

Eglantine Cussac
Université de Strasbourg

La formation mondiale d'un industriel suisse. Le voyage d'affaires de Johann Rudolf Geigy-Merian en Inde (1853-1854)

En 1853, Johann Rudolf Geigy (-Merian), alors âgé de 23 ans et appartenant à une famille de la bourgeoisie marchande de Bâle, est en passe d'achever ses années de formation par un séjour à Calcutta, avant d'intégrer définitivement l'entreprise familiale. Calcutta, où réside principalement une diaspora marchande anglaise, reste une destination peu commune pour un marchand suisse au milieu du XIX^e s. Le choix de la destination, original, est motivé par la spécialisation de l'entreprise familiale dans le commerce des matières colorantes¹ – le Bengale devient à partir des années 1780 le centre mondial de production d'indigo en terrain colonial. Geigy y fréquente les bureaux de marchands européens, pendant trois mois et demi, de mi-novembre 1853 à début mars 1854, à se former au commerce de l'indigo. L'envoi de jeunes hommes en apprentissage à l'étranger auprès de partenaires d'affaires est une pratique qui perdure et se renforce dans la première moitié du XIX^e s. ; elle investit alors les nouveaux secteurs constitutifs de la première industrialisation². Le voyage à l'étranger est structurant dans la formation de Rudolf Geigy à sa future profession de marchand et d'industriel : il passe quatre années en France et en Angleterre, destinations très courantes dans les milieux marchands, avant son séjour en Inde.

Pour courants qu'ils soient au XIX^e s., les voyages d'affaires à l'étranger des élites marchandes occidentales, et *a fortiori* les voyages de formation, restent abordés de façon fragmentée dans la littérature, à la fois comme

¹ Pour une brève présentation de la spécialisation de la maison J. R. Geigy dans le contexte bâlois, Walter Dettwiler, *Von Basel in die Welt: die Entwicklung von Geigy, Ciba und Sandoz zu Novartis*, 2013, p. 13-14.

² Claire Zalc, *Melting shops. Une histoire des commerçants étrangers en France*, Paris, Perrin, 2010, p. 22-23.

objet historiographique et comme phénomène social et géographique³. La dispersion du matériel archivistique l'explique en partie : la monographie d'entreprise mentionne souvent le voyage d'affaires comme un épisode anecdotique, faute de pouvoir l'insérer dans une série systématique, ou comme une boîte noire ne valant pas pour lui-même⁴. Pour leur part, les travaux sur les communautés marchandes établies à l'étranger, dans le cadre, de travaux relevant d'histoire sociale et culturelle, insistent davantage sur la mobilité de ces communautés. Ces travaux tirent certes parti du *global turn* de ces deux dernières décennies, qui encourage à croiser les conclusions pour les espaces méditerranéens, atlantiques et indiens, pour dépasser la vision morcelée découlant de la nécessité de procéder dans un premier temps par études de cas sur des régions spécifiques⁵. Cependant, ce prisme conduit à s'intéresser moins aux voyages qu'aux marchands et hommes d'affaires dont la présence relève davantage d'une mobilité de moyen terme, supposant, sinon de faire souche, du moins une installation de quelques années. Le rôle que jouent les déplacements de plus court terme a été moins interrogé. Or, ces voyages dynamisent les liens entre les territoires, en articulant trois échelles temporelles : pris isolément, ils sont de nature transitoire, notamment dans la trajectoire de vie du voyageur ; la récurrence des séjours dans l'environnement d'accueil, cependant, structure de façon dynamique le soubassement social des échanges marchands ; enfin, savoirs et relations produites au cours du voyage peuvent fournir autant de ressources mobilisées ultérieurement. Le séjour à l'étranger pour affaires suppose ainsi des temporalités spécifiques, qui ne se restreignent pas au moment du déplacement et qui sont porteuse d'attentes et de significations, autant pour le voyageur que pour son environnement de provenance et pour celui d'accueil.

Les 21 lettres manuscrites, rédigées en allemand, que J. R. Geigy envoie à son père d'octobre 1853 à mai 1854⁶, qui rendent compte sur le vif du

³ Sur un sujet proche, c'est le constat que tire Antonio Trampus sur l'étude des ports francs. Antonio Trampus, « Un tournant historiographique : les ports francs entre l'espace méditerranéen, l'Atlantique et l'approche globale », *Cahiers de la Méditerranée* [en ligne], 103, 2021, consulté le 8 février 2023.

