



HAL
open science

Négocier ses intérêts ou ceux du roi : le mémoire de Champeaux ou comment faire pression durant les négociations franco-espagnoles au XVIIIe siècle

Guillaume Hanotin

► **To cite this version:**

Guillaume Hanotin. Négocier ses intérêts ou ceux du roi : le mémoire de Champeaux ou comment faire pression durant les négociations franco-espagnoles au XVIIIe siècle. Christine Bouneau, Laurent Coste. Les conseillers du pouvoir en Europe du XVIe siècle à nos jours. Acteurs, cercles et pratiques, Peter Lang B, 2018, 10.3726/b14369 . hal-02392293

HAL Id: hal-02392293

<https://hal.science/hal-02392293>

Submitted on 3 Dec 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Négocier ses intérêts ou ceux du roi : le mémoire de Champeaux ou comment faire pression durant les négociations franco-espagnoles au XVIII^e siècle.

Guillaume Hanotin

Les Archives Générales de Simancas détiennent dans la série « *Negociación de Francia* » un document qui constitue une sorte de manuel du conseiller¹. Rédigé par un agent général de la marine, il est pourtant conservé dans les archives espagnoles. Il est difficile de conjecturer sur sa présence. Toutefois, il relève de la catégorie des documents destinés à demeurer confidentiel. Dans ce mémoire, Champeaux, un agent général de la marine en Espagne, livre tous les conseils pour circonscrire des oppositions et lever les blocages qui surviennent inmanquablement lorsqu'il s'agissait d'obtenir des privilèges pour le commerce des Français en Espagne. Les trente-deux folios rédigés à la fin de la décennie 1730 s'apparente à une réflexion générale sur les méthodes pour obtenir une concession. Il s'agit littéralement des conseils d'un conseiller pour un ministre de la France du cardinal de Fleury. En cela, il nous renseigne sur ce que « conseiller » signifie.

C'est moins la figure du conseiller, comme acteur, et du fond des négociations, c'est-à-dire le privilège désiré que les voies pour l'obtenir qui nous intéresse ici. L'auteur, homme expérimenté et rompu aux négociations, entrouvre un aperçu sur ce qui nous échappe : mettre en évidence l'action concrète de conseiller. Or, très souvent, les hommes et les femmes de l'époque moderne n'expliquent pas en détail les pratiques et les usages que les historiens sont obligés de reconstituer patiemment, mettant en évidence les contradictions entre l'objectif apparent et les réalités de son obtention. Ils sont confrontés en permanence à la sincérité des documents qu'ils utilisent.

Dans le cadre d'une réflexion sur le pouvoir, et des négociations diplomatiques en particulier, la dimension morale pèse sur les écrits puisque les objectifs avoués ne sont pas toujours ceux qui étaient recherchés². Les condamnations de la politique comme un art de la dissimulation, au sens machiavélien du terme, l'idéal du bon prince chrétien et la recherche du

¹ Archivo General de Simancas (ci-après AGS), Francia, legajo 4390. Le document n'est pas folioté, les références ci-après renvoient donc à celui-ci sauf mention complémentaire.

² Quentin Skinner, *Les fondements de la pensée politique moderne*, Paris, Albin Michel, 2009 ; Ariane Boltanski, « Messieurs les Macchiavelistes : des conseillers italiens du roi dans les années 1560 et 1570 », *Cahiers parisiens = Parisian notebooks*, 2008, pp.463-475 ; Emmanuel Bury, « La *paideia* du *Télémaque* : miroir d'un prince chrétien et lettres profanes », *Littératures classiques*, 2009/3 (N° 70), p. 75-86 ; Jean-Pierre Cavaillé, « Mensonge et politique au début de l'âge moderne », *Les Dossiers du Grihl*, Les dossiers de Jean-Pierre Cavaillé, Secret et mensonge. Essais et comptes rendus, mis en ligne le 25 avril 2013. URL : <http://journals.openedition.org/dossiersgrihl/5936>

