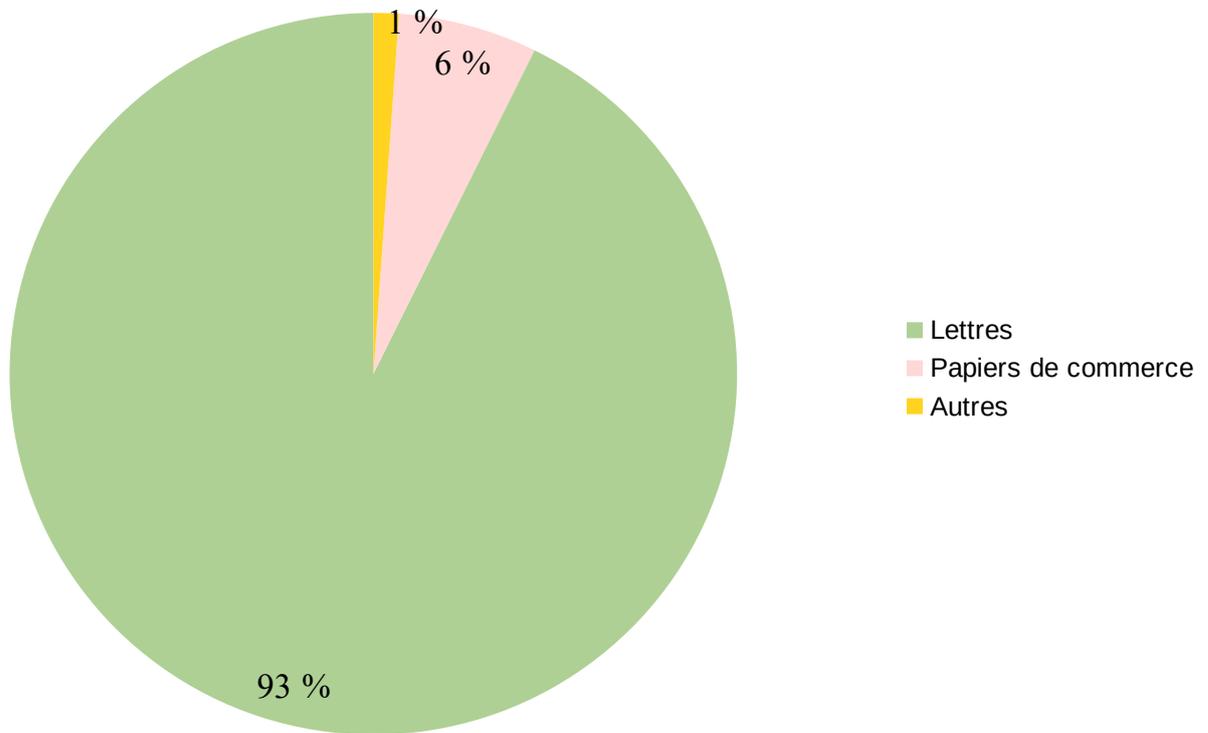


Annexe 6 : Plan du Havre, 1750

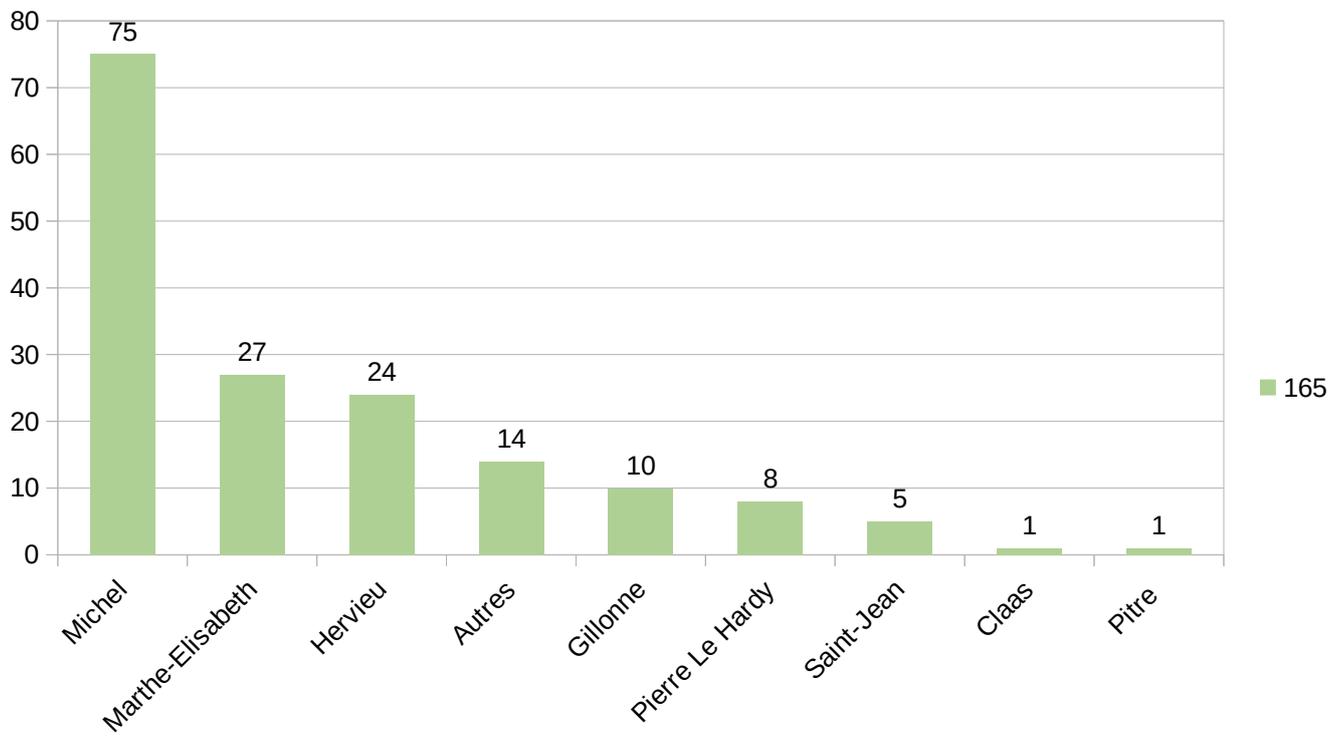
Archives Municipales du Havre cote 1Fi143_



