



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

Marseille, premier port d'Europe

Les tuiles, les oléagineux, le sucre... Au XIX^{ème} siècle, et plus particulièrement sous le Second Empire, Marseille est l'une des villes de France les plus industrielles et les plus ouvertes sur le monde. Ses tuiles mécaniques s'exportent ainsi jusqu'en Australie ! Tout comme l'huile et ses sous-produits - savon, tourteaux pour l'alimentation du bétail, bougies ou glycérine - expédiés dans une grande partie de l'Europe, et même de l'autre côté de l'Atlantique. Depuis qu'il a créé en 1857 l'huilerie qui porte son nom, Adolphe Puget - un ancien négociant devenu industriel - exporte ainsi la majeure partie de sa production vers l'Argentine, son premier débouché. La conquête du marché français, où la concurrence ne manque pas, viendra après... Quant aux raffineries marseillaises, alimentées en sucre de Cuba ou de Java, elles ont des clients dans tout le Moyen-Orient musulman - où les boissons sucrées tiennent lieu d'alcool - mais aussi en Russie.

Une longue tradition commerciale - notamment avec les ports ottomans du Proche-Orient et d'Afrique du nord, les célèbres « Echelles du Levant », une situation clé au carrefour des grandes routes commerciales qui relient l'Europe à l'Afrique et, par le Canal de Suez - inauguré en 1869 - au Moyen-Orient et à l'Asie, la présence d'un vaste empire colonial dont la ville constitue le principal débouché, des milieux d'affaires actifs et qui savent se faire entendre à Paris : tels sont les principaux atouts de Marseille qui connaît, tout au long du siècle, un développement très rapide. Entre 1810 et 1900, sa population passe de 100 000 à 500 000 habitants, dont beaucoup d'immigrants venus d'Italie et d'Espagne. Dans le même temps, le trafic portuaire explose littéralement : 600 000 tonneaux en 1820, plus de 7 millions en 1900. Pour faire face à l'afflux croissant de marchandises, de nouveaux bassins sont mis en chantier durant tout le Second

Empire, à l'image du bassin de la Joliette, de ceux du Lazaret et d'Arenc, du bassin Napoléon ou bien encore du bassin impérial. A l'initiative des milieux d'affaires locaux et parisiens, les chemins de fer connaissent également un vigoureux essor.

Dans cette ville en pleine mutation, il est un petit groupe d'hommes qui tient le haut du pavé du monde des affaires : les armateurs-négociants. Catholiques souvent, protestants parfois, conservateurs toujours, ils ont leurs lieux de prédilection, le cours Bonaparte - actuel cours Puget -, où se dressent leurs hôtels particuliers. Vivant discrètement, attachant une grande importance à la vie de famille et à leur descendance - nombreuse, entre 5 et 6 enfants en moyenne, parfois plus de 10 ! - ils sont les vrais maîtres de la ville et du port. Beaucoup ont hérité de sociétés de négoce solidement implantées hors de France qui leur ont mis le « pied à l'étrier ». C'est notamment le cas de Victor Régis, l'un des plus puissants négociants-armateurs de son temps. Né en 1803 dans une famille de marchands tanneurs originaire du Var, il s'est lancé dans les affaires à 24 ans en prenant la direction de la fabrique de bonnets et de la petite maison de commerce créée par son père à Marseille.

D'emblée, Victor Régis se passionne pour cette activité de négoce qui dispose d'un réseau déjà conséquent au Sénégal. Gomme, ivoire, cuir, peau, cire, indigo et arachide à l'importation, tissus, vêtements, armes, alcools, tabac à l'exportation : classique, ces trafics ne se distinguent alors en rien de ceux que mènent, au même moment, les autres grandes familles de Marseille, qu'il s'agisse des Pastre en Egypte, des Fabre en Amérique du Sud et en Inde ou des Rostand en Méditerranée orientale. La vraie nouveauté, c'est en 1833 qu'elle se produit : cette année-là, Victor Régis envoie l'un de ses navires explorer les rives du Golfe de Guinée. Une première chez les négociants marseillais. Surnommée la « Côte des Esclaves », la région est alors le principal foyer de la traite des Noirs. Le négociant trempe-t-il lui aussi dans ce trafic ? C'est possible, même si rien ne le prouve. Très vite en tout cas, Victor Régis fait le pari de remplacer le commerce d'esclaves - que les Anglais ont interdit dès 1807 - par celui de l'huile de palme que l'on peut se procurer en abondance - et contre de simples coquillages, les cauris - sur les rivages de l'Afrique Occidentale. Son idée ? Utiliser cette matière première peu coûteuse pour la fabrication de savon. Un pari audacieux en

raison de l'opposition des savonniers marseillais mais aussi des problèmes techniques à surmonter. L'huile de palme donne en effet un savon jaune et mou alors que la clientèle française est habituée à un produit blanc, dur et marbré. Une dizaine d'années durant, Victor Régis doit donc exporter son huile vers l'Allemagne et l'Angleterre où le savon jaune est bien accepté. Lorsqu'il apprend en 1852 qu'un ingénieur a mis au point un procédé chimique de décoloration de l'huile de palme, le négociant n'hésite pas : il achète le brevet et le met en application dans une nouvelle huilerie qu'il fait construire à Marseille.