bien commun demeurent le cadre indépassables des ministres, conseillers et négociateurs. Il est donc très rare d'avouer les réalités des conseils qui sont donnés. Les images de la duplicité des « honorables ambassadeurs » mais « divins espions », comme celles du mauvais conseiller qui cachent au roi les réalités du royaume et les tourments des populations sont suffisamment connues pour ne pas avoir besoin d'en rappeler la popularité et la permanence durant la première modernité et même au-delà. Ce mémoire de Champeaux s'apparente à une forme d'aveux repérable dans la matérialité même du document puisqu'il n'est pas signé et que l'attribution indiquée sur celui-ci est d'une autre main. Cependant, plusieurs éléments permettent de corroborer l'indication de l'auteur et de le confondre : il s'agit d'un mémoire présentant une négociation commerciale difficile entre les cours de France et d'Espagne en 1737 ou 1738, relevant habituellement de l'agent général de la marine qui à ce moment-là n'était autre que ledit Champeaux³.

L'étude de ce document permet d'illustrer par un cas concret la pratique du conseil afin de parvenir à l'objectif recherché. Il présente les différents moyens de pressions à employer, c'est-à-dire une sorte de « lobbying » pour user d'un terme anglais à la résonance particulière dans nos sociétés contemporaines bien qu'il s'agisse d'une réalité sans doute ancienne. Peu importe de savoir si les pressions exercées ont été concluantes dans cet exemple, c'est leur enchaînement et comment Champeaux comptait les utiliser pour parvenir à ses fins. Dans un premier temps, ce document doit être replacé dans le contexte d'une relation franco-espagnole où les questions commerciales sont en apparence passées au second plan. Ensuite, la présentation des objectifs réellement ou officieusement recherchés permet de souligner comment l'ambiguïté d'une position se cache derrière le bon conseil ou les justes préconisations. Dans un dernier temps, la combinaison de ces dernières avec la saisie d'une opportunité permettent de mettre en évidence comment la méthodologie des moyens de pression s'intégraient avec un contexte particulier.

1) Contexte des négociations commerciales, difficultés depuis plusieurs années.

Ce document confidentiel mais en possession des autorités espagnoles serait l'œuvre d'un certain Champeaux déjà mentionné. Agent général de la marine et du commerce de France en Espagne, il sert de correspondant officiel au secrétaire d'État de la marine du roi de France depuis 1731. Comme le souligne Sylvain Lloret, ils font figure d'intermédiaire entre les réalités économiques d'un pays et le gouvernement de Versailles⁴. Ayant satisfait dans sa

³ Didier Ozanam et Anne Mézin, *Economie et négoce des Français dans l'Espagne de l'époque moderne : instructions et mémoires officiels relatifs au commerce en Espagne de la gestion de Colbert (1669) au Pacte de Famille (1761)*, Paris, Archives Nationales, 2011, p. 295. Voir également Françoise Well, « Gérard Lévesque de Champeaux (1694-1778) », *Dictionnaire des Journalistes*, <http://dictionnaire-journalistes.gazettes18e.fr/>

⁴ Sylvain Lloret, « L'économie au service de la diplomatie : l'agent général de la Marine et du Commerce de France à Madrid, trait d'union entre la France et l'Espagne (1702-1793) », in *Revue d'Histoire Diplomatique*,

mission, il est propulsé comme chargé d'affaires à l'ambassade auprès de Philippe V lorsque l'ambassadeur Vaulgrenant est rappelé en 1738. Il n'est donc pas surprenant qu'il ait rédigé un mémoire sur les voies pour obtenir de nouveaux privilèges commerciaux au moment où une promotion lui permet de faire valoir ses vues non comme simple agent général de la marine mais aussi comme chargé d'affaires jusqu'à son remplacement en septembre 1738⁵.

