

TABLE DES MATIERES

Avant-propos	7
--------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

L'ESPACE COMMERCIAL BORDELAIS ET SA CROISSANCE

Chapitre Premier. — <i>Les Bordelais et la mer</i>	15
I. Les hésitations maritimes des Bordelais	15
II. L'essor du trafic portuaire	17
III. L'élan global des marchés	20
Chapitre II. — <i>Bordeaux et les Antilles</i>	24
I. Premiers échanges : Le rôle de la Martinique, de 1715 à 1755	25
Place commerciale de la Martinique, 25. — Les facteurs de croissance du marché martiniquais, 28.	
II. Rôle croissant de Saint-Domingue dans la 2 ^e moitié du xviii ^e siècle	31
Saint-Domingue et le marché bordelais, 31. — Bordeaux et les autres ports français, 33.	
III. Un relais de l'aire antillaise : Le Canada	36
IV. L'interlope et les marchés antillais	37
Les Américains aux Iles, 37. — Les négociants bordelais et l'Interlope, 38.	
V. Les nouvelles aires commerciales	39
Traite et Océan Indien, 39. — Le marché des Etats-Unis, 44.	

Chapitre III. — <i>Les entrepôts du Nord et de Hollande</i>	47
I. Le marché du Nord	47
Le principal client de Bordeaux, 47. — Les ports hanséatiques, 48. — Législation et conjoncture, 51.	
II. Le marché hollandais	52
Les navires hollandais à Bordeaux, 53. — Une puissante aire commerciale, 57. — La Hollande et les marchés du Nord, 61. — L'entrepôt colonial hollandais, 64.	
Chapitre IV. — <i>Bordeaux et les autres marchés européens</i> . .	68
I. Les marchés baltiques	68
Bordeaux, le plus grand port de la Baltique en France, 69. — Le commerce des denrées coloniales en Baltique, 71. — Vins et eaux-de-vie de Guyenne en Baltique, 73. — Trafic des grains et des bois du Nord, 74.	
II. Les Îles britanniques, un marché traditionnel	76
Structure du marché britannique, 77. — Bordeaux et les ports britanniques ; primauté de l'Irlande, 78. — Un marché privilégié, l'Irlande, 81.	
Chapitre V. — <i>Le marché français</i>	83
I. Bordeaux et les marchés du cabotage	83
La Bretagne, une aire privilégiée, 83. — Les marchés du Nord et de Normandie, 89. — Les trafics proches, des Charentes à la Vendée, 91.	
II. Le marché intérieur	92
Haut-Pays et Languedoc, « les amarres terriennes de Bordeaux », 92. — Bordeaux et les grandes régions textiles, 102.	
Chapitre VI. — <i>La conjoncture des marchés</i>	105
I. Le mouvement des prix bordelais au XVIII ^e siècle . .	105
II. Les prix et la guerre maritime	107
III. Faillites, guerres maritimes et crises internationales . .	110

DEUXIÈME PARTIE

LES STRUCTURES COMMERCIALES BORDELAISES

Chapitre Premier. — <i>Un port à 100 km dans les terres</i>	119
La vie de l'estuaire, 119. — Une rade encombrée, 121. — Une noria de gabarres et de charrettes, 122. — Douanes et Entrepôts, 124. — Les chais bordelais, 126. — Un port industriel, 128.	
Chapitre II. — <i>Le relais aquitain et ses prolongements</i>	132
I. La rente viticole	132
Vente des vins du Haut-Pays, 132. — L'achat des vins de ville, 135.	
II. Achat des farines-minots en Aquitaine intérieure	141
Les liaisons minotières, 141. — Armateurs et Minotiers, 142.	
III. Les Foires de Bordeaux	145
Organisation du marché, 145. — Les Foires et le commerce bordelais, 149.	
Chapitre III. — <i>L'entrepôt maritime bordelais</i>	152
I. Les commissionnaires européens	152
Les négociants et le commerce du Nord, 152. — L'attraction de Bordeaux et les colonies étrangères, 155. — L'immigration hollandaise, 156. — La colonie germanique, 157. — Une colonie traditionnelle : les commissionnaires britanniques, 160.	
II. Du comptoir bordelais aux routes du Nord	163
Le comptoir, 163. — Les voyages, 166. — Les commis et la comptabilité, 167.	
III. Les sociétés de commerce	172
Apports en société, 173. — Le contrat et les activités des associés, 175. — Profits et rémunération des capitaux, 178.	
IV. L'art du commissionnaire	180
Non-spécialisation du commissionnaire, 180. — Types de réseaux commerciaux, 181. — Structures des marchés, 182. — L'art des affrètements, 184. — Activité annuelle d'un commissionnaire — le risque du négociant, 186.	