Annexe 8 : Diagramme représentatif des documents composant notre corpus



Annexe 9 : Graphique représentatif de la quantité de lettres émises par expéditeurs



Il Couit Soubzigné Charles Dubosc Du
hame Le Carlier filz Moys audit lieu, moisson
Le jeune Et Lamy Deslondes de Caen, a tous
unite entre nous Les Conditions suivantes,
pour trois armenements de navires, Flot
Wantye, ou Jamy. & de Vies. Broderie &
Devant la Lamy armée au havre par
le Cavalier filz Lundenou.

Savoir.

1^o que tous dits deux navires nous appartenant
sont parties égales, entre nous quatre ainsi
que leurs Cargaisons.

2^o que messieurs Dubosc, Commandera l'un des
dits navires, et que le sieur Lamy conjointement
avec ledit sieur Dubosc, fera les ventes &
recharges, des dits Cargaisons aux Colonies.
que tous dits sieurs Dubosc & Lamy, auront
quatre pour cent de Commission, pour vente
aux Colonies, et autant pour recharges &
marchandise en retour.

3^o que ledit sieur Dubosc, aura pouvoir de faire
deux Centes Livres de que le dit sieur Lamy
aura la moitié de Commission de vente &
recharges aux Colonies, avec ledit sieur Dubosc.

4^o au moyen de lequel somme, les dits sieurs
Dubosc, & Lamy, consentent que toutes les
parties qu'on leur donnera, vertiront au
bien de la masse générale.

5^o que ledit sieur, le Carlier filz armateur de
dits deux navires aura pour ses primes &



- A Sireur à l'armement, un et demy pour Cent
de Commission, sur le montant de ses mises
de harve, A pareillement un et demy pour Cent
sur les Antedites Retour. Et en outre il Luy
6. Sera Donné Compte du mariage de M^{rs}.
C. Cousinquin Cade que he dit sieur he Cavalier
Sireur armateur, soit necessite d'Estre en avance
il Luy Sera Donné Compte d'un demy pour
Cent sur ses dites avances, plus moie.
7. Comme aussi que trois mois au plus
Eard apres le depart de chaque navire
Le dit sieur he Cavalier nous Remettra
un Etat de sa mise de harve Et Chargeon
Et trois mois apres he Retour de chaque
navire, il nous Remettra également, un
Compte tant de ce qui Sera Vendu, que
de ce qui Restera a Vendre. Comme aussi
Sireur dit sieur Dubas et Lamy, seront
Tenus de Remettra au dit sieur he Cavalier
Sireur, ou aux sieurs Correspondants
D'estendre, un Etat de sa mise et Chargeon
aux Colonies.
8. Le dit sieur armateur se charge de soigner
aux assurances sans autre Commission
que Celle Cy dessus, mais il ne s'apoude
nullement de sa solidite des assureurs.
9. Que he dit sieur he Cavalier filz aura
un mois du jour de la Remise de
Vente pour faire sa Remise de fonds
sans s'apoude de sa solidite des
armateurs.
10. Comme aussi que he dit sieur

Dubosc & Freres, Seront Rebreu Juyis
En tout au Colouice, pour le bien de
Commun Comme il le Jugeront a propos
meme de rendre leur marchandise de
bonne saue Cependant leur Garantie de
bonne saue de leur marchandise.
Fait quadruple et arris au havre le
quatre et nombre mille et cent quatre
vingt deux.

Suaveles
~~_____~~ C: Dubosc

~~_____~~ L. Moisson & Freres

Transcription :

1 Nous soussignés Charles Dubosc Du
2 Havre, Le Cavelier fils négociant audit lieu, Moisson
3 Le Jeune et Lamy Deslondes de Caen, à nous
4 arreter entre nous les conditions suivantes
5 pour les armements des navires Het
6 Wantye ou Jenny et De Vier Broederer cy
7 devant la Fanny armé au Havre par
8 Le Cavelier fils l'un dénonce

9 Savoir

10 1° Que les deux susdits navires nous appartiennent
11 (...) égalité entre nous (...) ainsi
12 que leur cargaisons.

13 2° Que Monsieur (...) Dubosc commandera l'un des
14 dits navires et que le sieur Lamy conjointement
15 avec ledit sieur Dubosc gèrera les ventes et
16 (...) des susdits cargaisons aux colonies
17 Que lesdits sieurs Dubosc et Lamy auront
18 quatre pour cent de commission pour la vente
19 aux colonies, et autant pour (...)
20 marchandises en retour.

21 3° Que ledit sieur Dubosc aura pas moins la somme
22 de cent livres et que ledit sieur Lamy
23 aura la moitié des commissions de vente et
24 (...) aux colonies avec ledit sieur Dubosc.

