

Les compagnies d'assurance par actions à Cadix : les limites d'une exploitation rationnelle du risque maritime (1778-1808)

Introduction

Le recours à des dispositifs financiers destinés à couvrir les risques inhérents à la navigation constitue une pratique mercantile ancienne, née sur les rives de la Méditerranée antique¹. Au Moyen Age, les deux principaux instruments existants, le prêt à la grosse aventure et la police d'assurance, sont d'un usage suffisamment courant pour avoir donné lieu à un travail normatif poussé dans les principautés et les républiques marchandes qui bordent la Méditerranée². La découverte de l'Atlantique a entraîné peu de changements dans la gestion des risques maritimes, la traversée de l'océan ne différant de la navigation méditerranéenne que par l'ampleur des problèmes posés : les valeurs transportées sont plus importantes, le temps d'immobilisation des capitaux est plus long et les tempêtes plus éprouvantes. C'est ainsi que l'exploitation des routes transatlantiques n'a pas entraîné d'innovation dans le domaine de l'assurance, mais seulement un changement d'échelle de la pratique.

Cette question d'échelle prend cependant toute son importance dans le contexte de la Carrera de Indias car l'attribution du monopole des échanges coloniaux à un seul port, d'abord Séville, puis Cadix, impliquait que la totalité des risques découlant des expéditions destinées à l'empire espagnol soient supportés par les négociants d'une seule place commerciale. Dans un tel contexte, il convient de s'interroger sur les solutions mises en œuvre par les *cargadores gaditans* pour assumer une telle responsabilité et sur leur capacité à gérer de façon rationnelle cette situation : sont-ils parvenus à concevoir un système permettant, à la fois, de satisfaire aux besoins élémentaires d'assurance des armateurs de la place sans augmenter de façon

¹ BERNAL A.M, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824)*, Séville, 1992, p. 28-30.

² L'exemple le plus célèbre est celui de la Catalogne (cf. CARRASCO GONZALEZ G., « Los seguros en el comercio marítimo español durante la Edad Moderna », *Actas los XIII Encuentros de Historia y Arqueología. Economía marítima*, San Fernando, 1998, p. 63).

dématurée des coûts de transaction déjà très lourds dans la Carrera de Indias et, à la fois, d'offrir une rémunération suffisamment attractive aux assureurs pour attirer des capitaux vers ce secteur?

Le choix de retenir pour cette étude les trois dernières décennies de l'histoire de la Carrera de Indias s'explique par le double intérêt de cette période. D'une part, le marché de l'offre d'assurance connaît alors une profonde transformation qui témoigne d'un changement des mentalités et d'une nouvelle appréhension du risque maritime dans le milieu négociant local. D'autre part, la succession entre des périodes de paix (1783-1793, 1795-1796, 1802-1804) et des périodes de conflits (1779-1783 contre l'Angleterre, 1793-1795 contre la France, 1796-1802 et 1804-1808 de nouveau contre l'Angleterre) permet d'étudier les difficultés posées par la gestion d'un risque hors norme : la guerre maritime.

Le marché du risque maritime à Cadix

Le marché de l'assurance à Cadix s'est longtemps caractérisé par une distorsion entre une demande extrêmement importante et une offre insuffisante. La pratique généralisée du prêt à la grosse aventure et la dépendance envers les capitaux européens que cette pratique supposait illustrent cette situation.

Le prêt à la grosse aventure associe en effet un prêt commercial et une forme d'assurance maritime puisque le débiteur n'est tenu de rembourser la somme empruntée que si la traversée sur laquelle le risque porte connaît une issue heureuse. L'avantage qu'il tire de cette forme de crédit est cependant largement relativisé par le montant très élevé des primes qu'il doit acquitter, celles-ci pouvant atteindre 30, 40 ou 50 %, si bien que les négociants qui ont recours à cette forme de crédit ont pu être présentés comme étant en situation de dépendance vis-à-vis des prêteurs, notamment à Cadix où les fonds placés de la sorte appartenaient, le plus souvent, à des négociants étrangers³. Antonio Miguel Bernal invite cependant à nuancer ce propos en soulignant que le prêt à la grosse aventure a permis de mobiliser plus de 117 180 487 pesos pour les besoins du commerce gaditan entre 1760 et 1778 et que la cherté des primes doit être pondérée par la prise en compte des échéances offertes à l'emprunteur qui dans certains cas ne remboursait la somme contractée que deux ou trois ans après la signature du contrat⁴.

³ CARRIERE C., « Renouveau espagnol et prêt à la grosse aventure », *R.H.M.C.*, 1970, p. 244.

⁴ BERNAL A.M., *La financiación de la Carrera*, *op. cit.*, p. 421.

Quelle que soit l'interprétation privilégiée, on retiendra qu'une large partie de l'offre d'assurance à Cadix était assumée par des capitaux étrangers. Or les travaux de Charles Carrière comme ceux d'Antonio Miguel Bernal s'accordent pour constater que cette situation a profondément évolué dans le dernier tiers du siècle.

Au vu des relevés effectués dans les fonds de l'Archivo General de Indias, Antonio Miguel Bernal constate que les sommes placées en prêts à la grosse aventure entre 1779 et 1796 sont moitié moindres que celles des deux décennies précédentes⁵. Or entre ces deux périodes le niveau des échanges du port n'a pas fléchi. Cette baisse est donc nécessairement liée au développement des nouvelles formes de financement des expéditions coloniales qui associent le prêt de terre et la police d'assurance. Cette transformation semble en outre avoir été accompagnée d'une plus grande autonomie de la place vis-à-vis des intérêts européens qui avaient longtemps dominé le marché du risque maritime gaditan, comme en témoignent les sources locales.

Ainsi, les livres de comptes des courtiers de l'année 1796, conservés à l'Archivo General de Indias⁶, dans lesquels étaient consignées les polices contractées sur le marché local, apportent une première illustration de l'autonomisation croissante de la place de Cadix en matière d'assurance. Pour chaque police, l'identité de l'assuré, le trajet qui est assuré et le montant du contrat sont relevés ; en revanche, la position du preneur de l'assurance (armateur de l'expédition ou simple commissionnaire chargé de contracter des assurances pour le compte d'un tiers) et l'identité de l'assureur ne sont pas mentionnées. Guadalupe Carrasco Gonzalez, qui a étudié l'intégralité des 2083 polices reproduites dans ces livres, évalue à un tiers – près de 8 000 000 de pesos – la somme assurée à Cadix pour des expéditions ne concernant pas la ville⁷. Une large partie de l'offre d'assurance du marché local était donc destinée à couvrir les besoins des autres places maritimes du continent. L'étude que nous avons menée sur les 424 polices contractées en 1796 par les négociants français de la place confirme ces résultats. Elle révèle en effet que si plus des trois quarts des contrats (333) sont établis pour des trajets incluant Cadix comme port de départ (124) ou de destination (209)⁸, ce n'est pas le cas des 76 autres contrats pour lesquels le trajet couvert est connu. Parmi ces

⁵ *ibidem*, près de 61 millions de pesos contre plus de 117 millions de pesos.

⁶ Archivo General de Indias (dorénavant AGI), Consulados, liasse 1757.

⁷ CARRASCO GONZALEZ G., *op. cit.*, p. 69. Le montant total des assurances contractées s'élève à 23 564 441 pesos.

⁸ Dans la majorité des cas, il s'agit de liaisons entre Cadix et les principaux ports européens dont la ville était partenaire (Londres, Amsterdam, Hambourg, Le Havre-Rouen, Saint-Malo, Nantes, Bordeaux, Marseille, Gênes, Livourne).

derniers, 40 ont trait à des liaisons entre des ports espagnols et l'Amérique hispanique ou l'Europe. La seconde moitié de ces contrats concerne plus directement le marché européen de l'armement : dans 18 cas, ce sont des expéditions entre deux ports européens qui sont assurées à Cadix⁹ et dans les 18 autres cas connus, il s'agit d'armements européens destinés aux colonies d'Amérique, essentiellement les Antilles françaises.

Des sondages effectués dans la documentation notariale et consulaire ont par ailleurs permis de constituer un échantillon de 35 polices d'assurance impliquant des négociants français entre 1777 et 1793¹⁰. Ces documents confirment qu'une partie de l'offre locale servait à couvrir les besoins des armateurs européens. En effet, près du tiers des polices relevées portent sur des liaisons effectuées entre la France et son espace colonial¹¹ et la majorité des polices restantes, qui portent sur une traversée reliant Cadix à l'Europe, sont signées pour le compte des armateurs européens, le négociant gaditan n'étant alors qu'un simple commissionnaire chargé de négocier sur la place les contrats couvrant les sommes à assurer.