Chapitre IV. — <i>Structure et financement de l'armement bordelais</i>	189
I. Concentration et dispersion de l'armement	189
II. Un financement à base familiale	194
Le prêt à la grosse aventure, 195. — Sociétés d'armement et mobilisation des capitaux, 200.	
Chapitre V. — <i>La Route des Iles</i>	212
I. Un armement riche d'hommes et de navires	212
Les navires et les différents marchés, 212. — Les équipages de la flotte coloniale, 216. — Des aires de recrutement diverses, 219.	
II. Les voyages, diversité de l'espace et du temps	223
Fréquence des voyages, 224. Types de voyages, 227.	
III. Le marché des Iles	229
Le capitaine de navire, gérant de la cargaison, 229. — Les maisons associées et les commissionnaires des Iles, 235. — Les liens d'habitations, 239.	
IV. Guerre et modification des circuits commerciaux	245
Les voyages sous pavillon neutre, 245. — Affrètements royaux et contrats de fournitures aux colonies, 246.	
Chapitre VI. — <i>Les profits de l'armement bordelais</i>	252
I. Conjoncture et profits	252
Intensité des fluctuations courtes, 252. — Crise des profits, 254.	
II. Les bilans d'armement	257
Des méthodes comptables diverses, 257. — Inégalité des résultats dans la 1 ^{re} moitié du xviii ^e siècle, 259. — Les profits et leur baisse dans la 2 ^e moitié du siècle, 265.	

TROISIÈME PARTIE

PUISSANCE DES FORTUNES ET PROMOTION DES ELITES MARCHANDES

Chapitre Premier. — <i>Les fortunes marchandes</i>	281
I. Une richesse inégale	281
Importance globale de la fortune du négoce, 281. — Hiérarchie des fortunes, 285.	

II. La composition des fortunes	305
Faiblesse relative du capital immobilier, 305. — Créances et immobilisation du capital, 307. — Le négoce bordelais et le crédit public, 311. — Intérêts de navires et marchandises, 314.	
III. Quelques fortunes marchandes	316
Une réussite séculaire, la famille Gradis, 317. — Le cas Bonnaffé, 319. — Une ascension marchande, les Journu, 322.	
Chapitre II. — <i>Richesse et notabilité sociale</i>	325
I. Les charges anoblissantes et le négoce	325
II. Alliances familiales et position sociale du négociant ..	328
Politiques d'ensemble du négoce, 329. — Les grandes familles, 332. — Un groupe juif original, 335.	
III. Richesse et espace quotidien	339
La construction bordelaise, 339. — Le négoce et les spéculations immobilières, 347. — Bourdieux et grands domaines, 350. — Le négociant et son domaine, 352. — L'espace viticole du négociant, 355. — Grands domaines et châteaux bordelais, 358.	
IV. Richesse et culture	364
L'institution familiale, 364. — Famille et religion, 368. — L'éducation du négociant, 372. — Une culture journalière, les Bibliothèques, 374. — Le Musée de Bordeaux, 376.	
Conclusion. — <i>Une métropole atlantique</i>	381
Sources et Bibliographie	389
Cartes et Graphiques	391
Index des principaux noms de lieu	409
Index des noms de personnes	413
Tables des Graphiques et Cartes	421
Table des matières	423