Dans les années 1860, Victor Régis possède une dizaine de comptoirs qui s'étendent du Togo au Nigéria, une vingtaine de navires et une importante huilerie à Marseille. Les profits qu'il tire du commerce de l'huile de palme sont proprement fabuleux. Echangée contre des cauris achetés 15 centimes le kilo, l'huile est revendue 1 franc à Marseille. « J'ai gagné des millions dans mon commerce », se vante d'ailleurs régulièrement le négociant. Des profits qu'il réinvestit pour la plus grande part dans ses affaires mais aussi dans l'immobilier. Avec ses 45 mètres et ses 50 fenêtres sur

façade, son hôtel particulier édifié en 1862 ressemble ainsi à un palais génois. L'homme se fait également construire, dans l'arrière-pays, une splendide bastide, pastiche du château de Chenonceaux qu'il n'hésite pas à baptiser Château Régis ! Devenu un spécialiste reconnu du commerce avec l'Afrique, Victor Régis est en relation régulière avec Napoléon III qui le reçoit aux Tuileries. Son influence est telle qu'il parvient à persuader l'Empereur d'établir, en 1863, un protectorat de fait sur le royaume du Dahomey. Il est vrai que celui-ci est un gros producteur d'huile de palme et qu'il intéresse au plus haut point les négociants anglais...

En 1833, Victor Régis avait épousé Félicie Fabre, la fille d'un autre grand négociant-armateur de Marseille : César Fabre. Dans la grande bourgeoisie du négoce, l'endogamie est clairement la règle. Mais en 1868, le couple se sépare, probablement à la demande de Félicie. N'ayant pas donné d'héritiers à son mari, celle-ci n'a pas apprécié que Victor soit le père de trois enfants naturels. L'affaire, à l'époque, fait grand bruit, les chiffres les plus extravagants circulant sur la fortune du négociant. Pas moins de 40 millions de francs, aux dires de certaines feuilles à sensation ! La séparation des époux

Régis provoque en tout cas l'éclatement du système familial mis en place par Victor Régis, système qui unissait étroitement son clan à celui des Fabre. Beau-frère de Victor Régis et par ailleurs époux de sa nièce Thérèse, Cyprien Fabre quitte ainsi la maison Régis dont il était devenu associé en 1863 pour voler de ses propres ailes. A l'heure où décline l'étoile de Victor Régis - il se retirera en 1880 -, cet homme né en 1838 et à l'énergie inépuisable s'impose comme l'une des grande figures du monde des affaires marseillais. Dès 1868, il crée sa propre affaire de commerce et d'armement. Fort de l'expérience acquise au sein de la maison Régis, il ouvre une dizaine de comptoirs de l'embouchure du Niger à celle de la Volta. Noix de palme, sésames et arachides y sont échangés contre des étoffes, du rhum, de la poudre et des cauris, exactement comme le faisait Victor Régis au début de son ascension. Mais l'époque n'est plus tout à fait la même. En Afrique devenue un terrain de conquête pour tous les pays européens, la concurrence se fait plus rude. Cyprien Fabre doit compter non seulement avec ses rivaux marseillais mais aussi avec les négociants anglais et allemands, très actifs sur le continent. Dès les années 1870, pressentant que son avenir n'est

plus en Afrique, le négociant acquiert une dizaine de vapeurs de 400 à 1200 tonneaux et crée la Compagnie française de navigation à vapeur Cyprien Fabre et Cie. Portée par la mise en valeur des colonies mais aussi par l'émigration italienne vers les Amériques, elle exploite bientôt des lignes régulières vers l'Algérie, la Syrie, l'Espagne, l'Italie, l'Amérique du Sud et la Nouvelle-Orléans. En 1896, la Compagnie possède dix-sept vapeurs que le négociant remplit non seulement de passagers mais aussi de marchandises. Pour rentabiliser ses bateaux, Cyprien Fabre multiplie également les opérations de circonstances, qu'il s'agisse de transporter des troupes en Indochine et des pèlerins vers la Mecque ou d'acheminer les pêcheurs de Saint-Malo vers Terre-Neuve.

Dans les années 1870, le transport de passagers et de marchandises vers les colonies, les Amériques ou l'Orient devient ainsi l'une des activités les plus dynamiques du port de Marseille. Plusieurs entreprises en ont fait leur spécialité, qu'il s'agisse de la Compagnie Paquet, créée en 1862, ou de la Compagnie Fraissinet, fondée en 1874. Sans doute l'ère du grand négociant implanté au cœur de l'Afrique n'est-elle pas tout à fait achevée.



Né en 1827, originaire d'un milieu très modeste, Charles-Auguste Verminck est ainsi dans les années 1870, à la tête d'un vaste réseau commercial en Afrique Occidentale. Mais l'heure est désormais aux nouveaux horizons. Dans les années 1880, Charles-Auguste Verminck se détourne peu à peu du négoce et devient l'un des principaux industriels français de l'huile alimentaire. Premier port d'Europe, Marseille est alors à son apogée. Une apogée que la Première Guerre mondiale mettra à mal et qui s'achèvera définitivement avec la crise des années 1930.

Tristan GASTON-BRETON,

Historien d'entreprises

tgastonbreton@elzear.com