⁴ Il faut mentionner cependant les travaux de Séverine Antigone Marin sur le rôle structurant des voyages d'affaires dans les contacts des milieux économiques allemands avec le marché américain, dans un tout autre contexte. Séverine-Antigone Marin, *L'apprentissage de la mondialisation : les milieux économiques allemands face à la réussite américaine (1876-1914)*, Enjeux internationaux 24. Bruxelles-Bern-Berlin [etc.], 2012.

⁵ Voir particulièrement la présentation historiographique qu'en fait Andreas Zangger, dans un ouvrage essentiel pour ce texte. Andreas Zangger, *Koloniale Schweiz: Ein Stück Globalgeschichte zwischen Europa und Südostasien*, Bielefeld, Transcript Verlag, 2011.

⁶ Ces lettres sont conservées aux Archives économiques de Suisse à Bâle : CH SWA HS 341, Personenarchiv Geigy-Merian Johann Rudolf Farbwaren- und Drogenfabrikant.

déroulé du voyage, constituent un corpus à mi-chemin entre correspondance privée et échange d'affaires. Il permet de saisir finement la manière dont l'objectif de ce voyage se construit progressivement dans un jeu entre l'environnement familial de provenance, l'environnement d'accueil et le voyageur. Nous proposons de montrer, à partir de cette correspondance, que le voyage d'affaires est une catégorie de voyage à part entière : fédérateur d'une communauté marchande cosmopolite qui en façonne et en maîtrise les codes, il est également une source potentielle de légitimité sociale ou professionnelle pour le voyageur et son milieu de provenance.

Pour comprendre les attentes venant d'acteurs multiples qui portent sur le voyage de Rudolf Geigy, il faut d'abord situer son séjour à Calcutta dans le contexte d'expansion marchande suisse de la première moitié du XIX^e s. Voyage de prospection pour son environnement familial, voyage de formation pour le jeune homme, le voyage d'affaires relève aussi d'une pratique systémique intégrée au fonctionnement des communautés marchandes installées à l'étranger. Ces intérêts convergents mais pluriels amènent Rudolf Geigy à inscrire son séjour à l'étranger dans deux temporalités : celle de l'observation immédiate des affaires courantes, et celle de sa conversion en ressources pour une mobilisation ultérieure, deux dimensions qui s'articulent dans l'initiation à la culture de l'indigo et aux aspects matériels d'un pigment dont la qualité est variable selon les récoltes. L'expérience du voyage de Geigy apparaît ainsi fortement marquée par des normes et des valeurs de son milieu négociant, indépendamment d'un modèle de voyage de formation d'élites intellectuelles et aristocratiques.

Appuis et relais dans un monde cosmopolite du négoce

La région de Calcutta, au milieu du XIX^e s., reste une destination encore mal connue des milieux du négoce suisse. Le déclin des perspectives d'affaires au Brésil, jugé trop investi par la concurrence européenne⁷, encourage l'ouverture des milieux marchands et producteurs suisses à des marchés de nouvelles régions du monde, dont l'Asie. Au début des années 1840, les relations d'affaires commencent à se nouer à la faveur de voyages individuels de négociants suisses en Inde et dans l'Asie du Sud-Est, pour se stabiliser et prendre de l'ampleur dans les années 1850, comme l'a montré Andreas Zangger pour le cas du textile⁸. L'idée d'une organisation collective de l'export suisse dans la région commence à infuser dans les milieux producteurs et marchands, par le truchement de coopération avec des maisons de négoce à

⁷ Andreas Zangger, *Koloniale Schweiz...*, op. cit., p. 62.

⁸ *Ibid.*, p. 58-60.

Singapour ou à Batavia, sur l'île de Java, ou par la mise en place, en 1857, de la société d'exportation suisse. Cependant, si ces têtes de pont sont en passe d'être établies, le voyage d'affaires vers l'Asie reste, dans la Suisse des années 1850, marqué par un imaginaire de l'exploration, celui de l'entrepreneur visionnaire, cultivant le goût du risque en terre inconnue et porteuse de promesses d'affaires.