25 4° Un moyen de ce que d'assurer lesdits sieurs
26 Dubosc et Lamy consentent que toutes les
27 pacotilles qu'on leur donnera retireront ?
28 Au bien de la masse générale

29 5° Que ledit sieur Le Cavelier fils armateur des
30 dits deux navires aura pour ses peines ? Et
31 [Changement de page]
32 (...) à l'armement un et demi pour cent
33 de commission sur le montant de la misère ?
34 Du Havre. Et pareillement un et demi pour cent
35 sur la vente des retours. Et sur l'autre ? Il luy
36 sera tenu compte du magasinage des marchandises.

37 6° Convenu ? (...) Caen que ledit sieur Le Cavelier
38 fils armateur soit nécessité d'être (...)
39 il lui sera tenu compte d'un demi pour
40 cent sur lesdites avancées ? Par mois

41 7° Convenu aussi que trois mois au plus
42 tard après le départ de chaque navire
43 ledit sieur Le Cavelier fils nous remettra
44 un état de la mise dehors et cargaison
45 Et trois mois après le retour de chaque
46 navire il nous remettra également un
47 compte tant de ce qui sera vendu que
48 de ce qui restera à vendre. Comme aussy
49 ledit sieur Dubosc et Lamy seront
50 tenu de remettre audit sieur Le Cavelier
51 fils, vu aux sieurs correspondants
52 d'Ostende un état de ventes et chargements
53 aux colonies.

54 8° Ledit sieur armateur se (...) de soigner
55 aux assurances sans autres commissions
56 que celle-cy dessus, mais il ne répond
57 nullement de la solidité d'une assurance

58 9° Que ledit sieur Le Cavelier fils aura
59 un mois du jour (...) ventes
60 pour faire la rentrée des fonds
61 sans répondre de la solidité des
62 (...)

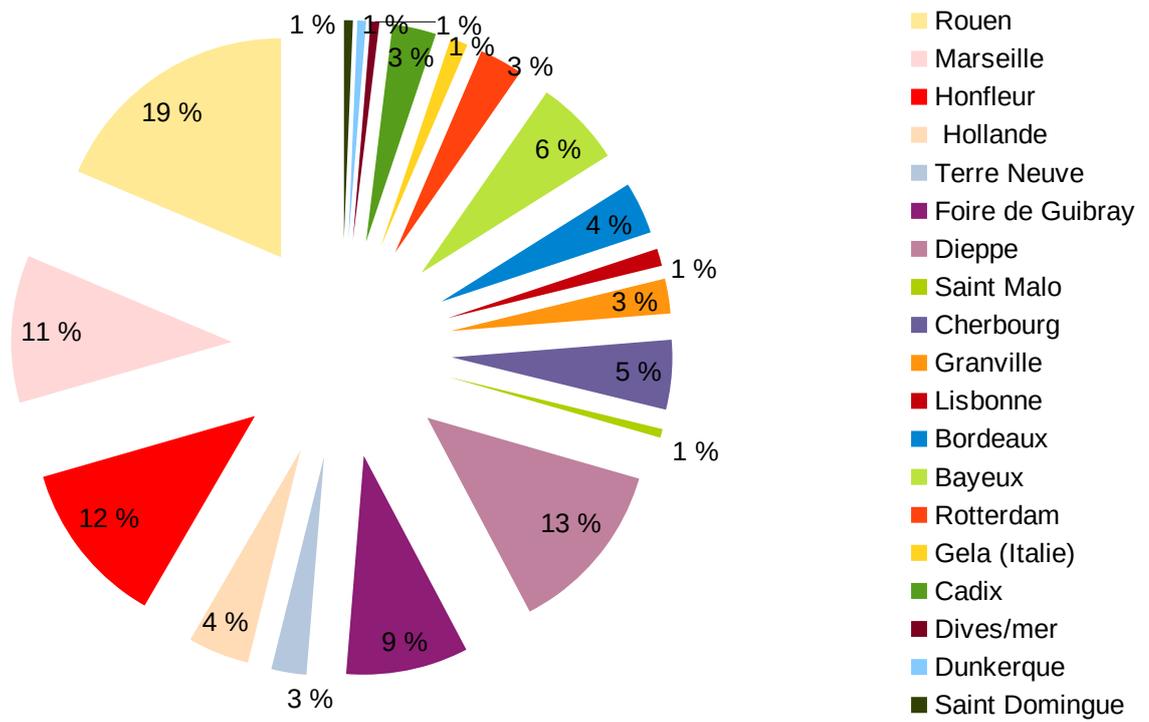
63 10° Convenu aussi que lesdits sieurs
64 [Changement de page]
65 Dubosc et Lamy seront libres d'agir
66 (...) aux colonies pour le bien être
67 commun, comme ils le jugeront à propos
68 même de vendre les navires s'ils le trouvant
69 bon (...) Cependant être garant de la
70 solidité des acheteurs ?
71 Fait quadruple et arrêté au Havre le
72 quatre novembre mil sept cent quatre
73 vingt deux

74 Signature des quatre hommes.

Annexe 11 : Tableau récapitulatif des villes où Michel Le Cavalier exerce son commerce et leur présence dans les lettres