Peut-on cependant conclure de ces études que Cadix était devenu l'une des grandes places d'assurance du continent à la fin du XVIII^e siècle ? Il est malaisé de répondre car nous disposons d'un certain nombre d'exemples dans lesquels les négociants gaditans cherchent à s'assurer, ou à se réassurer, sur des places françaises offrant des taux de primes plus intéressants¹². En outre, l'essentiel de nos données porte sur des périodes durant lesquelles la France est engagée dans des conflits maritimes alors que l'Espagne jouit d'une situation de neutralité (1778-1779, 1792-1793, 1796). Il semble alors naturel que les négociants hexagonaux aient cherché à s'assurer sur des marchés épargnés par la guerre afin de profiter de conditions tarifaires plus avantageuses. On retiendra donc que le marché de l'assurance à Cadix, après avoir été un réceptacle des capitaux européens pendant la majeure partie du XVIII^e siècle, a connu une profonde transformation dans le dernier tiers du siècle au point qu'une partie de l'offre locale s'est trouvée investie dans des circuits commerciaux extérieurs à la ville. Cette transformation doit être mise en relation avec la multiplication des

⁹ Gênes-Marseille ou Gênes-Livourne par exemple, ou encore Porto-Saint-Petersbourg.

¹⁰ Deux types de documents sont liés à la pratique de l'assurance : la *carta de pago y abandono* qui est un acte notarial signé par l'assuré lorsqu'il reconnaît avoir perçu de ses assureurs le montant d'une indemnisation et qu'il leur abandonne ses droits sur les marchandises sauvegardées et les procurations qui sont octroyées, devant notaire ou à la chancellerie du consulat, par des assureurs afin de recouvrer sur des places étrangères des primes d'assurance qui leur sont dues ou de récupérer des marchandises sauvegardées lors de l'échouage ou du naufrage d'un navire.

¹¹ On relève ainsi trois retours de Saint-Domingue sur Marseille et Bordeaux, cinq expéditions destinées aux Indes orientales, une à l'Île-de-France et une expédition négrière au départ de la Rochelle.

¹² En 1787, la compagnie Sahuc Guillet de Cadix constate dans un courrier adressé à la maison Roux frères de Marseille, que « comme ordinairement les primes chez vous sont plus modiques, nous oserions croire qu'il y aurait à gagner de prendre des risques ici pour se faire récupérer chez vous » (Archives de la Chambre de Commerce de Marseille – dorénavant ACCM –, fonds Roux, LIX-843, 06/11/1787).

A paraître dans G. Chastagnaret, B. Marin, O. Raveux, (éd.), *Du fatalisme à l'exploitation du risque. Le risque et les économies méditerranéennes du Moyen Age à nos jours*, Presses de l'IFAO, Le Caire, courant 2009.

compagnies d'assurance par actions, qui ont connu un essor remarquable à Cadix à partir des années 1770 et ont permis d'augmenter de façon considérable l'offre d'assurances maritimes sur la place.

Traditionnellement, dans des pays comme l'Espagne ou la France, l'offre d'assurances émanait de particuliers pouvant être soit des acteurs de second ordre du monde marchand ne disposant pas de moyens suffisants pour pratiquer le commerce, soit de négociants issus de l'élite mercantile et n'acceptant de placer leurs fonds dans cette branche qu'à un prix très élevé pour les assurés. Il en résultait une offre extrêmement segmentée et dans l'ensemble coûteuse, les primes étant nécessairement élevées pour compenser le faible nombre de polices signées. A partir des années 1750-1760, la situation change profondément. Les compagnies d'assurance par actions se multiplient des deux côtés des Pyrénées selon des modèles déjà expérimentés en Hollande ou en Angleterre depuis le XVII^e siècle. A Cadix, les premières compagnies apparaissent dans les années 1760-1770 et se multiplient ensuite à un rythme soutenu. Guadalupe Carrasco Gonzalez en dénombre 69 en 1793, 73 en 1795 et 89 en 1796¹³. Au total, 75 compagnies auraient été créées ou prorogées dans les années 1791-1796, engageant ainsi près de 25 millions de pesos dans le secteur. Notons que cette somme aurait suffi à couvrir le montant total des assurances contractées devant les courtiers en 1796, alors même que ces compagnies n'avaient pas entraîné la disparition des assureurs particuliers.

L'impact de la création de ces compagnies sur le marché local de l'assurance peut être envisagé à l'aune des onze polices d'assurance qui ont été prises par des négociants français de la place et pour lesquelles nous connaissons avec précision l'identité des assureurs. Au total, cet échantillon porte sur 110 362 pesos que les maisons françaises ont souscrits, soit pour leur compte, soit pour le compte d'un commettant, au cours de deux périodes (95 442 pesos en 1778-1779 et 14 920 pesos en 1792-1793). Deux critères ont été retenus pour analyser la structure de l'offre : le statut de l'assureur (compagnie ou particulier) et sa nationalité (français ou espagnol). La répartition est la suivante :

Compagnies d'assurance espagnoles	37 120
Compagnies d'assurance françaises	14 000
Particuliers espagnols	47 642

¹³ CARRASCO GONZALEZ G., *op. cit.*, p. 68. Ces chiffres, établis à partir de l'*Almanak mercantil o Guía de comerciante*, sont cependant bien plus élevés que les 54 compagnies recensées par le comte de Maule, un des meilleurs témoins de l'époque, en 1796 (Nicolas de la Cruz y Bahamonte, comte de Maule, *De Cádiz y su comercio (tomo XIII del viaje de España, Francia y Italia)*, éd. De Manuel Martin Ravina, Universidad de Cádiz, Cadix, 1997, p. 69).

Deux constats peuvent en être tirés. D'une part, l'offre d'assurance sur la place de Cadix semble majoritairement tenue par les intérêts espagnols ; ils représentent en l'occurrence les trois quarts des sommes contractées. D'autre part, on constate que les assureurs particuliers et compagnies d'assurance par actions se répartissent de façon à peu près équitable le marché (55 % pour les premiers, 45 % pour les secondes), ce qui est révélateur à la fois de la solidité des positions qu'ont acquises les compagnies en quelques années et de la résistance de l'offre privée qui a su s'adapter pour se maintenir¹⁴. Etant donné la multiplication des compagnies d'assurance sur la place, on peut cependant supposer que leur part a dû nettement s'accroître au cours de la période, ce qu'illustre notre échantillon puisque la répartition particuliers/compagnies passe de 60/40 en faveur des premiers pour les contrats passés en 1778-1779 à 25/75 pour les contrats des années 1792-1793.

On constate par ailleurs que six des onze contrats étudiés relèvent de montages financiers associant les diverses possibilités d'offre que propose le marché. Ainsi la faiblesse des risques que les assureurs acceptaient de courir sur un même navire obligeait les commerçants et les armateurs à multiplier les contrats et les partenaires. Il en résulte un marché totalement décloisonné dans lequel la loi de l'offre et de la demande évolue sans aucune contrainte comme en témoignent ces trois opérations datées de 1779 pour lesquelles les polices signées sur un même objet affichent des taux de prime variables selon l'assureur. Les 16 000 pesos pris en 1779 par la compagnie Verduc sur une expédition de denrées coloniales à Marseille sont par exemple facturés à 2,75 % par les assureurs espagnols et la compagnie française Galatoire, alors que les maisons Jugla et Magon exigent une prime de 3 %¹⁵. Il en va de même pour les 20 000 pesos pris par Jean-Pierre Jaurreguiberry toujours en 1779 sur un envoi de laines au Havre qui est facturé à 1,75 % par les particuliers espagnols et à 3,25 % par les compagnies d'assurance également espagnoles¹⁶. Enfin, les primes sur les 2264 pesos pris par le même Jaurreguiberry sur un envoi de bretagnes de Saint-Malo à Cadix sont fixées à 4 % par Juan Antonio Herrero et à 6,25 % par la compagnie à la charge de Carrasa¹⁷. Ces quelques cas ne permettent pas de tirer des conclusions définitives mais ils

¹⁴ On peut évoquer le cas du compte en participation sur des assurances maritimes que la compagnie Sahuc Guillet propose à la maison Roux de Marseille en 1787 et qui est en tout point similaire aux compagnies par actions, à la seule exception que l'association n'est pas formalisée par un acte notarié (ACCM, fonds Roux, LIX-843, 18/12/1787).