Plus que sa fonction officielle qui permet de l'établir officiellement et de le classer comme conseiller du ministre de la marine, bien qu'on n'employât pas cette formulation au XVIII^e siècle, sa trajectoire ou sa carrière attire l'attention car elle met en exergue une évolution déjà en cours depuis le XVII^e siècle. Dans le choix et le recrutement des négociateurs, des diplomates, ambassadeurs, et des agents de la marine, le poids de la noblesse et du haut clergé recule nettement dans les missions où les compétences techniques, et dans le cas de l'Espagne, les savoirs et les connaissances en matière de commerce apparaissent comme des critères de choix essentiels, depuis l'envoi de conseillers comme Jean Orry en 1701, puis du choix d'Amelot de Gournay, entre autres. Gérard Lévesque de Champeaux relève de la catégorie des polygraphes de talents ayant réussi à s'introduire dans le réseau d'un ministre. Fondateur du périodique *L'Europe savante* publié à La Haye entre 1718 et 1720, il appartient au Club de l'Entresol avant de se rendre en Espagne en 1727⁶. Il s'essaye au commerce avant d'entretenir une correspondance avec Chauvelin, garde des sceaux, et Maurepas, ministre de la marine. Il est reconnu pour ses qualités et ses connaissances et devient l'agent général de la marine en 1731. Il conseille donc officiellement le secrétaire d'État de la marine pour tout ce qui concerne la marine et les colonies espagnoles.

Les années 1730 sont marquées par les orientations fixées par le cardinal de Fleury dont la politique vise à maintenir un équilibre en Europe par une relation privilégiée avec l'Angleterre⁷. Depuis le renvoi de l'Infante en 1725, les relations franco-espagnoles sont très froides. Le désir de placer l'infant Don Carlos à la tête des duchés de Parme et de Plaisance contribue à obliger Madrid à se rapprocher. Un premier pacte de famille est ainsi signé en 1733. Refondant l'alliance entre les deux branches de la Maison de Bourbon, il vise à imposer un infant espagnol en Italie et circonscrire, voire chasser les Impériaux de la péninsule. L'ouverture de négociations en 1735 pour parvenir à la fin des hostilités de la guerre de Succession de Pologne, constitue un nouvel accroc aux relations et au traité lui-même ; et c'est ensuite à la demande de la cour de France qu'en 1737 des négociations reprennent pour

n° 3, 2015, pp. 245-264 ; *id.*, « L'argument juridique au service du négoce : l'abbé Beliard et la diplomatie commerciale franco-espagnole (1758-1771) », in Nicolas Drocourt et Éric Schnakenbourg (dir.), *Themis en diplomatie : droit et arguments juridiques dans les relations internationales de l'Antiquité tardive à la fin du XVIII^e siècle*, Rennes, PUR, 2016, pp. 289-301.

⁵ *Recueil des instructions données aux ambassadeurs et ministres de France : depuis les traités de Westphalie jusqu'à la Révolution française*. XII bis, *Espagne*. 3, 1722-1793 / [Ministère des affaires étrangères] ; avec une introd. et des notes par A. Morel-Fatio et H. Léonardon, p. 187-188.

⁶ D. Ozanam et A. Mézin, *op. cit.*

⁷ Antonio de Béthencourt Massieu, *Relaciones de España bajo Felipe V*, Valladolid/La Laguna/Las Palmas, 1998, p. 119 et 133-148.

un nouveau traité portant sur « les avantages réciproques de deux couronnes. » L'accueil réservé par la cour de Madrid est très mitigé puisque le gouvernement de Louis XV sollicitait essentiellement de nouveaux privilèges commerciaux, le respect strict de ceux déjà accordés et un accès facilité à l'Amérique alors que cette dernière demande est très mal reçue en Espagne où l'attachement au monopole des relations avec les colonies demeure la ligne de conduite du gouvernement. La rédaction du mémoire s'inscrit donc dans un contexte plus large dans lequel la relation bilatérale entre la France et l'Espagne est fondée sur un lien de famille alors que les tractations pécuniaires et commerciales sont constamment au cœur des discussions. Les rapports politiques fondés sur une filiation avec Louis XIV se trouvent ainsi constamment innervés et sous-tendus par des préoccupations commerciales ou économiques, lorsqu'il s'agit des remboursements de crédit par exemple.