Fonds	153J/22	153J/12	
Caen			
Le Havre			
Rouen	7,12, 31 32 34 36 41 42 45 47 48 50 53 62 64 70 75 76 77 78 79 80 86 87 92 95 100 101 103		29
Marseille	13 22 26 28 36 37 40 65 70 71 72 78 81 84 85 87 97		17
Honfleur	16 25 30 36 41 43 47 53 55 56 57 85 86 90 102 105 106	21,54	19
Hollande	21 54 55 57	2 8 32 53	7
Terre Neuve	27 35 46 50		4
Foire de Guibray	66 69 70 74 85 94 95		14
Dieppe	13 17 21 32 34 35 36 37 42 47 51 52 53 54 58 59 70 81 100 102		20
Saint Malo		71	1
Cherbourg	30 32 36 51 52 71 92 93		8
Granville	13 19 21 83		4
Lisbonne	43 45		2
Bordeaux	3 21 32 41 43 71		6
Bayeux	17 18 27 51 65 68 71 87 92 102		10
Rotterdam	6 31 95	24 35	5
Gela (Italie)		102104	2
Cadix	26 30 35 85 93		5
Dives/mer		56	1
Dunkerque		3	1
Saint Domingue		3	1

Annexe 12 : Diagramme représentatif des villes où Michel Le Cavelier exerce son commerce hors Caen et Le Havre selon notre échantillon de lettres

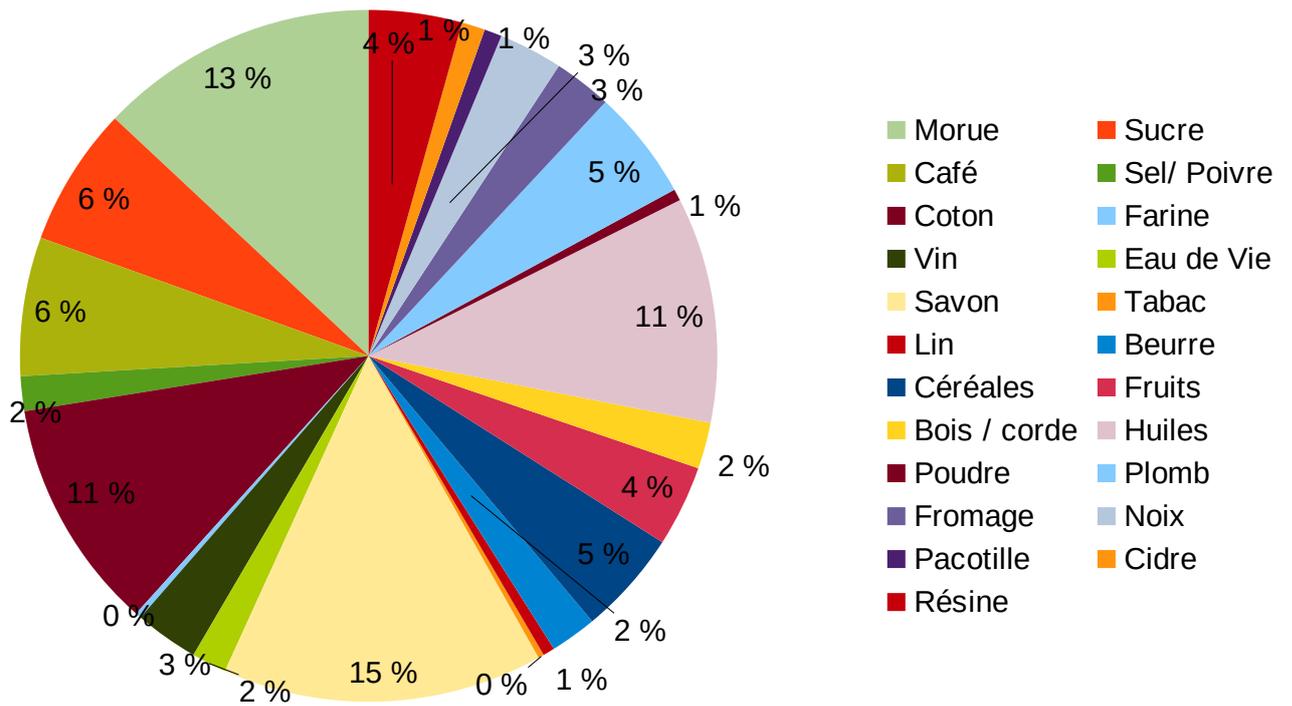


Annexe 13 : Tableau récapitulatif des marchandises négociées par Michel Le Cavalier et leur présence dans les lettres

Fonds	153J/22	153J/12	
Morue	4 5 6 7 8 9 11 13 15 16 17 18 19 20 21 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 41 42 43 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 57 58 59 61 64 66 68 85		48
Sucre	42 54 60 61 64 65 68 77 27 54 78 81 82 87 89 92 93 94 96 97 103 104 105		24
Café	5 27 29 31 33 36 38 41 42 45 47 52 54 71 72 74 77 78 79 80 81 82 100	27	24
Sel/ Poivre	28 31 35 42 45 55		6
Coton	9 13 14 15 16 17 18 23 25 27 29 30 31 32 39 40 42 43 45 47 48 50 54 58 60 61 66 81 87 88 92 93 95 96 97 99 100 103 105 106		40
Farine		3	1
Vin	3 16 17 30 47 58 66 71 90 91 93		11
Eau de Vie	58 63 65 66 71 91		6
Savon	4 5 7 9 11 13 14 16 17 18 19 20 22 25 27 31 35 39 40 41 42 47 48 50 51 52 58 61 64 65 66 67 68 70 71 72 74 75 77 80 81 82 83 84 85 86 87 88 96 98 100 102 104 105	27	55
Tabac		1	1
Lin	13 91		2
Beurre	29 30 32 37 47 52 62 64		8
Céréales	3 4 33 42 47 49 57 58 61 70 78 79 87 90 91 93 102	27	18
Fruits	4 8 15 19 21 26 31 35 42 43 45 55 57 91		14
Bois / corde	3 8 13 36 45 58 64	27	8
Huiles	4 7 9 13 17 20 21 22 25 34 35 36 46 47 52 54 57 58 58 60 62 63 66 69 70 71 74 77 78 79 81 90 91 92 96 100 104 105	12	39