¹⁵ Archivo histórico provincial de Cádiz, registre 4517, folio 1580 – dorénavant AHPC, 4517-1580 –, *carta de pago y abandono* (21/10/1779).

¹⁶ AHPC, 4517-1640, *carta de pago y abandono* (08/11/1779).

¹⁷ AHPC, 4517-1304, *carta de pago y abandono* (20/08/1779).

suggèrent que le montant des primes était en partie déterminé par le statut de l'assureur. Les grandes maisons françaises comme Jugla et Magon, pour lesquelles le secteur de l'assurance n'était qu'une branche mineure de leurs affaires, exigeaient des taux supérieurs au marché. De même, il semblerait que les compagnies par actions qui offraient plus de garantie aux assurés que de simples particuliers à la solvabilité aléatoire, facturaient leurs services plus chers¹⁸.

Au moment de recueillir les signatures pour assurer les affaires qui leur étaient confiées par leurs correspondants, les négociants français avaient donc le choix entre une offre à bon marché mais peu sûre et une offre plus chère mais offrant la garantie soit de compagnies par actions à l'assise financière solide, soit de particuliers dont le nom était en lui-même une garantie de solvabilité.

La situation de Cadix sur le marché international du risque maritime est profondément transformée dans le dernier tiers du XVIII^e siècle. Traditionnellement déficitaire et dépendante des capitaux internationaux qui étaient investis dans l'assurance des armements pour les Indes par l'intermédiaire du prêt à la grosse aventure, la place devient excédentaire et offre désormais ses capitaux aux négociants des autres places européennes. Ce retournement est largement lié à la multiplication des compagnies d'assurance par actions qui ont su convaincre les négociants locaux d'investir dans le secteur en présentant l'exploitation du risque maritime comme une entreprise sûre et rentable.

Les compagnies d'assurance par actions : une exploitation rationnelle du risque

L'étude des contrats de dix compagnies d'assurance créées ou reconduites dans les années 1782-1796, permet de souligner les deux raisons qui ont assuré leur succès auprès du

¹⁸ D'autres considérations peuvent entrer en compte. Ainsi, le cahier regroupant les consignes que le directeur de la compagnie à la charge de Miguel Ortuño devait suivre pour fixer les primes des polices qu'il signait, stipule que « *Por los [contratos] establecidos con relación a Cádiz, pueden graduarse los de unos a otros Puertos de la Peninsula, y de estos con los extrangeros, con quienes importa observar el corriente de los premios en sus respectivos Puertos, aumentando los nuestros de ¾ a 1p % por cuyo medio seremos preferidos en los seguros, que resultaran nivelados por el estipendio de la comision, de que se libertan, asi como de constestaciones delitadas, costosas y dificultosas en caso de siniestros, logrando al mismo tiempo la conveniencia de conocer a sus Aseguradores y tenerlos a la vista* ». Pour les assurances portant sur des armements gaditans, il est donc conseillé au directeur d'exiger des primes supérieures de près de 1 % par rapport aux cours pratiqués sur les autres places espagnoles ou européennes afin de bénéficier de l'avantage qu'offre pour l'assuré la proximité de son assureur : connaissance de sa solidité, absence de frais de commission et moindres frais de justice en cas de litige (AHPC, fonds Marqués de Purullena, carton 22, pièce 2).

public local : elles offrent des perspectives de profits intéressants tout en réduisant au maximum les risques de perte. Cette double garantie de rentabilité et de prudence apparaît clairement lorsqu'on s'intéresse à trois aspects de leur fonctionnement : le statut de l'actionnaire, l'encadrement de la fonction du directeur et les principes de rotation du capital de la compagnie.

Le statut de l'actionnaire

Les statuts des compagnies d'assurance par actions sont tout à fait similaires à ceux de n'importe quelle compagnie commerciale en commandite. L'actionnaire est un commanditaire dont la responsabilité n'est engagée qu'à hauteur des actions qu'il a souscrites et son intéressement aux profits et pertes est proportionnel à la part de capital qu'il possède. Une clause que l'on retrouve dans tous les contrats en détermine cependant la spécificité et occupe une importance fondamentale : le capital de la compagnie n'est jamais effectivement collecté. Les extraits suivants en exposent les raisons :

« Que no tenemos preciso a prontar por ahora el importe del fondo de la compañía, ni parte de el, mediante a que consideramos suficiente la obligación en que nos constituimos y en atención a que a todos nos asiste el respectivo abono para entregar las cantidades que a proporción le toquen contribuir en caso de perdida si a la sazón no hubiera dinero en caja »¹⁹.

« Consideramos suficiente la obligación en que nos constituimos »²⁰.

Le compte en participation proposé par la compagnie Sahuc Guillet à la maison Roux frères de Marseille suit exactement le même précepte puisqu'il est précisé que « si par contre, ce que Dieu ne plaise, les primes gagnées pendant le dit intervalle ne suffisaient pas pour payer la perte qu'il pourrait y avoir, dans ce cas il est naturel que vous donniez faculté de nous rembourser sur vous quoique nous espérons de n'être jamais dans ce cas »²¹. Dans un cas comme dans l'autre, la contribution des intéressés n'est donc sollicitée que si les sommes en caisse, correspondant au recouvrement des primes des risques échus, se révèlent insuffisantes pour rembourser un assuré. Encore faut-il préciser que certains contrats offrent la possibilité au directeur d'emprunter « *a premios de tierra* » pour couvrir ces frais et éviter ainsi aux

¹⁹ Le contrat stipule donc que les actionnaires ne sont pas tenus de verser le montant de leur prise de participation car l'obligation d'honorer leur quote-part en cas de pertes à laquelle ils se soumettent est considérée comme suffisante (AHPC, 2571-728, *Compañía de seguros de Pedro Mercy y Andres Lacase*, 05/12/1787).

²⁰ AHPC, 4546-92, *Compañía de seguros de Miguel de Iribarren y otros* (15/01/1796).

²¹ ACCM, fonds Roux, LIX-843, (18/12/1787).

actionnaires un quelconque débours²². Ainsi le principe fondamental de ces compagnies réside dans le fait que les actionnaires ne fournissent aucun fonds et n'offrent que la garantie de leur signature.

Une deuxième disposition va de pair avec ce principe de non-versement du capital : l'absence de responsabilité collective²³. Si un actionnaire refuse de payer la quote-part qui est exigée de lui, il incombe au directeur de le contraindre à en faire le paiement²⁴. En cas de refus réitéré, l'assemblée des actionnaires peut être convoquée et le recours à la justice est même systématiquement prévu. Mais en aucun cas un actionnaire ne peut être obligé de payer la quote-part d'un autre actionnaire défaillant. Seuls deux contrats contredisent ce principe et encore le font-ils en des termes ambigus. Le premier est celui de la compagnie Mercy et Lacase qui en 1787 affirme le principe de la responsabilité collective en cas de « défaillance » d'un actionnaire sans préciser ce qu'il entend par défaillance (le décès et la faillite sont sans aucun doute pris en considération mais qu'en est-il de la simple mauvaise volonté ?). Le second est celui de la compagnie à la charge des frères Lasserre qui reconnaît le principe de la responsabilité collective tout en le nuancant aussitôt par cette formule : « *a menos que voluntariamente no quisiesen hacerlo* »²⁵.

Si cette double caractéristique des compagnies d'assurance par actions, absence de capital effectif et absence de responsabilité collective des actionnaires, était avantageuse pour ces derniers, elle présentait en revanche un inconvénient majeur pour la compagnie : la présence en son sein d'un actionnaire à la solvabilité douteuse ou de médiocre réputation était de nature à entamer son crédit. Afin de remédier à ce risque, des précautions étaient donc prises dans le recrutement des actionnaires tant au niveau du droit, à travers les clauses définissant le statut personnel de l'actionnaire, qu'au niveau de la pratique.

²² AHPC, 4548-2297, *Compañia de seguros de Josef Urda y otros* (01/08/1796).