Dans un premier temps de son analyse, le conseiller chargé du commerce revient sur les conditions d'exercice des négociants présents dans la péninsule. Il dresse alors un bilan des privilèges des nationaux. Deux cas de figure se présentent : dans le premier cas, il existe des contraventions contre les traités, c'est-à-dire des violations, dont les consuls peuvent obtenir réparation ; dans le deuxième cas, il s'agit de privilèges que la couronne d'Espagne souhaite abolir. Il peut s'agir des privilèges octroyés durant les premières années du règne de Philippe V comme la visite des navires, des exemptions de droits, des facilités accordées sur l'exportation de produits⁸... En soulignant l'inexacte application de ces mesures de rétorsions contre le commerce des Français, il rend compte comme cela était courant dans ce type de document de la situation. Plus intéressant, il précise par quel biais cette politique a été mise en place. Il dénonce l'influence de Sebastián de la Quadra. Il écrit ainsi :

« Mr. de la Quadra, avant d'être dans le ministère a donné lieu de connaître très souvent, qu'il était dans le sentiment qu'il fallait que la cour d'Espagne soutint ce qu'elle a établi. » Il ajoutait ensuite : « On ne peut pas douter qu'il n'en parlât dans les mêmes termes à S.M.C. lorsque les occasions se présentaient. » Le secrétaire d'État espagnol chargé de la correspondance avec les pays étrangers entre 1736 et 1741 se trouve ainsi rendu responsable de la situation exonérant ainsi Philippe V, pour mieux accabler le ministre, d'origine basque et qui a déjà une longue carrière lorsqu'il accède à ce poste⁹. Le marquis de La Quadra aurait obtenu des mesures de rétorsions contre les Français en persuadant le roi d'Espagne que ces

⁸ Archives Nationales, Affaires Etrangères, B^{III} 340 et 361 sur les privilèges des Français en Espagne. Voir également Rambert Gaston, « La France et la politique commerciale de l'Espagne au XVIII^e siècle », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 6/4, octobre-décembre 1959, pp. 269-288.

⁹ Angel Zuluaga Citores, *Sebastián de la Cuadra, primer marqués de Villarías: secretario de Estado en el reinado de Felipe V*, Ediciones Tantín, 1999; Didier Ozanam, *Les Diplomates espagnols du XVIII^e siècle*, Madrid/Bordeaux, Casa de Velázquez/Maison des Pays Ibériques, 1998, p. 10, 76 et 81; Nava Rodríguez Teresa, « Problemas y perspectivas de una historia social de la administración: los Secretarios del Despacho en la España del siglo XVIII », *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 30-2, 1994, pp. 151-166. Sur les membres de la famille basque du ministre, voir Didier Ozanam, « La Diplomacia de los primeros Borbones (1714-1759) », *Cuadernos de Investigación Histórica: publicación del seminario "Cisneros" de la Fundación Universitaria Española*, 6, 1982, pp. 169-193 et précisément pp. 173-174; Rafael Guerrero Elecalde, *Las élites vascas y navarras en el gobierno de la Monarquía borbónica: redes sociales, carreras y hegemonía en el siglo XVIII (1700-1746)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2012, p. 426-427.

privilèges constituaient une atteinte à son autorité. Aucun souverain n'a pu l'admettre avant Charles III et la libéralisation, inachevée, du commerce américain dans la seconde moitié du siècle. Les années 1730 et 1740 étaient encore celles d'un « exclusif colonial ».

Champeaux déconseille de se plaindre de ce traitement directement au souverain « sans avoir disposé les choses », c'est-à-dire avant d'avoir préparé un climat propice à l'exposition de cette doléance. Prévenu par ses proches conseillers, Philippe V ne peut que condamner toute mesure attentatoire à son autorité et à sa souveraineté. Il convient d'abord de vaincre les réticences du ministre. Or, dévoilant ainsi sa maîtrise du fonctionnement institutionnel de la monarchie espagnole, Champeaux rappelle que même dans les dispositions les plus favorables, La Quadra renverrait l'affaire afin d'avoir un autre avis, qui ne manquerait pas d'être négatif, et donc d'éviter d'avoir à se décider. Il anticipait ainsi les mesures dilatoires dont la visée serait de différer toute décision. Outre le ministre, le conseiller français n'omettait pas dans sa réflexion, mêlant des analyses critiques de la situation à des éléments d'ordre psychologique, le poids de la reine, Isabelle Farnèse. Accréditant au passage qu'elle influençait le roi, il suggérait que son opposition soit contournée en intégrant d'une manière ou d'une autre son propre fils, Carlos le roi des Deux-Siciles.