Poudre	5 79	2
Plomb	5 29 32 35 50 52 56 64 65 66 71 78 87 88 89 93 94 96 101	19
Fromage	6 8 27 31 36 41 45 52 53 62	10
Noix	7 8 9 21 29 32 45 50 57 61 93	11
Pacotille	9 44 52	3
Cidre	26 29 37 43	4
Résine	13 17 20 21 24 27 28 32 35 36 37 41 43 48 54	16

Annexe 14 : Diagramme représentatif des marchandises négociées par Michel Le Cavalier selon notre échantillon de lettres



Bibliographie :

Ouvrages généraux :

ARIES P., *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Seuil, 1973

ARIES P, DUBY G, *Histoire de la vie privée. De la Renaissance aux Lumières*, Seuil, Paris, 1986

BAYARD F., *L'économie française au XVI^e, XVII^e et XVIII^e siècles*, Ophrys, Paris, 1991

BRAUDEL F., *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme. XV^e - XVIII^e siècle. Le temps du monde*. Vol. 3, Armand Colin, Paris, 1979

BRAUDEL F. et LABROUSSE E., *Histoire économique et sociale de la France / 1660 – 1789*, PUF, Paris, 1970

BURGUIERE A., KLAPISCH-ZUBER M., SEGALEN F., ZONABEND F., *Histoire de la famille*, Armand Colin, Paris, 1986

BUTEL P., *L'économie française au XVIII^e siècle*, SEDES, Paris, 1993

BUTEL P., *L'économie Maritime française au XVIII^e siècle*, *VSWG: Vierteljahrschrift für Sozial*, Franz Steiner Verlag, Vol. 62, n^o 3, JSTOR, 1975, pp. 289-308

CHALINE O., *La France au XVIII^e siècle. 1715 - 1787*. Belin, Paris, 1996

DUPAQUIER J., *Histoire de la population française. 2. De la Renaissance à 1789*, PUF, Paris, 1988, pp. 293-349

LEVASSEUR P.E., *Histoire du commerce de la France. Première partie : avant 1789*, Arthur Rousseau, Paris, 1911

MARZAGALLI S., BONIN H., *Négoce, ports et océans XVI^e – XX^e*, Presses universitaires de Bordeaux, Bordeaux, 2000

Famille et Parenté :

ADANS P. *Une famille caennaise à travers les siècles : les Le Cavelier*, P. Adans, Caen, 2002

ALFANI G., GOURDON V., MUNNO C. et ROBIN I., « Parrainage et compérage : de nouveaux outils au service d'une histoire sociale des espaces européens et coloniaux », *Histoire, économie société*, Armand Colin, Vol. 37^e année, n^o 4, Persée, 2018, pp. 4-17

- AUGUSTINS G., *Comment se perpétuer ? Devenir des lignées et destins des patrimoines dans les paysanneries européennes*. Société d'ethnologie, Nanterre, 1989
- BELLAVITIS A., *Construire les liens de famille dans l'Europe Moderne*, PURH, Mont Saint Aignan, 2013
- BOURDIEU P., « Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction », *Annales économie, société, civilisation*, Armand Colin, 27e année, n° 4-5, Persée, 1972, pp. 1105- 1127
- CALAFAT G., « Familles, réseaux et confiance dans l'économie de l'époque moderne », *Annales Histoire, Sciences Sociales*, EHESS, Vol. 66e année, n° 2, Cairn, 2011, pp. 513-531
- CASSAN M., « Claire Châtelain, Chronique d'une ascension sociale. Exercice de la parenté chez de grands officiers (XVI^e - XVII^e siècles) », *Revue d'histoire moderne contemporaine*, Belin, Vol. n° 59-1, n° 1, Cairn, 2012, pp. 170-172
- CHOLLET M., « Les écrits du for privé dans le Haut-Maine à l'époque moderne », *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, Presses universitaires de Rennes, n° 115-1, OpenEditionJournal, 2008, pp. 133-158
- COLLOMP A., *La maison du père, Famille et village en Haute-Provence aux XVII^e et XVIII^e siècles*, PUF, Paris, 1983
- DELUMEAU J., « Pierre Goubert, Familles marchandes sous l'Ancien Régime », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, , Presse universitaire de Rennes, Vol. 66, n° 3, Persée, 1959, pp. 363-366
- DICKINSON J.A., « Mariage et civilisation matérielle dans la plaine de Caen au XVIII^e siècle », *Annales de Normandie*, Centre de recherche d'histoire quantitative, Vol. 37, n° 4, Persée, 1987, pp. 275-296
- FARGE A., FOUCAULT M., *Le désordre des familles, lettres de cachet des Archives de la Bastille*, Gallimard, Paris, 1982
- FLANDRIN J-L., *Familles parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, Hachette, Poitiers, 1976
- GODINEAU D., *Les femmes dans la France Moderne XVI^e– XVIII^e siècle*, Armand Colin, Paris, 2015
- GOUBERT P., *Familles marchandes sous l'Ancien Régime : Les Danse et les Motte de Beauvaisie*, SEVPEN, Paris, 1959