L'envoi à Calcutta de Rudolf Geigy est motivé par une décision familiale collective, à des fins de prospection, pour créer des liens avec de nouveaux fournisseurs d'indigo. Son père, Karl Geigy-Preiswerk-Buxtorf, solidement établi dans les institutions politiques et bancaires de la ville de Bâle au début des années 1850⁹, est associé depuis 1824 à la maison de commerce familiale, fondée à Bâle en 1758. À l'origine spécialisée dans le commerce de matières premières qui servent à l'élaboration de remèdes médicaux ou de colorants¹⁰, elle intègre des activités de production et diversifie son activité à partir du noyau original sous l'action de Karl à partir des années 1830. Elle prend en charge la production de bois tinctoriaux à partir des années 1830¹¹, avant, dans les années 1840, de renforcer l'activité d'importation de matières colorantes naturelles, parmi lesquelles spécifiquement l'indigo. C'est au renforcement de ce processus que sert le voyage de Rudolf Geigy. L'importation d'indigo en Europe passe essentiellement, dans les années 1840, par l'intermédiaire de maisons de commerce anglaises ; l'idée du voyage est de mieux connaître les producteurs, le système de plantations et le marché de l'indigo à Calcutta même. Le caractère prospectif du voyage, sans objectif clair autre que de se faire une idée des régions de plantations, plutôt qu'attesté : renforcé par la proposition du père, à la fin de décembre 1853 (Rudolf est alors à Calcutta depuis un mois et demi, et a visité des plantations et leurs fabriques d'indigo dans l'arrière-pays), d'effectuer un « détour »¹² *via* Singapour par Batavia (actuelle Jakarta). Alors capitale des Indes néerlandaises, centre administratif et marchand de la région, Batavia accueille des Européens qui achètent les produits de plantations tenues et contrôlées par les élites javanaises. Le voyage est à géométrie variable sans plan d'ensemble initial, au service de cette fonction de prospection. Cette flexibilité est contournée par Rudolf Geigy, qui refuse de prolonger le voyage,

⁹ Il crée en 1843/1844 la Giro- und Depositenbank à Bâle, qu'il contribue à administrer par la suite, puis une association de crédit en 1848 ; il fait partie de la faction conservatrice du Grand Conseil de la ville, où il est élu en 1845, et participe aux travaux de révision de la Constitution. Katharina Huber, « Karl Geigy », *Historisches Lexikon der Schweiz*, 2006 [en ligne].

¹⁰ Mario Klotzsche, « Indigo und die schweizerische Farbenindustrie: Grossprojekte von Ciba und Geigy », dans *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 2009, p. 4.

¹¹ Alfred Bürgin, *Geschichte des Geigy-Unternehmens 1758-1939*, Basel, 1958.

¹² « Abstecher ». Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 4 février 1854.

arguant de la dépense financière, des dangers du voyage et de l'initiation au commerce en milieu colonial à Calcutta, qu'il juge suffisante pour lui¹³.

Symptomatique de ce caractère prospectif, la famille Geigy ne dispose pas de réseau préalable dans la région. Des tentatives de mobiliser des contacts sur place existent pourtant, et témoignent d'une norme de solidarité familiale dans l'organisation d'un voyage d'affaires. Une lettre datée du 29 décembre 1853 recommande Rudolf Geigy au réseau missionnaire dont l'auteur, un cousin, est membre, en le présentant comme un jeune parent en visite pour affaires dans l'ouest de l'Inde. Cependant, les quatorze missionnaires en question résident dans cinq lieux de mission, à Kaity, à proximité d'Ottakalandu dans les monts Nilgîri (à quarante kilomètres au nord-ouest de Coimbatore), ainsi qu'à Cannanore, Tellicherry, Mangalore et Calicut (actuelle Kozhikode)¹⁴. Situées sur la côte Malabar, à 150 kilomètres au nord-ouest de Coimbatore, ces villes littorales du sud-est de la péninsule indienne sont à plus de 2 000 kilomètres du Bengale-occidental. Rudolf Geigy n'a pas l'utilité de ces contacts, rendant leur activation par l'écriture d'une lettre de recommandation caduque : la tentative de recours au réseau missionnaire en reste au stade fictif. Il est d'ailleurs possible, puisqu'elle a été conservée dans ce fond, qu'elle n'ait même pas été envoyée à Calcutta. Il faut sans doute davantage lire dans cette tentative l'expression d'une solidarité familiale et missionnaire qui vaut en elle-même plus que par ses effets, plutôt qu'une méconnaissance naïve des distances et de la géographie de la péninsule indienne. Mais si la famille fait appel à des relations indirectes et lointaines, en faisant feu de tout bois et en mobilisant des réseaux divers, c'est qu'elle ne dispose pas de contacts plus directs et plus pertinents.