²³ Cette clause qui apparaît dans tous les contrats est ensuite opposée aux assurés lorsqu'ils réclament un remboursement de la part d'une compagnie devenue insolvable. Le 9 mai 1794 par exemple, Jean-Louis Prévost, citoyen de Genève et représentant de la compagnie Senn Biderman, ouvre une procédure de remboursement pour un sinistre assuré par la compagnie d'assurance des frères Lasserre, dont la liquidation a été confiée à Francisco de Mena. Ce dernier lui répond que la compagnie est insolvable et qu'en l'absence de solidarité commune entre les actionnaires, chaque actionnaire doit assurer sa part de dédommagement au prorata des actions qu'il possède. La compagnie est cependant tenue de nommer trois actionnaires qui doivent se porter caution pour un tiers du montant assuré (AHPC, Cadix, 3674-229, *Fianza de estar a derecho de Andres Prasca, Juan Segalas y Domingo Tomas Terry en favor de la compañía de seguros de Lasserre hermanos*, 25/06/1796).

²⁴ Ainsi, à trois reprises, le 21 octobre 1793, le 27 mai 1794 et le 1^{er} septembre 1795, les responsables de la liquidation de la compagnie dirigée par Jean-Pierre Jaureguiberry adressent des courriers comminatoires à Juan Vicente Marticorena, un actionnaire réticent à payer les 600 pesos de répartition des pertes enregistrées. En dépit du ton menaçant employé (« *de no verificarlo en el termino de ocho dias nos sera indispensable tomar la determinación conveniente para ello* »), la réitération des courriers témoigne de la difficulté à faire céder les mauvais payeurs (AGI, Consulados, 522, fol. 846-849).

²⁵ AHPC, 4529- s.f., *Aprobación y ratificación de compañía de seguros*, (le 01/09/1789).

Le statut de l'actionnaire diffère en effet de celui qu'il a dans les sociétés anonymes puisque les actions ne sont ni transmissibles ni cessibles. En cas de décès ou de faillite d'un actionnaire, ses intérêts arrêtent de courir à partir du jour de sa défaillance et une assemblée générale est convoquée pour décider du sort des actions libérées (extinction, reprise par les autres actionnaires ou accueil de nouveaux actionnaires). De même, certains contrats précisent qu'un actionnaire qui s'absente à plus de quarante lieues doit obligatoirement désigner un fondé de pouvoir pour répondre de ses engagements.

Par ailleurs, dans la pratique, on constate que le recrutement des actionnaires se fait par le biais de réseaux de confiance plutôt que par un appel au marché ; le promoteur de la compagnie ne sollicite que des individus qu'il connaît et dont il répond. Ainsi, lorsque les gérants de la société Sahuc Guillet proposent à la compagnie marseillaise Roux frères de prendre des intérêts dans leur compte d'assurance, ils certifient n'avoir proposé des participations qu'à des « amis »²⁶. De même, l'étude de l'actionnariat des compagnies dirigées par des négociants français révèle à quel point le recrutement est sélectif. On constate des phénomènes de concentration dans les compagnies où ils occupent les postes de directeur et de conseillers²⁷, alors qu'ils sont, au contraire, très peu présents dans le capital de compagnies d'assurance dont la direction leur échappe²⁸. Plus que l'origine nationale des actionnaires, c'est cependant leur position dans la hiérarchie commerciale de la place qui semble avoir été le critère décisif de leur recrutement comme en témoigne le fait que les maisons espagnoles ou étrangères associées aux compagnies françaises sont toutes issues de l'élite négociante²⁹ ou encore, les cas des compagnies dirigées par Jean Payan et Jacobo Caters qui recrutent toutes deux dans la même élite négociante sans prêter attention à la nationalité des actionnaires³⁰.

²⁶ ACCM, Fonds Roux, LIX-843, 18/12/1787.

²⁷ Les parts détenues par les négociants français dans le capital des compagnies dirigées par Domingo Béhic, Mercy et Lacaze et Lasserre frères s'élèvent ainsi respectivement à 78 %, 52 % et 33 % (AHPC, Cadix, 1674-1122, *Compañia de seguros de Domingo Béhic*, 21/06/1785 ; *ibidem*, 2571-728, *Compañia de seguros de Pedro Mercy y Andres Lacase*, 05/12/1787 ; *ibidem*, 4537-1036, *convenio y poder*, 23/03/1793).

²⁸ Les exceptions sont le fait de négociants français naturalisés, certainement mieux intégrés dans les réseaux mercantiles espagnols que dans ceux de leur pays d'origine. C'est le cas des trois actionnaires français de la compagnie Audelin y Canaliso (M. Rances, B. Darhan et M. Audelin, in AHPC, Cadix, 2242-638, *Compañia de seguros de Miguel Audelin y Manuel Canaliso*, 30/06/1796), d'Estevan Balleras, seul actionnaire d'origine française au sein de la compagnie Alzueta (*ibidem*, 4547-1306, *Compañia de seguros de Juan Francisco Alzueta*, 04/06/1796), et encore de Manuel Rances que l'on retrouve dans cette situation au sein de la compagnie Ortiz y Herrera (*ibidem*, 408-579, *Compañia de seguros de Manuel Ortiz y Nicolas de Herrera*, 03/06/1796).

²⁹ Dans la compagnie des frères Lasserre par exemple, à côté des quatorze actions détenues par les maisons françaises, on en dénombre autant appartenant à quatre compagnies étrangères issues de l'élite des colonies italienne et britannique de la place (Prasca, Greppi Marliany, Diego Duff et Domingo Terry). Quant aux compagnies espagnoles, elles semblent également se situer au sommet de la hiérarchie négociante (Marqués de Casa Enrile, Benito Patron, Jose Ignacio de Hemas).

³⁰ On retrouve au sein de la première des compagnies françaises (Magon, Lecouteulx, Jugla Solier, Delaville, Sahuc, ...), étrangères (Butler, Pedemonte, Prasca, Ellerman, Gahn, ...) et espagnoles (Iribarren, Echandia, Conde de Reparaz, Landaburru, Quinta Alegre, ...) qui appartiennent toutes à l'élite du négoce (AMAE-Nantes, Cadix, 238-461, « Enregistrement de l'établissement d'une compagnie d'assurance à Marseille, sous le nom de

La dimension spéculative des compagnies d'assurance par actions est donc tempérée par divers dispositifs juridiques et pratiques qui établissent un strict contrôle du recrutement des actionnaires et offrent ainsi un certain nombre de garanties aux assurés. La définition du rôle du directeur répond également au même souci de concilier les principes de rentabilité et de prudence.

L'encadrement du directeur

Ce qui caractérise les contrats en la matière est leur souci d'encadrer de façon extrêmement stricte l'activité du directeur. Il s'agit, à partir de dispositifs d'incitation et de contrainte, d'empêcher ce dernier d'engager la compagnie dans des risques inconsidérés.

Soulignons, parmi les dispositions censées l'inciter à la prudence, une clause, reprise par tous les contrats, selon laquelle il ne peut toucher aucune commission sur les polices qu'il a signées si elles se soldent par une perte totale ou partielle de l'objet assuré. De plus, le directeur est toujours recruté parmi les principaux actionnaires, ce qui constitue un moyen de l'intéresser aux résultats.

La deuxième disposition consiste à garantir que l'activité du directeur s'exerce en toute transparence. Il doit tenir des livres de compte « clairs »³¹, il est parfois précisé en « parties doubles »³² et il est toujours stipulé que ces livres doivent demeurer dans son comptoir afin que les actionnaires ou leurs représentants (fondé, héritier, syndic) puissent y avoir accès en permanence. En outre, le directeur est assisté de deux à quatre « conseillers », représentant les intérêts des actionnaires, auxquels il doit régulièrement faire état des activités de la compagnie selon un calendrier qui varie d'une société à l'autre³³. Les conseillers ont donc une fonction de contrôle de la gestion de la compagnie tout autant que de conseil.

Enfin, la marge de manœuvre du directeur est limitée par la définition de normes qu'il doit respecter dans la négociation des polices qu'il signe. Ces normes fixent le montant

Compagnie Cadicienne et sous la direction de Jean Payan », 24/05/1782). Il en va de même au sein de la seconde où élites française (Mercy et Lacase, Delaville, Lecouteulx, Goiran et Béhic) et espagnole (Casa Enrile, Veamurguía, Iglesia, Iribarren, Landaburru, ...) se côtoient (AHPC, Cadix, 1669-839, *Compañía de seguros de Jacobo Caters*, 06/06/1783).