- GOUESSE J.M., « Parenté, famille et mariage en Normandie au XVII^e et XVIII^e siècle », *Annales économie, société, civilisation*, Armand Colin, Vol. 27^e année, n^o n°4-5, Persée, 1972, pp. 1139-1134
- HADDAD E., « Système de parenté et histoire sociale : éléments pour un débat . Introduction », *L'Atelier du Centre de recherches historiques*, Centre de Recherches Historiques, n^o 19 Bis, OpenEditionJournal, 2018
- KLAPISCH-ZUBER C., *La famille, les femmes et le quotidien (XIV^e – XVIII^e siècle)*, Publication de la Sorbonne, Paris, 2006
- LANTHIER P., « DESSUREAULT C., DICKINSON J.A. et GOY J., Famille et marché, XVI^e - XX^e siècles », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, Institut d'histoire de l'Amérique française, Vol. 60, n^o 1-2, Érudit, 2006, pp. 207-212
- LASLETT P., « La famille et le ménage : approche historique », *Famille et société*, Armand Colin, Vol. 27^e année, n^o 4-5, Persée, 1972, pp. 847-872
- LEBRUN F. *La vie conjugale sous l'Ancien Régime*, Armand Colin, Paris, 1975
- LE PLAY F., *L'organisation de la famille selon le vrai modèle signalé par l'histoire de toutes les races et de tous les temps*, Téqui, bibliothécaire de l'oeuvre de St Michel, Paris, 1871
- MARTIAL A., *La valeur des liens : hommes, femmes et transactions familiales*, Presse Universitaire du Mirail, Toulouse, 2009
- RUGGIU F.J., *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaises et françaises (1720 – 1780)*, PUPS, Paris, 2007
- VIRET J.L., *La famille normande. Mobilité et frustrations sociales au siècle des Lumières*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, 2013
- VIRET J.L., *Le sol et le sang. La famille et la reproduction sociale en France du Moyen Age au XIX^e siècle*, CNRS, Paris, 2014

Généalogie et héraldique :

- DEGUIN Y., VIRET J.L., SPICA A-E, « Introduction », *Revue dix-septième*, n°288, Presse universitaire de France, 2020, pp. 401 – 405

LESNE-JAFFRO E., « De la liste au récit : comment raconter la généalogie ? Exemple des mémorialistes d'Ancien Régime », *Revue Dix-septième*, n°288, Presse universitaire de France, 2020, pp. 497 – 508

NASSIET M., « Généalogie, héraldique et filiation en France au XVII^e siècle », *Revue dix-septième*, n°288, Presse Universitaire de France, 2020, pp. 407 – 419

POLLET C., « Le général et le particulier : théoriser la noblesse et produire des généalogies en Espagne, en France et en Angleterre au XVII^e siècle », *Revue dix-septième*, n°288, Presse Universitaire de France, 2020, pp. 433 – 443

ROUSSILLON M., « Une écriture littéraire de la généalogie ? Jean-Baptiste L'Hermitte de Soliers », *Revue dix-septième*, n°288, Presse universitaire de France, 2020, pp. 485 – 496

SCHUWEY C., « Écrire et diffuser la généalogie : les révolutions médiatiques du Mercure Galant », *Revue dix-septième*, n°288, Presse Universitaire de France, 2020, pp. 459 - 472

Négociant :

BARTOLOMEI A., DE OLIVERA M., ELOIRE F., LEMERCIER C., SOUGY N., « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750 – 1850 », *Annales histoire et sciences sociales*, 72^e année, 2017, pp. 425 - 460

BROCHARD SAVINIÈRE J-F., « Un armateur normand du XVIII^e siècle : Nicolas Lion de Saint Thibault », *Annales de Normandie*, Centre de recherche d'histoire quantitative, Vol. 3, n° 1, Persée, 1953, pp. 37-49

BOUQUIN L. HAMON P., *Fortunes Urbaines. Elites et richesse dans les villes de l'Ouest à l'époque moderne*, PUR, Rennes, 2011

BUTEL P., *Les négociants bordelais l'Europe et les Iles au XVIII^e siècle*, Aubier, Paris, 1974

CARRIERE C., *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973

CHAMPY P., « De l'Andelle au Vexin normand: l'implantation d'une dynastie rouennaise du négoce, les Quesnel », *Études normandes*, n° 60-3, Persée, 2011, pp. 5-28

DELOBETTE E., *Ces Messieurs du Havre. Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*, Université de Caen, HAL, 2005

DESCHANEL B., « Marchands ou négociants » ?, *Études rurales*, EHESS, Vol. n° 203, n° 1, Cairn 2019, pp. 168-187

- DESCHANEL B., « Que vaut un négociant ? Prix et compétences des commerçants dauphinois, des années 1750 aux années 1820 », *Les Cahiers de Framespa. Nouveaux champs de l'histoire sociale*, n° 17, OpenEditionJournals, 2014
- DURAND Y., « Négociants et financiers en France au XVIII^e siècle », *La fiscalité et ses implications sociales en Italie et en France au XVII^e et au XVIII^e siècles*, Publications de l'École Française de Rome, Vol. 46, n° 1, Persée, 1980, pp. 95-110
- GRAMMARE G., *La maison de l'armateur. L'hôtel Thibault, une architecture du XVIII^e siècle au Havre*. L'Harmattan, Paris 2012
- HAUSER H., « Le "parfait négociant" de Jacques Savary », *Revue d'histoire économique et sociale*, Armand Colin, Vol. 13, n° 1, JSTOR, 1925, pp. 1-28
- HRODEJ P., « Dupouy Madeleine, Les Lamaignère. Une famille de négociants à Bayonne, Nantes, Le Havre, aux Isles (1650-1850) », *Revue d'histoire*, Presses Universitaires de Rennes, Vol. 101, n° 382, Rennes, 2014, pp. 284-285
- LAROCHE C., « Begouen Demeaux (Maurice) Mémorial d'une famille du Havre, Stanislas Foache, Négociant de Saint-Domingue, 1737-1806 », *Revue d'histoire*, Presses Universitaire de Rennes, Vol. 39, n° 137, Persée, 1952, pp. 130-131
- LE LAN J-Y., *Le monde des négociants et du négoce*, Édition Thisa, Histoire – Généalogie, 2007
- LESPAGNOL A., *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 2011
- PONCET O., « Jacques Savary. Le parfait négociant », *Bibliothèque de l'École des chartes*, Librairie Droz, Vol. 169, n° 2, Genève, 2011, pp. 650-651
- ROCHE D., « Négoce et culture dans la France du XVIII^e siècle », *Revue d'Histoire Moderne & Contemporaine*, Société d'Histoire Moderne, Vol. 25, n° 3, Persée, 1978, pp. 375-395
- ROCHE D. et ANGIOLINI F., *Cultures et formations négociantes dans l'Europe Moderne*, École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 1995
- SAVARY J. *Le Parfait Négociant*, Louis Bellaine, Paris, 1675
- TARRADE J., « Liberté du commerce, individualisme et État. Les conceptions des négociants français au XVIII^e siècle », *Cahiers d'Économie Politique*, L'Harmattan, Vol. 27, n° 1, Persée, 1996, pp. 175-191

