

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	IX
Abréviations	XI
Avertissements	XIII
Préface de Lucien Bély	XV
INTRODUCTION	1

PREMIÈRE PARTIE AUX ORIGINES : LE FLORISSEMENT D'UNE NOUVELLE DIPLOMATIE

Préambule à la première partie	15
CHAPITRE PREMIER. — Une fonction aux contours obscurs	17
I. — Dans le temps long de l'histoire consulaire	18
Du représentant des marchands à l'agent du roi	18
Consul ou diplomate : une figure hybride ?	21
II. — Au cœur de l'expansion commerciale française	25
Le temps court de la réforme colbertienne	26
Le « réseau Pontchartrain », bras armé de la Marine	30
Marine et Affaires étrangères : des réseaux concurrents ?	32
III. — L'architecture consulaire d'une « si douce domination »	36
Mailler pour dominer	36
a) Avant le traité des Pyrénées	36
b) Après le traité des Pyrénées	38
Le temps des expérimentations	42

CHAPITRE II. — De l'économie en diplomatie	47
I. — Le négoce en négociation entre France et Espagne	48
L'Espagne : eldorado commercial français	49
a) La force du nombre	50
b) Un poids économique de taille	53
Les assises juridiques d'une présence	57
a) Au temps des Habsbourg	57
b) Au temps de l'Union des Couronnes	60
c) Le moment Utrecht	64
II. — Un manque à pallier	65
Des experts au service du prince	65
Des questions économiques prégnantes	68
Des ambassadeurs peu au fait du commerce	73
CHAPITRE III. — Au fondement du recrutement	77
I. — Nominations et clientélisme : à la confluence de réseaux	78
La « créature » du secrétaire d'État de la Marine	78
a) La clientèle des Pontchartrain	79
b) Les années Choiseul	81
c) Le déclin du clientélisme ministériel	85
L'influence de l'ambassadeur	86
Les alliances matrimoniales	87
II. — Profils sociaux et professionnels au service d'une carrière	89
Des trajectoires familiales, entre invariants et exceptions	90
a) Des origines géographiques diverses	90
b) Un profil social dominant	92
c) L'exception du milieu marchand	98
Des compétences mobilisées	101
a) La compétence commerciale	102
b) La compétence linguistique	103
c) La compétence juridique	105
Les voies de la formation : l'expérience du terrain	107
a) La carrière consulaire	107

b) La carrière négociante	110
c) Entre les bureaux et le terrain : commis et serviteurs de l'État	112
d) Des hommes de l'entre-deux	114
III. — De l'intérêt d'être agent général	115
Reproduction sociale et ascension nobiliaire	116
Un enrichissement personnel ?	118
a) Entre topos et réalité : l'impécuniosité	118
b) Des ressources régulières	120
Conclusion de la première partie	125

DEUXIÈME PARTIE
DE L'INFORMATION À LA NÉGOCIATION.
DES HOMMES DE L'OMBRE EN ACTION

Préambule à la deuxième partie	129
CHAPITRE IV. — Tisser le fil de l'information. De Madrid à Versailles	131
I. — Donner corps à l'institution : l'écrit au cœur des pratiques	132
L'information avant tout	132
De la continuité de l'institution	134
a) Le maintien du dialogue	134
b) La permanence d'une structure épistolaire	136
L'homme derrière le style	141
II. — Une masse en mouvement	142
Un volume conséquent	142
Au rythme de la conjoncture	144
Pour une vision panoramique	148
a) Le volet maritime	148
b) Les doléances marchandes	150
c) La politique économique	151
d) Le personnel consulaire français	152
e) La vie de cour	153
III. — Par-delà le temps et l'espace	154
Encadrer la transmission	154