L'analyse du conseiller apparaît comme très élaborée et révèle une connaissance aigüe des relations entre les deux cours puisqu'il insiste à plusieurs reprises sur le contexte dans lequel cette initiative devrait avoir lieu en inscrivant une démarche purement commerciale au cœur des relations politiques et diplomatiques des deux cours. Comme il l'écrit lui-même : « il est essentiel que les deux cours soient en bonne correspondance et que le ministre d'Espagne veuille le faciliter » ou encore « la bonne correspondance a ses degrés. Il est impossible de parvenir au but qu'on se propose par le plan qui vient d'être expliqué à moins qu'il n'y ait une bonne correspondance entre les deux cours [...]. » Le respect des privilèges ou la fin des exactions ne peuvent être obtenus qu'à la faveur d'un climat politique stable et favorable. Cependant le mode d'action préconisé par le conseiller est beaucoup plus élaboré puisqu'il suggère qu'il ne faut pas solliciter directement le respect des privilèges mais conduire la cour d'Espagne à solliciter elle-même une négociation des questions commerciales. Il réussit, par une manœuvre certes habile mais classique, à inverser les positions en faisant en sorte que Madrid demande un arrangement à Versailles plutôt que l'inverse. Il écrit ainsi :

« Il serait bien plus utile de disposer, s'il était possible, les choses de façon que la cour d'Espagne souhaitât d'elle-même faire travailler aux renouvellements des privilèges, et prit le dessein d'accorder aux commerce du royaume les prérogatives qui la mettraient à l'abri de toutes vexations dans le cours de ses opérations. »

La manœuvre est osée et délicate et nécessite pour être menée à bien de régler les détails et le contenu même d'une éventuelle négociation.

2) Négocier sur le fond, conseiller sur les aspects techniques

Pour vaincre les réticences de la cour, il propose alors de renoncer dans un premier temps aux exigences concernant le respect des privilèges commerciaux pour détourner l'attention sur une autre mesure susceptible de plaire à la cour de Madrid et qui constituerait une voie d'entrée pour réclamer ensuite ce qui intéresse réellement la cour de France. Champeaux propose alors de faire en sorte que l'abolition du droit d'aubaine soit réclamée par l'Espagne¹⁰.

« Il ne paraît pas aisé de faire souhaiter à l'Espagne, de faire avec la France quelques arrangements utiles pour le commerce des Espagnols ; cependant il est certain qu'il y aurait de l'avantage pour le commerce d'Espagne, que la loi d'aubaine fut supprimée, les Espagnols pourraient aller faire leur commerce en France avec liberté, à leur mort leur succession ne serait point confisquée. »

À première vue, il est difficile de comprendre pourquoi le conseiller troque l'abolition du droit d'aubaine profitable autant aux Espagnols qu'aux Français alors que le respect des privilèges commerciaux intéressait d'abord les seconds bien plus massivement présent dans la péninsule que les sujets du roi d'Espagne ne l'étaient en France. En réalité, cette proposition correspond à une ancienne demande du gouvernement espagnol. Comme le note Champeaux, ce qui souligne encore une fois sa maîtrise des questions commerciales :

« Il est à remarquer que dans les derniers temps du ministère de M. Patiño la cour d'Espagne paraissait souhaiter la suppression du droit d'aubaine, qu'elle avait de la répugnance à la demander, qu'elle paraissait craindre que si on la lui promettait, cette promesse n'eut point d'exécution. »