Commerce :

BARTOLOMEI A., DE OLIVEIRA M., ELOIRE F., LEMERCIER C. et SOUGY N., « L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, EHESS, Vol. 72, n° 2, Cambridge University Press, 2017, pp. 425-460

DARDEL P., *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre au XVIII^e siècle*. Société libre d'émulation de la Seine Maritime, Rouen, 1966

DARDEL P., *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e siècle*, S.E.V.P.E.N, Paris, 1963

DARSEL J., « L'Amirauté en Normandie », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 21, n° 1, Persée, 1971, pp. 3-32

DARSEL J., « L'Amirauté en Normandie », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 29, n° 1, Persée, 1979, pp. 45-74

DARSEL J., « L'Amirauté en Normandie », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 20, n° 4, Persée, 1970, pp. 267-292

DELOBETTE E., « Les mutations du commerce maritime du Havre, 1680-1730 », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 51, n° 1, Persée, 2001, pp. 3-69

DELOBETTE E., « Négociants et traite des Noirs au Havre au XVIII^e siècle », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol.48, n°3, Persée, 1998

HAUDRÈRE P., « Jalons pour une histoire des compagnies des Indes », *Revue d'histoire*, Société française d'histoire d'outre mer, Vol. 78, n° 290, Persée, 1991, pp. 9-27

HAUDRÈRE P., *La compagnie française des indes au XVIII^e siècle (1719-1795)*. Librairie de l'inde éditeur, Paris, 1989

LE BOUEDEC G., « Haudrière Philippe, Les Compagnies des Indes Orientales ; trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux », *Revue d'histoire*, Société française d'histoire d'outre mer, Vol. 94, n° 356, Persée, 2007, pp. 396-399

LEGOY J., « L'opinion publique au Havre face au problème de la liberté des Hommes de couleur et l'abolition de la traite des Noirs », *Annales de Normandie*, Centre National de la recherche scientifique, Vol. 39, n°2, Persée, 1989

MEYER J., « Chapitre IV. La « mise-hors » », *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, EHESS, OpenEditionBooks, 2013, pp. 143-165

SCUILLER S., *Le commerce alimentaire dans l'Ouest de la France au XVIII^e siècle. Territoires, pratiques et acteurs*, Centre de recherches historiques de l'Ouest, Rennes, 2015

Villes :

BARDET J-P. « Le Havre, ville nouvelle. Histoire du Havre et de l'estuaire de la Seine, sous la direction d'André Corvisier », *Etudes normandes*, Association des études normandes, Vol. 33, n°3, Persée, 1984, pp. 95 - 98

BOQUET G., « J.C. Perrot, Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIII^e siècle », *Revue d'Histoire Moderne & Contemporaine*, Société d'Histoire Moderne, Vol. 23, n° 3, Persée, 1976, pp. 464-470

CHERIE J-B., « Caen au XVIII^e siècle. Genèse d'une grande opération d'urbanisme », *Études Normandes*, Association des études normandes, Vol 34, n°4, Persée, 1985, pp. 44-56

LEMONNIER-MERCIER A., *Les embellissements du Havre au XVIII^e siècle*, Presses Universitaires de Rouen et du Havre, Mont-Saint-Aignan, 2013

PERROT J.C., *Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIII^e siècle*, EHESS, Paris, 1999

Corporations/ Francs maçons :

JESSENNE J.P., « Éric Saunier, Révolution et sociabilité en Normandie au tournant des XVIII^e et XIX^e siècles, 6000 francs-maçons de 1740 à 1830 », *Revue d'histoire moderne contemporaine*, Belin, Vol. n°48-4, n° 4, Cairn, 2001, pp. 237-239

JOOSEN H., Henry. « Coornaert (Emile). Les corporations en France avant 1789 », *Revue belge de Philologie et d'Histoire*, Librairie Droz, Vol. 22, n° 1, Persée, 1943, pp. 363-365

KAPLAN S.L., *La fin des corporations*, Fayard, Paris, 2001

LEPRÊTRE I., RIANDE E., SAUNIER E., MOLLIER P. et GASTINNE J.B., *Le Havre: les francs-maçons et la mer. XVIII^e - XIX^e siècles*. Octopus, Oissel-sur-Seine, 2019

SAUNIER E., *Révolution et stabilité en Normandie au tournant des XVIII^e et XIX^e siècles. 6000 francs-maçons de 1740 à 1830*. PURH, Rouen, 1998