La discrétion en chemin	155
Loin des yeux, loin du cœur ?	158
IV. — À l'interface du négoce et du monde politique :	
les sources de l'information	161
Les réseaux d'un informateur	161
a) Au contact de l'administration espagnole	162
b) Au contact du terrain : élite négociante et agents consulaires	165
Soulever le voile de l'information	168
CHAPITRE V. — Au service des marchands français ?	173
I. — Le don de l'information	175
Informer pour commercer	176
Relayer localement	179
II. — Sécuriser l'environnement économique	183
Les objectifs : intérêts collectifs ou affaires particulières ?	183
a) La défense des privilèges	183
b) La simplification des démarches individuelles	185
Les moyens d'action	186
a) Un praticien du droit au service du négoce	186
b) La mobilisation du capital relationnel	191
Une efficacité en demi-teinte	193
a) Des vexations persistantes	193
b) De l'art de composer : arbitrer entre l'État et les marchands	194
III. — L'élite en priorité	201
Un vécu en partage	201
Des interventions ciblées : les Français de la Carrera de Indias	202
CHAPITRE VI. — Dans le vif de l'action.	
Négocier, dialoguer, rencontrer	207
I. — Un environnement juridique à façonner	208
La rengaine du traité de commerce	208
Entre la lettre et l'esprit	211
Le droit à l'épreuve du terrain	214

II. — Dans l'ombre des négociations	217
Pour vivre heureux vivons cachés	218
L'art de « bien colorer sa nature »	219
III. — Interlocuteurs et instances de dialogue	220
Les interlocuteurs français	221
Les interlocuteurs espagnols	223
a) Les <i>secretarios de Estado</i>	223
b) Un agent hybride entre deux Couronnes	226
Entre défiance et confiance	230
IV. — Au cœur ou en marge : trouver sa place	234
L'entente collaborative	234
Les pommes de discorde	236
Conclusion de la deuxième partie	241

TROISIÈME PARTIE

PENSÉES ET DISCOURS POUR UNE DIPLOMATIE COMMERCIALE

Préambule à la troisième partie	245
CHAPITRE VII. — Au prisme des Lumières.	
L'horizon intellectuel d'un discours	247
I. — Praticiens d'une science nouvelle au service du pouvoir	248
II. — De beaux esprits curieux de tout	252
Beliardi ou l'idéal encyclopédique	253
Lévesque de Champeaux : au cœur de la République des Lettres	259
III. — Aux sources discursives d'un imaginaire	265
CHAPITRE VIII. — Dans les sillons colbertistes.	
Penser un partenariat inégal	271
I. — L'Espagne « ne peut se suffire à elle-même »	272
L'entretien d'une dépendance industrielle	272
Rhétorique de la médiation et doux commerce	277
II. — De la Péninsule à l'Empire : les horizons coloniaux d'un discours	279
Penser un impérialisme informel	280

Menaces en vue	284
a) La concurrence étrangère	285
b) La politique douanière de Charles III d'Espagne	286
c) Le règlement du <i>comercio libre</i>	287
III. — Une lecture globale du monde hispanique	291
Le progrès en question	292
Les moyens d'une ambition ?	295
a) La réforme des collèges majeurs	295
b) Un conservatisme frondeur : la révolte contre Esquilache	297
c) L'humiliation d'Alger	298
CHAPITRE IX. — Pouvoir et impuissance des mots.	
L'accueil du discours	301
I. — Dans les circuits décisionnels : la réception française	302
Dans les bureaux de la Marine	302
a) Entre hiérarchisation, sélection et rationalisation	303
b) Un outil pour orienter le regard	305
La diffusion administrative	309
a) Le secrétaire d'État des Affaires étrangères	310
b) L'administration des Finances	311
c) L'administration du Commerce	313
II. — Entre échange, influence et rejet : la réception espagnole	314
Un espace d'interaction	314
a) La diffusion de l'esprit français	315
b) L'affinité intellectuelle	316
c) L'orientation des vues espagnoles	318
Les vents contraires	320
Conclusion de la troisième partie	325
CONCLUSION GÉNÉRALE	327
Annexe I. — Généalogies des agents généraux	333
Annexe II. — Vie et carrière des agents généraux	339

TABLE DES MATIÈRES

	419
Sources	347
Bibliographie	365
Index des noms de lieux	405
Index des noms de personnes	409