En d'autres termes, il convient de renoncer à solliciter des privilèges commerciaux au profit de l'abolition d'une loi d'aubaine dont l'élément essentiel réside dans la réciprocité. Elle apparaît moins au bénéfice de la France puisque les naturels des deux monarchies seraient concernés. Or, c'est précisément ce que recherche le conseiller puisqu'il faut établir une bonne correspondance. En outre, cette disposition permettait d'intégrer dans l'affaire les négociants ou les marchands susceptibles d'être intéressés. En effet, le corps des négociants des principales places maritimes d'Espagne considéreraient avec bienveillance un dispositif permettant à leurs avoirs et leurs intérêts placés en France d'être sécurisés. L'intégration des

¹⁰ Le droit d'aubaine a fait l'objet d'un débat sur ses implications et la capacité de retirer de son étude une meilleure compréhension de la nationalité ou plutôt naturalité dans la France d'Ancien Régime. Voir Michael Rappaport, *Nationality and citizenship in Revolutionary France: the treatment of foreigners, 1789-1799*, Oxford, Oxford University Press, 2000; Peter Sahlins, *Unnaturally French. Foreign citizenship in the Old Régime and after*, Ithaca-Londres, Cornell University Press, 2004; Simona Cerutti, « A qui appartiennent les biens qui n'appartiennent à personne? Citoyenneté et droit d'aubaine à l'époque moderne », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 2007/2, pp. 355-383.

élites mercantiles n'est pas ici poursuivi pour leur propre bénéfice puisque comme l'explique Champeaux, dans ce qui constitue le cœur de sa démarche :

« Peut-être que si le corps des négociants des principales places maritimes d'Espagne faisait à cette cour des représentations pour demander qu'elle leur fit accorder en France, les privilèges que la France voudrait faire accorder en Espagne à ses sujets, cette cour rechercherait pour lors la France pour renouveler les traités de commerce. »

Ainsi, à la faveur d'une demande d'application de la loi d'aubaine des marchands espagnols en France, la réciprocité imposerait d'accorder le même droit aux négociants français en Espagne et donc de rouvrir la question des privilèges dont ils jouissaient au moins dans les traités. En d'autres termes, à la faveur d'une demande de négociants espagnols, la cour de France aurait l'occasion de demander le respect des privilèges de ses naturels. Il suggère ainsi un moyen d'atteindre via une demande de l'Espagne les objectifs qui demeurent ceux de la France. Dans cet artifice, les négociants servent ainsi les intérêts politiques et diplomatiques de la couronne de France en défendant les leurs. Champeaux offre alors la liste des principales places maritimes concernées que sont Bilbao, Barcelone, Alicante et Carthagène qui entretiennent de nombreux liens commerciaux avec la France. Les commerçants de ces places sont jugés suffisamment « entreprenants » pour être tentés par l'opération.

Pour mieux réussir, Champeaux adresse un ultime conseil. Les modalités de la négociation diplomatique impose de hiérarchiser les priorités, définir les objectifs à atteindre et s'accorder sur les concessions possibles. Dans le cadre d'une Europe où les règles du jeu diplomatique sont largement acceptées au début du XVIII^e siècle, les structures et les rouages des négociations sont souvent les mêmes. Pour mieux imposer la discussion sur la loi d'aubaine, préalable à un respect plus strict des privilèges, le conseiller recommandait d'offrir un exemple de la bonne disposition de Versailles qui soulignerait sa bienveillance à l'égard d'une telle demande. Le décès d'un officier espagnol à la Martinique fournit l'occasion.

3) Conseiller une méthode : assumer la manipulation et faire pression.

Les biens d'un officier espagnol mort à la Martinique ont en effet été récemment saisis par les autorités françaises lorsque le mémoire est rédigé dans le courant de l'année 1738. Les successeurs du défunt cherchaient alors à obtenir la main levée sur cette confiscation. Ils avaient la possibilité de s'adresser à la cour d'Espagne pour solliciter une réparation ou alors de s'adresser au roi d'Espagne directement afin qu'il demanda lui-même la main levée, procédure courante dans les relations entre les deux couronnes depuis 1701. Cependant, le conseiller préfère passer par une sollicitation auprès des tribunaux et de la cour afin que l'affaire soit transmise à l'ambassadeur via un secrétaire d'État et non par le roi directement. Ce processus présentait un autre avantage. Champeaux propose en effet de leur fournir un