³¹ *Compañía de seguros de Jacobo Caters*, AHPC, *op. cit.*

³² *Compañía de seguros de Josef de Urda*, AHPC, *op. cit.*

³³ Chaque mois dans la compagnie de Jean Payan, tous les trois mois dans celle de Domingo Béhic et une fois par an dans celle de Juan Francisco Alzueta.

maximal qu'il peut assurer sur un navire – le quota – et varie en fonction de différents critères que l'on retrouve à quelques détails près dans les divers contrats. Ainsi, la nature du navire, le trajet et le contenu de la cargaison apparaissent comme des critères essentiels dans la définition du quota maximal qui peut être assuré. En général, le rapport est de un à deux entre un navire de guerre et un navire marchand³⁴, un à trois si ce dernier est de « *menor porte* »³⁵, mais il peut aller jusqu'à un pour six dans certains contrats³⁶. En ce qui concerne les trajets, on remarque qu'il n'est pas forcément fait de distinction entre un navire destiné aux Indes et un autre expédié en Europe ; en revanche, les quotas sont toujours augmentés pour les retours des Indes afin de prendre en compte la plus grande valeur des cargaisons de métaux et leur moindre dangerosité (moindre exposition aux avaries et récupération plus facile en cas d'échouage). Certains contrats interdisent de prendre des assurances sur les allers et retours au prétexte que l'état du navire peut s'être dégradé à l'issue d'une traversée et que le contexte politique peut avoir changé³⁷. En ce qui concerne les objets assurés, on soulignera la préférence déjà mentionnée pour les métaux et les réticences face à l'assurance des denrées naturellement périssables (semences, produits laitiers) car leur dégradation peut être liée « *a un vicio o defecto suyo* » et non aux conditions de la traversée³⁸. Il en va de même pour les assurances prises sur les esclaves qui sont soit prohibées, soit largement restreintes (exclusion du risque de mort naturelle).

La marge de manœuvre du directeur est donc largement restreinte par ces différents dispositifs qui visent à préserver les intérêts des actionnaires. Elle n'est cependant pas annihilée et, afin de lui permettre de s'adapter aux conditions de la demande, certains contrats lui reconnaissent le droit d'augmenter les quotas fixés dans certaines limites. En outre, à l'exception d'un seul contrat qui définit des normes pour fixer le montant des primes³⁹, tous les autres laissent une entière liberté au directeur en la matière⁴⁰. Enfin, le directeur est entièrement libre de choisir les navires sur lesquels il prend les risques. Cette liberté lui est

³⁴ Par exemple le contrat de la compagnie Béhic prévoit que le montant maximal de la police qui peut être signée sur un navire de guerre allant en Amérique s'élève à 135 000 pesos alors que ce quota maximal est fixé à 72 000 pesos pour les navires marchands (AHPC, 1674-1122).

³⁵ *Compañia de seguros de Mercy et Lacaze et Compañia de seguros de Audelin y Canaliso*, AHPC, *op. cit.*

³⁶ Compagnie d'assurance de Jean Payan, AMAE-Nantes, *op. cit.*

³⁷ *Compañia de seguros de Domingo Béhic*, AHPC, *op. cit.*

³⁸ *Compañia de seguros de Mercy y Lacase*, AHPC, *op. cit.*

³⁹ AHPC, 4563-2694, *Compañia de seguros de Pedro Smidts* (31/12/1801).

⁴⁰ Il semble cependant que les directeurs aient pu disposer de cahiers définissant des normes de primes pour les orienter dans leur pratique. Nous avons trouvé ce type de document dans les fonds privés d'une compagnie d'assurance (AHPC, Fonds Marqués de Purullena, caisse 22, pièce 2). Ces cahiers ne pouvaient cependant avoir aucune valeur contraignante du fait de leur exclusion du contrat enregistré devant notaire et ils doivent donc être perçus comme de simples outils de travail destinés à guider le directeur.

reconnue comme un élément indispensable à la bonne marche de la compagnie, car seule la connaissance personnelle des assurés, de l'état des navires sur lesquels le risque court, de la spécificité du contexte (risque de guerre, rumeurs) et de la situation du marché peut lui permettre d'ajuster au mieux le montant de la prime. Elle exprime donc le souci de ne pas nuire à la rentabilité de l'affaire en fixant des normes trop rigides.

On retrouve donc, à la lecture des clauses définissant et encadrant la liberté d'action du directeur, le même souci d'équilibre entre prudence et spéculation déjà constaté à travers l'étude du statut des actionnaires. Cet équilibre disparaît cependant des règles régissant la rotation du fonds de la compagnie et laisse la place à une pratique totalement spéculative.

La rotation des fonds

Les normes qui définissent le montant global des engagements que peut contracter le directeur au nom de la compagnie témoignent de l'importance qu'accordaient les actionnaires à la rentabilité de leur investissement. S'il leur apparaissait logique qu'ils puissent être sollicités pour contribuer à des remboursements au cours de la première année, les primes des polices signées n'étant versées qu'à l'échéance des risques, ils considéraient qu'à moyen terme ces compagnies ne pouvaient pas perdre d'argent et que les précautions prises dans la définition et l'encadrement des engagements devaient nécessairement déboucher sur la réalisation de profits. Un tel optimisme transparaît dans la très grande liberté que les contrats accordent au directeur en matière de rotation des fonds.

En effet, pour permettre une rotation du capital optimale, tous les contrats offrent la possibilité au directeur d'engager la compagnie au-delà de sa capacité de remboursement, c'est à dire au-delà du montant de son capital social. Or, dans la mesure où les actionnaires ne sont responsables qu'à hauteur des actions qu'ils ont souscrites, cette disposition revient à institutionnaliser le fait que la société se trouverait nécessairement en situation de faillite en cas de perte de la totalité des risques assurés. Une telle mesure est cependant totalement assumée comme en témoigne le contrat de la compagnie Mercy et Lacase qui institue cette mesure « *porque regularmente succede estar vencidos o proximos a vencerse los primeros riesgos quando despues de lleno el fondo se presentan polizas para otros, y se remotissima su perdida total por la seguridad que prestan las reglas de probabilidad y prudencia con que*

proporcionalmente estan distribuidos los riesgos, como porque es patente el perjuicio que se procave y la ventaja que se logra con la extensión de los seguros »⁴¹. Ainsi, la confiance dans les « *reglas de probabilidad* » et la prise en compte de « *la ventaja que se logra con la extensión de los seguros* » amènent les associés à rejeter toute éventualité de se trouver un jour à découvert ; si les compagnies peuvent subir des pertes, il n'est pas envisageable que celles-ci puissent absorber la totalité de leur capital et les placer en situation de cessation de paiement. La rationalité est ici directement mise au service de la spéculation et il est intéressant de s'interroger sur les fondements mathématiques qui l'étaient.

Il s'agit d'une question que les sources notariales ne permettent pas d'aborder directement. Il n'y est jamais fait allusion à l'emploi de travaux scientifiques, de statistiques ou de mathématiciens qui joueraient le rôle assumé par les actuaires dans les compagnies d'assurance contemporaines. On constate cependant en étudiant les principes qui régissent la détermination des quotas assurés sur un navire ou ceux appliqués à la fixation des primes d'assurance, qu'ils reposent sur des présupposés cohérents d'anticipation des risques. Ils sont selon toute vraisemblance issus d'une connaissance empirique de la mer, commune à tous les acteurs du monde négociant, comme en témoignent à la fois l'absence d'unité absolue dans les normes adoptées, qui nous amène à écarter l'idée qu'il ait pu y avoir un recours aux mathématiques, et l'évolution de ces variations à l'intérieur de marges restreintes et selon des règles simples qui se répètent. L'analyse des échelles de primes fixées par le cahier de la compagnie Ortuño est de ce point de vue révélatrice de la relative sophistication du niveau scientifique régnant dans le monde négociant. Ces échelles témoignent en effet de la capacité à envisager, et dans une certaine mesure à croiser, plusieurs paramètres contribuant à la définition du risque encouru (nature de l'objet assuré, distance parcourue, saison, particularité géographique comme un estuaire ou le détroit de Gibraltar). La prime sur un chargement expédié du Havre à Cadix en droiture est ainsi fixée à 5 % à la belle saison mais passe à 8,5 % si le navire sort de Rouen (pénalité de 1 % pour la descente de l'estuaire propice aux échouages), navigue l'hiver (pénalité de 1,5 % pour la période allant du 1^{er} septembre au 31 mars) et fait deux escales sur sa route (pénalité de 0,5 % par escale étant donné les risques de collision qui affectent les navires mouillés dans un port ou une rade en cas de tempête). Au

⁴¹ « parce qu'il arrive régulièrement que les premiers risques signés sont échus ou sur le point d'échoir et que le fonds est entièrement employé lorsque la compagnie est sollicitée pour la signature de nouvelles polices, or il y a très peu de chance d'essuyer des pertes de la totalité des contrats signés en raison de l'assurance que confèrent les règles de probabilité et de prudence en vertu desquelles sont distribués les risques ; en outre, le préjudice que l'on évite et l'avantage que l'on obtient avec l'extension du nombre de contrats signés ne fait aucun doute », *Compañia de seguros de Mercy y Lacase*, AHPC, *op. cit.*

A paraître dans G. Chastagnaret, B. Marin, O. Raveux, (éd.), *Du fatalisme à l'exploitation du risque. Le risque et les économies méditerranéennes du Moyen Age à nos jours*, Presses de l'IFAO, Le Caire, courant 2009.

total, compte tenu des limites des moyens technologiques et statistiques disponibles, ces tentatives pour définir des normes d'assurance en fonction de « *reglas de probabilidad* » fondées sur l'expérience traduisent bien la rationalité empirique qui inspire les promoteurs des compagnies d'assurance.