SAUNIER E., « Être confrère et franc-maçon à la fin du XVIII^e siècle », *Annales historiques de la Révolution Française*, n°306, 1996

Autres :

BARBOT M., CHAUVARD J.F. et LEVATI S., *L'expérience du déclassement social: France-Italie, XVI^e-premier XIX^e*. École française de Rome, Rome, 2021

CHABAUD G., *Classement, déclassement, Reclassement de l'Antiquité à nos jours*, Pulim, Limoges, 2011

CHARTIER R. COMPERE M., JULIA D., *L'éducation en France du XVI^e au XVIII^e siècle*, Sedes, Paris, 1976

DJEFFEL S., *Corporations et pouvoirs publics au XVIII^e siècle à Nancy : étude institutionnelle et contentieuse*, Université Nancy 2, HAL, 2010, pp. 138-139

FLAMEIN R., *La société fluide : une histoire des mobilités sociales (XVII^e – XIX^e siècle)*, Presses Universitaire de Rennes, Rennes, 2018

HARBULOT M., « Les emprunts viagers de l'ancien régime », *Journal de la société statistique de Paris*, Tome 32, numdam, 1891, pp. 289-309

KHOUBEIMI S., *L'Interaction épistolaire au XVIII^e siècle. Étude réalisée à partir de trois dialogues épistolaires: Voltaire & Mme du Deffand, Jean-Jacques Rousseau & Malesherbes, Benjamin Constant & Isabelle de Charrière. Théorie et pratique de l'épistolaire au XVIII^e siècle*, Université d'Orléans, HAL, 2013

PROST A., CHARTIER R., « L'éducation en France du XVI^e au XVIII^e siècle », *Revue française de pédagogie*, volume 38, 1977, pp. 37-39

POURCHASSE P., « La société fluide. Une histoire des mobilités sociales (XVII^e – XIX^e siècles) », *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, Presses universitaires de Rennes, Vol. n° 126-4, n° 4, Rennes, 2019, pp. 227-228

SANZ AYEN C., « Sébastien Malaprade, Des châteaux en Espagne. Gouvernement des finances et mobilité sociale au XVII^e siècle », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n°66-1, Presse Universitaire de Limoges, Limoges, 2018, pp. 144 - 146

Archives Départementales du Calvados: *PDF* <https://archives.calvados.fr/media/175e2d26-9e49-42d2-a6fc-1ca65f0b1164.pdf>

<https://archives.calvados.fr/media/d64d0456-58d7-4527-a541-3054bf61621f.pdf>

https://fr.wikipedia.org/wiki/Banque_de_France#Histoire_de_la_Banque_de_FranceEtr

Table des annexes :

Annexe 1.....	76
Annexe 2.....	77
Annexe 3.....	88
Annexe 4.....	96
Annexe 5.....	102
Annexe 6.....	103
Annexe 7.....	104
Annexe 8.....	105
Annexe 9.....	106
Annexe 10.....	107
Annexe 11.....	112
Annexe 12.....	113
Annexe 13.....	114
Annexe 14.....	116

Sommaire :

<u>Introduction</u>	1
I. Objet d'étude	1
A. Choix du sujet.....	1
B. Contexte historique.....	4
II. Documentation	8
<u>A. Historiographie</u>	8
1. La famille.....	8
2. La généalogie.....	11
3. La franc-maçonnerie.....	13
4. Le négociant.....	14
5. L'économie.....	19
6. Le commerce.....	21
<u>B. Corpus de sources</u>	24
1. Règles d'édition des sources.....	24
2. Corpus de sources en lui-même.....	26
a. Les lettres.....	26
b. Les autres documents.....	29
<u>Chapitre I : Famille et Alliance</u>	33
<u>A. Un lien constant</u>	33
1. Une correspondance entre mari et femme.....	33
2. Femme au foyer et femme d'entreprise.....	35
3. Une éducation des enfants.....	39
<u>B. Des alliances inévitables</u>	43
1. Des associations professionnelles.....	43
2. Des stratégies familiales.....	47
3. D'autres lieux d'alliance.....	50
<u>Chapitre II : Un métier dans l'ère du temps : Négociant</u>	53
<u>A. Un commerce particulier</u>	53

1. Un marchand en gros.....	53
2. Un métier de papier.....	56
<u>B. Un réseau social et territorial</u>	59
1. Entre terre et mer.....	59
2. Une élite négociante.....	61
<u>Chapitre III : Quelle ascension sociale ?</u>	64
<u>A. Une mémoire de la famille</u>	64
1. Une tradition familiale.....	64
<u>B. Une finalité mitigée</u>	67
1. Des problèmes d'argent.....	67
2. Des difficultés familiales.....	69
<u>Conclusion</u>	72
Annexes.....	74
Bibliographie.....	115
Table des annexes.....	124

Résumé : Une famille de négociants-armateurs originaire de Caen établit un comptoir commercial au Havre et échange avec les îles et le reste du royaume. Le travail en famille couplé à une multitude d'alliances mène cette famille à grimper l'échelle sociale et à intégrer l'élite négociante du XVIII^e siècle. L'amélioration des ports et le commerce international grandissant au cours du siècle font du métier de négociant-armateur une porte ouverte vers la bourgeoisie et à une notoriété assez importante. L'étude ici est donc d'observer comment les Le Cavalier sont parvenus à une ascension sociale par la combinaison du travail et de la famille.

Mots-clés : Famille, Négociant, Armateur, XVIII^e, Caen, Le Havre, Commerce, Maritime, Ascension Sociale, Ancien Régime, Bateau, Marchandise, Tonnage, Port