agent qui défendrait leur intérêt à la cour. Cette précaution est aussi déjà prise lorsque le conseiller rédige son mémoire. Comme l'assure le conseiller, l'agent « qu'on pourra diriger » devait servir à « amener toutes les principales villes du commerce d'Espagne, et tâcher de les engager à s'unir pour demander à S[a] M[ajesté] C[atholique] qu'elle leur donne sa protection pour faire observer en France les traités de commerce et nommément les principaux privilèges. » L'agent ne pourrait agir que sur accord de l'ambassadeur. La cour d'Espagne serait ainsi conduite à solliciter elle-même la remise à plat des privilèges et des griefs auxquels ils ont donné lieu. La question du droit d'aubaine pourrait alors naturellement surgir dans le cadre d'une négociation que l'ambassadeur du roi de France serait libre d'accepter ou non.

A la faveur d'une occasion, ou d'une opportunité, la question des privilèges commerciaux pourrait réapparaître comme un sujet de discussions entre les deux cours. Le conseiller révèle ici à la fois sa connaissance des arcanes du pouvoir à Madrid, sa maîtrise des enjeux techniques d'un tel sujet et surtout un savoir-faire dans la présentation et le déroulement des principales étapes. D'ailleurs, l'idée de substituer l'abolition du droit d'aubaine aux seules exigences du respect des privilèges n'est pas de lui mais d'un ancien ministre, Patiño – déjà évoqué précédemment – qui avait envisagé cette question avec l'ambassadeur. Dans son mémoire, Champeaux retournait donc une indiscretion entre un ministre de Philippe V avec l'ambassadeur au profit des intérêts commerciaux du roi de France ou de ses sujets.

Conseiller un ministre ou un ambassadeur impliquait donc de maîtriser les rapports de force internes, de suggérer les moyens de contourner des oppositions et d'offrir une sorte de plan d'action ou de « déroulé » - pour paraphraser un terme employé aujourd'hui dans les cabinets politiques. Toutefois, comme l'ont défendu la plupart des écrits sur la rhétorique, qu'elle s'inscrive dans le sillage de Machiavel ou de celui de ses adversaires comme Saavedra Fajardo, les conseils donnés au prince valent peu de choses sans une maîtrise consommée du choix des mots et le maniement assumé de l'art de la persuasion. Or, Champeaux n'omet pas cette dimension essentielle. Il suggère en effet de rédiger un mémoire « en bon espagnol » qui serait fourni aux négociants des principales places maritimes. « Ce mémoire pourrait être dressé avec le soin nécessaire pour qu'il parût qu'on n'ait en vue, en le dressant, que l'avantage de l'Espagne. ». Il ne s'agissait pas d'apparaître derrière cette manœuvre.

Ce document ainsi rédigé serait transmis à quelques négociants de poids afin qu'il parvienne aux chambres de commerce de Bilbao et de Barcelone¹¹. Une fois approuvé dans l'une de ces places, il n'y aurait plus qu'à le faire approuver dans d'autres chambres de commerce et obtenir ainsi qu'il soit transmis à la cour d'Espagne, c'est-à-dire le

¹¹ Pour un point de départ sur ces institutions, voir: Aingeru Zabla Uriarte, « El Consulado de Bilbao como fuente para el conocimiento de la actividad marítimo comercial del puerto de Bilbao en el siglo XVII », *Itsas memoria: revista de estudios marítimos del País Vasco*, 4, 2003, pp. 297-311; María Jesús, *El Real Consulado de Comercio del Principado de Cataluña (1758-1829)*, Bellaterra, Universitat Autònoma de Barcelona, 2009; Albert García Espuche, *A siglo decisivo. Barcelona y Catalunya 1550-1640*, Madrid, 1998; Josep Fontana Lazaro, *El comercio exterior de Barcelona en la segunda mitad del siglo XVII (1664-1699) a través de las importaciones y exportaciones registradas en su puerto*, Barcelone, 1956.

gouvernement qui solliciterait alors la protection de Sa Majesté Catholique. Il proposait ainsi de fournir les mots aux négociants pour défendre leurs intérêts et ce faisant ceux du roi de France. En passant par les chambres de commerce des deux principales places dont les négociants étaient intéressés dans un commerce en France, il comptait dissimuler le véritable instigateur.