Les compagnies d'assurance ont donc un double souci de rentabilité et de prudence. Toute mesure destinée à augmenter le rendement des fonds investis est contrebalancée par la fixation de règles censées l'encadrer. L'absence de collecte du capital est tempérée par le statut extrêmement personnalisé des actionnaires et par leur recrutement sélectif. La marge de manœuvre dont dispose le directeur pour adapter au mieux l'offre à la demande et en tirer le meilleur parti est contrebalancée par la définition de normes encadrant son activité, alors que la liberté qui lui est laissée pour assurer une rotation rapide du capital se fonde sur des principes de calcul d'occurrence des risques, inspirés d'une rationalité certaine quoique empirique. L'expérience vécue par ces compagnies au cours de la période confirme à la fois la justesse de cette appréciation et les limites de cette exploitation rationnelle des risques maritimes.

Les compagnies d'assurance gaditanes à l'épreuve des faits : profits et pertes

Les données concernant les résultats financiers des compagnies d'assurance gaditanes sont éparses. Elles permettent cependant d'entrevoir les profits et les pertes qu'elles enregistrèrent au cours de la période et de distinguer deux situations : aux temps de paix correspondent des profits, aux temps de guerre, des pertes.

En temps de paix, des profits

Nous ne disposons d'aucun bilan comptable éclairant les profits réalisés durant les années 1780. Les témoignages semblent cependant tous aller dans le même sens, l'investissement a été rentable et des dividendes ont été régulièrement distribués. Ainsi la correspondance de la compagnie Fornier, une des principales maisons françaises de Cadix, rapporte que la compagnie dirigée par les frères Béhic, a essuyé des pertes en 1781 et que les actionnaires furent contraints de verser 15 % du montant des actions qu'ils avaient souscrites. Mais, dès l'année suivante, alors même que la paix n'est pas encore conclue, le bilan est beaucoup plus positif puisqu'il est précisé que « la dernière année a réparé les dommages de la première »⁴². De même, en 1787, lorsque les gérants de Sahuc Guillet écrivent à ceux de la compagnie Roux frères pour les convaincre de prendre un intérêt dans leur compte d'assurance, ils les informent que « jusqu'à présent nous avons été assez heureux pour ne donner que du bénéfice à nos amis, il en est généralement de même de toutes les compagnies établies ici »⁴³. Cette information est confirmée dans un mémoire rédigé en 1789 par le négociant gaditan Juan Francisco Leceta qui évoque les dividendes de 2000 pesos par actions distribués par les compagnies les plus florissantes, ce qui, rapporté à des actions de 10 000 pesos et à une période de six ans, correspondrait à une rentabilité annuelle du capital engagé de 3,3 %⁴⁴. Enfin, le dernier témoignage pour cette première période porte sur les résultats que les frères Fornier ont obtenus en tant qu'assureurs particuliers entre 1770 et 1785. Les résultats sont très variables d'une année sur l'autre et s'élèvent en général à quelques milliers de reales (entre 1000 et 20 000), avec des maxima à plus de 50 000 reales en 1783 et 1784. L'activité n'a enregistré des pertes qu'au cours de trois exercices : près de 60 000 reales en 1772 et quelques milliers en 1779 et 1780. Au total, ils ont signé 823 polices portant sur 1 322 739 pesos et ont obtenu 148 809 reales de profits nets, soit environ 1,4 % des sommes assurées⁴⁵.

Les données portant sur les périodes postérieures confirment qu'en temps de paix, les compagnies d'assurance dégageaient des profits. Pour les neuf premiers mois de l'année 1796, Guadalupe Carrasco Gonzalez évalue que les 1644 polices signées par l'intermédiaire des courtiers gaditans portent sur près de 157 000 000 de reales et ont permis d'encaisser plus de 7 000 000 de reales de primes, ce qui, une fois déduits les 3 500 000 reales de pertes recensés

⁴² CHAMBOREDON R., *Fils de soie sur le théâtre des prodiges du commerce. La maison Gilly-Fornier à Cadix au XVIIIe siècle (1748-1786)*, thèse de doctorat, Université de Toulouse, 1995, p. 619.

⁴³ ACCM, fonds Roux, LIX-843, 18/12/1787.

⁴⁴ ZYLBERBERG M., *op. cit.*, p. 362.

⁴⁵ CHAMBOREDON R., *op. cit.*, p. 618. Ce chiffre de 1,4 % correspond au ratio entre le montant des bénéfices nets et celui des risques courus et non à un réel « taux de profit » comptable. Il faudrait en effet pour calculer ce dernier connaître les périodes durant lesquelles la compagnie a effectivement immobilisé des capitaux dans le secteur.

dans les archives notariales pour cette même période⁴⁶, laisse entrevoir un bénéfice de 3 500 000 reales pour l'ensemble des assureurs de la place, soit 2,2 % des sommes assurées⁴⁷. Par ailleurs, le seul bilan comptable d'une compagnie d'assurance dont nous disposons pour une période de paix, est celui de la compagnie dirigée par Miguel Ortuño. Il couvre la période allant de janvier 1802 à janvier 1804, au cours de laquelle le montant des primes collectées s'élève à 8158 pesos en *vales reales* et 8539 pesos en effectif, les indemnités versées aux assurés malheureux s'élèvent respectivement à 6471 pesos et 3479 pesos et les sommes « en caisse » qui correspondent au profit brut sont donc de 1687 pesos en *vales reales* et 5060 pesos en effectif. Rapportés aux 500 000 pesos de fonds dont disposait la capital lors de sa reconduction, ces bénéfices constituent donc un résultat très modeste (à peine plus de 1 % du montant du capital souscrit pour deux années d'exercice).

Ces données ne permettent pas de se faire une idée précise des profits réalisés dans le secteur de l'assurance les années normales, mais elles convergent autour d'une rentabilité moyenne que l'on peut évaluer entre 1 et 2 % du montant des risques courus. Ce résultat peut paraître très négligeable comparé aux taux de profits habituellement enregistrés dans les autres branches du commerce, mais il n'en est pas moins intéressant car, contrairement aux autres secteurs, l'assurance n'entraînait aucune immobilisation de fonds ou seulement sur de très courtes périodes. Ainsi, c'est en valeur absolue qu'il faut apprécier les résultats du secteur de l'assurance et, dès lors, les 150 000 reales recueillis par les Fornier en 15 ans d'activité (soit 10 000 reales par an) et les 6750 pesos dégagés par la compagnie Ortuño en deux ans (soit 27 000 reales par an, ce qui correspond à un dividende annuel de 1350 reales par action) apparaissent comme des résultats honorables. On peut donc conclure que ces résultats obtenus sans immobilisation de capital, sans charge de travail et en courant des risques limités, constituent le principal facteur explicatif de l'engouement qu'a connu le secteur de l'assurance à Cadix dans les années 1780.

Ainsi, en dépit des pertes de navires et des diverses avaries qui survenaient de façon régulière, y compris les années de paix, les compagnies d'assurance gaditanes ont prouvé qu'un risque bien géré peut être transformé en une source de profits non négligeable. La multiplication des compagnies dans les années 1780 et la transformation de Cadix en marché international de l'assurance traduisent bien les perspectives de rentabilité offertes par le

⁴⁶ Chiffre établi en additionnant la totalité des sommes déclarées comme perdues dans les « *cartas de pago y abandono* » qui formalisent le remboursement par les assureurs des sommes dues à un assuré victime d'une perte.

⁴⁷ CARRASCO GONZALEZ G., *op. cit.*, p. 71.

secteur. Le retournement de la conjoncture politique après 1793 a cependant révélé les limites de cette exploitation rationnelle du risque et a marqué un coup d'arrêt brutal à la dynamique qui avait conduit à l'essor de ce secteur à Cadix.

La guerre, un aléa et non un risque

La guerre n'est pas un risque comme les autres. Si tous les contrats de compagnie que nous avons étudiés témoignent de la volonté d'anticiper les périls inhabituels qui naissent de la guerre en prévoyant l'adoption de règles de conduite adaptées à ce contexte exceptionnel, les résultats de ces compagnies et le montant global des pertes enregistrées au cours des différents conflits qui ont affligé Cadix entre 1793 et 1808, prouvent l'échec de cette tentative de réduire la guerre à un risque ordinaire.

Tous les contrats des compagnies d'assurance gaditanes prévoient des mesures spécifiques en cas de guerre. Le plus souvent, il est précisé que les quotas prévus pour les années de paix doivent être divisés par deux, sauf si les navires sur lesquels les risques sont pris naviguent en convois auquel cas les quotas peuvent être augmentés dans des proportions variables⁴⁸. D'autres contrats stipulent que les primes exigées doivent être augmentées en conséquence⁴⁹, interdisent de prendre des risques sur les navires ennemis⁵⁰ ou, plus intéressant, prévoient de diminuer la commission du directeur de 0,5 % à 0,25 %, pour l'inciter à réduire les engagements de la compagnie et à prendre plus de précautions dans le choix des assurances contractées⁵¹. L'interdiction faite au directeur de la compagnie de Domingo Béhic de prendre des assurances sur des trajets allers et retours vise également à réduire les risques de la guerre, en prévenant l'éventualité qu'un navire parti en temps de paix, et assuré en conséquence, ne revienne par temps de guerre⁵². D'une manière générale, tous les contrats envisagent la convocation d'une assemblée générale⁵³, ou au moins celle des conseillers⁵⁴, afin de déterminer la ligne de conduite à adopter en cas de guerre.

⁴⁸ Le contrat le plus précis en la matière étant celui de la compagnie Mercy et Lacase de 1796 qui fixe les quotas en temps de guerre à 25 % des quotas habituels si le navire concerné navigue sans escadre, à 33 % s'il navigue en convoi accompagné d'une escadre comprenant un à six navires de guerre et à 50 % si le convoi comprend plus de six navires de guerre (AHPC, 4546-92, *op. cit.*).

⁴⁹ *Compañía de seguros de Pedro Smidts*, AHPC, 4563-2694, *op. cit.*

⁵⁰ *Compañía de seguros de Mercy y Lacase*, AHPC, 4546-92, *op. cit.*

⁵¹ *Compañía de seguros de Audelin y Canaliso*, AHPC, 2242-638, *op. cit.*

⁵² *Compañía de seguros de Domingo Béhic*, AHPC, 1674-1122, *op. cit.*

⁵³ C'est le cas des compagnies de Jacobo Caters, Pedro Smidts, Domingo Béhic, Mercy et Lacaze.

⁵⁴ *Compañía de seguros de Alzueta*, AHPC, 4547-1306, *op. cit.*

De même dans la pratique, les directeurs de compagnies et les assureurs particuliers tâchaient d'adapter le montant des primes au nouveau contexte en renchérissant le coût de l'assurance d'une surprime (*sobrepemio*). Les témoignages abondent sur ces surprimes exigées en temps de guerre. En 1793, Jean-Laurent Lasserre qui a assuré auprès de Augusto de Valverde, 4000 pesos sur un navire allant des Antilles à Bordeaux paie 120 pesos pour la prime habituelle de 3 % et 800 pesos pour le « *sobre premio de guerra estipulado a 20 %* »⁵⁵. Guadalupe Carrasco Gonzalez mentionne des surprimes de 30 à 40 % entre Cadix et le Chili en 1797, tout en précisant que cette surprime fluctue en fonction de nombreux critères (nature du navire, armement et équipage, pavillon, convoi ...)⁵⁶. La dangerosité du trajet est cependant le facteur essentiel. Ainsi Robert Chamboredon a trouvé dans les archives de la compagnie Fornier des surprimes allant jusqu'à 50 % pour les armements destinés aux colonies insurgées en 1778-1783, alors que sur une destination comme Cadix-La Havane, la prime habituelle est seulement multipliée par trois (1,5 à 4,5 %). Le cas de la liaison Cadix-Marseille est de ce point de vue emblématique puisque la prime habituellement exigée est multipliée par près de dix en temps de guerre en raison des dangers que la présence anglaise à Gibraltar fait peser sur le franchissement du détroit⁵⁷.

Ces différentes mesures, baisse des quotas et hausse des primes, étaient donc censées permettre le maintien de l'activité et la rentabilité de l'entreprise en temps de guerre. Ont-elles été suffisantes ?

Les témoignages et les pièces comptables à notre disposition montrent tous que les guerres qui se sont succédé à partir de 1793, se sont toutes traduites par des pertes considérables pour les armements locaux et pour le secteur de l'assurance. Le comte de Maule, négociant à Cadix à la fin du XVIII^e siècle et auteur d'un récit de voyage dont le tome XIII est consacré à Cadix, estime ainsi les pertes subies par le négoce local à 18 600 000 pesos lors de la guerre contre la France (1793-1795) et 22 320 000 pesos lors de la première guerre contre l'Angleterre (1796-1801) – soit la valeur des armements des 186 navires capturés au cours des deux premières années du conflit. Toutes ces pertes ne furent pas supportées par les assureurs locaux mais il estime cependant qu'avec le déclenchement de la guerre contre l'Angleterre en octobre 1796 « *de las cincuenta y quatro compañías de seguros*

⁵⁵ AHPC, 4537-1142, *ratificación de cuenta* (30/03/1793).

⁵⁶ CARRASCO GONZALEZ G., *op. cit.*, p. 74.

⁵⁷ CHAMBOREDON R., *op. cit.*, p. 616.

A paraître dans G. Chastagnaret, B. Marin, O. Raveux, (éd.), *Du fatalisme à l'exploitation du risque. Le risque et les économies méditerranéennes du Moyen Age à nos jours*, Presses de l'IFAO, Le Caire, courant 2009.

que habian establecidas en esta plaza todas se arruinaron con mas o menos quebrantos, los quales se computaban en 15 000 000 pesos »⁵⁸.

Trois bilans de compagnies d'assurance qui ont fait faillite au cours de la période confirment cette réalité⁵⁹. Le premier concerne la « *Compañia de Seguros de Europa titulada Sr San Jose a Dirección del Conde Reparaz* » et porte sur la période allant du 11 juin 1793 au 31 mai 1796. Entre le 11 juin 1793 et le 30 janvier 1794, les 49 426 pesos assurés ont permis de dégager un total de 1 862 pesos de primes desquels doivent être déduits les remboursements effectués (497 pesos) et les commissions versées au directeur (198 pesos), ce qui laisse un résultat net de 1166 pesos, soit 50.5 pesos par action, qui équivaut aux normes de profit des temps de paix (2,4 % des valeurs assurées). L'état suivant décrit une situation bien moins positive. Entre le 1^{er} février 1794 et le 6 février 1796, les 777 808 pesos assurés ont permis de collecter 27 308 pesos de primes mais il y a eu 45 660 pesos de pertes, auxquels il faut encore ajouter les 2891 pesos dus au directeur pour ses commissions, ce qui laisse une perte nette de 21 243 pesos ou 1249 pesos par action. Les quatre mois suivants témoignent du retour à la normale avec la conclusion de la paix avec la France, puisque les 50 977 pesos assurés entre le 7 février 1796 et le 31 mai 1796 laissent un profit net de 81 pesos par action. Au total, les profits réalisés avant et après la guerre avec la France ne compensent pas les pertes enregistrées en 1794 et 1795 et les associés doivent donc supporter un déficit de 1117 pesos par action.

Le second bilan concerne la compagnie dirigée par Juan Estevan de Thellechea et porte sur les trois mêmes années (1794-1796). La compagnie a pris 2 400 000 pesos de risques et recueilli 104 847 pesos de primes. Mais les 25 navires perdus (18 pris par les corsaires français, six naufrages et un « *perdido* ») ont laissé 135 345 pesos de pertes, auxquels il faut ajouter les 10 343 pesos dus au directeur, ce qui laisse un résultat de 40 841 pesos de pertes, soit 1361 pesos par action.