« Peut-être que conduisant l'affaire par cette route, on pourrait amener la cour d'Espagne à accorder à la France les anciens privilèges, que les traités donnent, ou au moins la substance de ces privilèges. »

Ce mémoire souligne donc une fois de plus combien des relations de famille entre deux monarchies sont étroitement liées aux enjeux commerciaux liant la France et l'Espagne. Toutefois, il permet de rompre une fois de plus le cou à la vieille idée d'une monarchie sclérosée incapable de se défendre contre les ambitions économiques, coloniales et ici commerciales de sa voisine. L'ingéniosité classique mais réelle du conseiller Champeaux révèle aussi en creux combien la cour de Madrid savait se défendre.

Cet exemple aussi illustratif soit-il doit être reconsidéré à sa juste place. Il n'est en rien original et bien des conseillers des princes employaient les mêmes ficelles, des artifices identiques, et des procédés similaires. Il est toutefois révélateur de l'organisation de négociations et des conseils auxquelles elles donnent lieu. Ce n'est pas toujours le contenu qui révèle les intérêts d'une négociation mais plutôt les chemins sinueux empruntés pour la conclure. Ici, c'est moins la présentation des privilèges commerciaux que la question de savoir comment et par qui les défendre ? Le discours est aussi important que celui qui le formule : dans le cas présent le conseiller sait disparaître à temps. Conseiller consiste donc autant à préconiser une décision, recommander un chemin à suivre que sélectionner les mots et élaborer un discours pour l'annoncer et le divulguer mais aussi mieux le voiler.

Ce document qui n'en est qu'un parmi d'autres peut être réinscrit dans une double perspective : celle d'une réflexion sur le travail du conseiller – c'est-à-dire conseiller¹² –, et celle non moins intéressante des relations franco-espagnoles. Dans cet exemple, le conseiller défend une ligne politique qui apparaît d'abord comme bénéficiaire aux négociants et aux marchands français établis en Espagne. On en oublierait qu'il était d'abord au service d'un secrétaire d'État de la marine et donc du roi de France. Or, à trop défendre les privilèges commerciaux, les ambassadeurs et les conseillers ont parfois affaibli une relation politique. Les difficultés à conclure le second pacte de famille tenaient en effet précisément à des questions commerciales¹³. Elles ont contribué à forger le mythe d'une domination

¹² Cédric Michon (dir.), *Conseils et conseillers dans l'Europe de la Renaissance, v. 1450 - v. 1550*, Tours, Presses Universitaires de Tours, 2012 ; Guillaume Hanotin, « Conseiller le prince : ambassadeurs, ministres et experts autour de Philippe V », dans Joaquim Albareda i Salvadó, Agustí Alcoberro i Pericay, Conxita Mollfulleda, Núria Sallés (éd.), *Els Tractats d'Utrecht : clarors i foscors de la pau, la resistència dels Catalans*, Barcelone, Institut Universitari d'Història Jaume Vicens i Vives/Museu d'Història de Catalunya, 2014, p. 199-206.

¹³ Antonio Béthencourt Massieu, *op. cit.*, p. 529 et suivantes, pp. 553-574. Sur les négociations des années 1737-1740, voir AGS, Francia, legajos 4397, 4399 et 4404.

commerciale de la France en Espagne, calquant des relations économiques sur des relations politiques. Cependant, il n'en demeure pas moins vrai que le lien dynastique ne fut pas le seul élément moteur des relations politiques entre les deux monarchies. Les questions commerciales sont demeurées fondamentales pour le devenir de ces dernières. L'articulation aussi étroite des impératifs commerciaux et des liens de famille entre les cours de Versailles et Madrid offre un cadre favorable pour révéler les formes de pression exercées et ouvrir ainsi la voie à une histoire de ce que nos sociétés contemporaines dénomment le *lobbying*.