Nous disposons d'un troisième résultat concernant la compagnie dirigée par Miguel Ortuño⁶⁰. Entre le 19 août 1793 et le 31 mai 1797, la compagnie a enregistré 72 470 pesos de pertes, donnant lieu à une première répartition de 600 pesos par action décidée lors de l'assemblée générale du 20 juin 1797, au cours de laquelle il fut également décidé de suspendre les activités de la compagnie.

⁵⁸ Nicolas de la Cruz y Bahamonte, comte de Maule, *op. cit.*, p. 69.

⁵⁹ AGI, Consulados, 522.

⁶⁰ AHPC, fonds Marqués de Purullena, *op. cit.*, dossier 3.

Ces divers résultats illustrent donc l'incapacité des compagnies gaditanes à dégager des profits les années de guerre et amènent à s'interroger sur les causes de cet échec : pourquoi les « *reglas de probabilidad* », qui ont montré leur pertinence pour anticiper les risques en temps normal, ont-elles échoué les années de guerre alors même que des mesures adaptées étaient prises pour maintenir la rentabilité de ces compagnies ?

Une analyse plus détaillée des données en notre possession prouve que la possibilité de dégager des profits en temps de guerre existe, comme en témoignent les résultats positifs de la branche assurance des Fornier entre 1780 et 1783 ou la mention du dividende versé par la compagnie Béhic en 1782⁶¹. En augmentant les primes, en réduisant le montant des risques pris sur chaque navire et en privilégiant les navires bien armés ou naviguant en convoi, il était possible de maintenir une activité rentable en temps de guerre. La difficulté pour les assureurs ne vient donc pas tant de l'état de guerre que de sa survenance dans une période anticipée comme devant être pacifique : dans ce cas-là en effet, les précautions propres aux périodes de guerre ne pouvaient être prises lors de la signature des contrats. Or l'Angleterre, en 1796, puis de nouveau en 1804, a systématiquement ouvert les hostilités avant que l'état de guerre ne soit déclaré et a profité de l'effet de surprise pour capturer les navires qui revenaient des Indes et qui n'étaient pas informés des menaces qui pesaient sur eux. C'est une situation que soulignait le comte de Maule en ne retenant que les 22 320 000 pesos perdus au cours des deux premières années de guerre avec l'Angleterre en 1796 et 1797 et les 44 700 000 pesos fuertes perdus « *solamente en las primeras represalias* » en 1804. Ainsi, si les négociants étaient capables d'anticiper les risques nés de l'état de guerre, ils se trouvaient démunis face au risque de sa survenance.

Cette analyse est confirmée par les litiges nés entre assureurs et assurés au sujet de la date qui doit être retenue comme marquant le début de l'état de guerre et dont fait état Guadalupe Carrasco Gonzalez à propos du conflit de 1796⁶². Les assurés exigent d'être indemnisés pour les prises effectuées par la marine anglaise avant la déclaration de guerre alors que les assureurs ne se déclarent prêts à y consentir qu'à condition que l'on applique rétroactivement à ces contrats les surprimes prévues pour les périodes de conflit. Le Consulado, saisi de l'affaire, tranche en faveur de ces derniers et décide que la surprime doit s'appliquer à tous les contrats signés après le 15 septembre 1796, soit près d'un mois avant la déclaration officielle de guerre. Le problème s'était posé de façon identique vingt ans plus tôt, dans un litige opposant des armateurs bordelais à leurs assureurs gaditans. Au printemps

⁶¹ cf. *supra*, p. 16 et p. 17.

⁶² *op. cit.*, p. 75.

1778, ces derniers avaient assuré, aux conditions de paix, 180 000 livres sur un navire pour son retour de Saint-Domingue à Bordeaux. Or, peu de temps après la signature, la France s'engage aux côtés des insurgés et entre en guerre contre l'Angleterre, exposant ainsi les assureurs à des risques non prévus et les privant de la surprime qu'ils auraient pu exiger. Ils dénoncent les contrats et saisissent pour cela le gouverneur de la ville, ce que contestent les armateurs bordelais en dénonçant dans un mémoire adressé au chargé des affaires de France à Madrid, cette prétention « à revenir sur ses engagements et faire casser des contrats respectés jusqu'à ce jour chez toutes les Nations ... ils se sont adressés au Juge militaire des Etrangers à Cadix pour cette réclamation et sans autre prétexte sans doute que l'événement de la guerre qui blesse leurs intérêts, ils osent fouler aux pieds devant un tribunal tout ce que les hommes ont de plus respectable ... »⁶³. D'un conflit à l'autre, les mêmes problèmes se posent sans qu'aucune solution satisfaisante se dessine.

Cette incapacité à résoudre des problèmes qui s'étaient pourtant déjà posés au cours des conflits précédents apparaît de façon manifeste à travers le constat du peu de répercussions qu'ont eu les conflits des années 1790 sur le fonctionnement du secteur de l'assurance à Cadix. Dans l'ensemble, les contrats des compagnies prorogées ou reconduites en 1796, après les deux ans de guerre avec la France et souvent une période de suspension de l'activité, ne témoignent d'aucune innovation qui irait dans le sens d'une meilleure prise en compte du risque de survenance de la guerre. En général, les clauses des contrats antérieurs sont recopiées à l'identique et une seule compagnie, celle de Mercy et Lacase, a modifié ses statuts entre sa formation en 1787 et sa reconduction en 1796 : les bénéfices qu'il était prévu de réinvestir immédiatement dans la prise de risques jusqu'au terme de la compagnie (contrat de 1787) doivent désormais demeurer en caisse et être placés en actifs facilement mobilisables⁶⁴.

Si les contrats changent peu, la pratique des actionnaires et des directeurs semble avoir été plus sensible aux expériences des guerres de la période révolutionnaire. Un premier témoignage nous en est fourni par la non-reconduction des compagnies d'assurance après le second choc de 1804. Alors que le secteur avait rapidement retrouvé son niveau du début des années 1790 à la fin de la décennie (environ 80 compagnies), les almanachs mercantiles de 1805 et 1807 n'en recensent plus que 22 sur la place. Plutôt que d'inventer de nouvelles formes de participation aux assurances, plus adaptées aux enseignements tirés des précédents

⁶³ Archivo histórico nacional, Estado, liasse 4008, « Mémoire des négociants de Bordeaux à M. Boyetet, chargé des affaires de France en Espagne » (25/01/1779).

⁶⁴ AHPC, 2571-728 et 4546-92, *op. cit.*

conflits, les négociants gaditans ont préféré s'abstenir et retirer leurs capitaux du secteur. En outre, le bilan de la compagnie Ortuño révèle qu'elle a cessé de signer des polices dès la fin de l'année 1803, à savoir lors de la rupture de la paix d'Amiens entre la France et l'Angleterre, alors que l'Espagne demeurait officiellement neutre tout au long de l'année 1804. Anticipant sur une reprise prochaine des hostilités, les gérants ont préféré suspendre l'activité et se répartir les bénéfices en caisse plutôt que de s'exposer à l'aléa d'une rupture sans préavis. La suite leur a donné raison puisque la flotte anglaise a, une fois de plus, réalisé l'essentiel de ses prises avant la déclaration officielle de guerre.

Conclusion

Cette incapacité à traduire une pratique prudente sous une forme institutionnelle – le contrat de compagnie – témoigne finalement de l'impossibilité à transformer l'aléa de la guerre en un risque que l'on peut prévoir, anticiper et finalement réduire par des dispositions rationnelles. Prendre en compte le fait que la guerre peut survenir à tout moment aurait nécessairement conduit à la suppression des mesures indispensables pour assurer la rentabilité de telles entreprises comme la très grande liberté de rotation du capital. De plus, une telle volonté d'anticipation aurait amené les directeurs à suspendre toute activité à la moindre rumeur de guerre et aurait entravé toute l'activité commerciale de la place, y compris en temps de paix.

Les choix des assureurs de Cadix d'exclure de leurs calculs le risque de déclenchement de la guerre, révèle finalement la conscience qu'ils avaient de la difficulté inhérente à toute exploitation spéculative du risque : l'impossibilité de gérer des événements potentiellement majeurs mais ayant une occurrence trop faible, ou trop aléatoire, pour être anticipés de manière rationnelle.