La construction d'un réseau de connaissances personnelles à Calcutta se fait davantage sur le terrain, de proche en proche, au sein du milieu marchand européen et par recommandations successives. Elle repose sur des pratiques de solidarité entre marchands coloniaux installés à Calcutta et Européens en voyage d'affaires. L'unique contact de Rudolf Geigy au début du voyage est E. D. Kilburn, un Anglais en passe de faire souche à Calcutta, qui est déjà un personnage influent dans les milieux marchands de Calcutta. Depuis 1847, il est l'associé de la maison Schoene, Kilburn et Cie, fondée une dizaine d'années plus tôt, en 1842¹⁵, qui fonde son succès sur le commerce de l'indigo ; bien implantée à Calcutta, elle propose toutefois des denrées coloniales diversifiées (riz, huiles, épices, poivre, graines de moutarde, de

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Lettre de recommandation, Bâle, 29 décembre 1853, feuillets 2 et 3.

¹⁵ Tirthankar Roy, « Trading Firms in Colonial India », *The Business History Review* 88, n° 1 (2014), p. 29.

lin, indigo, salpêtre, coton, gomme naturelle, bois précieux, etc.)¹⁶. Kilburn sert volontiers de point d'accueil pour des marchands de divers horizons en voyage d'affaires : outre Rudolf Geigy, il loge également son frère et un autre industriel venant d'Elberfeld chez lui. Il y dispose d'au moins trois chevaux : son nombre de montures dépasse ses besoins de locomotion personnels, signalant probablement, au-delà d'une éventuelle fonction de distinction, qu'il accueille suffisamment régulièrement des hôtes pour en avoir l'usage. Le monde marchand européen de Calcutta est marqué par cette « ouverture » et ce haut degré de cosmopolitisme peu regardant des appartenances nationales mais sélectif dans les profils sociaux qui caractérise, comme l'a souligné Charles A. Jones¹⁷, cette diaspora bourgeoise dans la première moitié du XIX^e s. Des marchands comme Kilburn, qui ont des maisons à la fois en Europe et sur place, constituent des nœuds de réseaux : leur action médiatrice de mise en contact, autant que le support logistique et matériel qu'ils fournissent, jouent un rôle central dans l'ouverture toujours actualisée de ces milieux d'affaires cosmopolites encore au début des années 1850.

La construction et l'entretien d'un réseau tire parti du déplacement de Rudolf Geigy non seulement au cours de son séjour en Inde où il crée un réseau à échelle régionale, mais également lors de ses trajets aller et retour. Ces trajets font partie intégrante du voyage et permettent des visites à des partenaires d'affaires préexistants. Cela entretient un réseau plus superficiel et moins territorialisé, mais qui s'étend à échelle globale. Les visites, à Smyrne, Constantinople, Avignon et Marseille, déterminent en partie l'itinéraire du trajet de retour. Pour Constantinople, elles concernent des maisons de commerce suisses en cours d'implantation pérenne, mais déjà de grande envergure, qui sont en denses relations d'affaires avec diverses maisons de Bâle et des environs. C'est le cas de Heer & Co, qui compte notamment J.S. Alioth et Cie, une importante filature de schappe de Bâle, dans sa clientèle, et de Honegger Pirjantz et Co¹⁸, deux maisons actives auprès des acteurs consulaires et dans la création de sociétés pour soutenir les exportations suisses¹⁹. Henri Honegger, né à Zürich en 1825²⁰, plante

¹⁶ CH SWA HS 341 – Prix courants de Schoene, Kilburn & Co, 18 février 1854.

¹⁷ A. Charles Jones, *International Business in the Nineteenth Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie*, New York, 1987.

¹⁸ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Constantinople, 24 avril 1854.

¹⁹ On retrouve par exemple les deux maisons parmi les signataires d'une pétition de négociants suisses à Constantinople au Conseil fédéral, pour défendre leurs intérêts dans la révision des tarifs douaniers entre France et Turquie en 1850, *Diplomatic Documents of Switzerland*, Jean-Charles Biaudet et al. (éd.), vol. 1, doc. 277, dodis.ch/41276, Bern, 1990.

²⁰ Registres paroissiaux de Constantinople – Numerisation – Ste Marie Drapérís / 48 (P5110544).

à la fin des années 1840 une maison de commerce à Constantinople, où, à l'instar de son associé Serge Pirjantz, il fait souche. A Smyrne, deux profils de fournisseurs sont visités : des maisons de familles de négociants non-suisse solidement et anciennement établies depuis le XVIII^e s., Cramer & Co (Autrichien), Pagy (Français de Marseille) et Issaverdens (Perse), ainsi que la maison de Jean Ruegg, un négociant suisse établi à Smyrne dans la décennie précédente²¹. Au contraire du cosmopolitisme de circonstance de Calcutta, ce réseau global, sans négliger les négociants incontournables, fait la part belle à un réseau d'intermédiaires marchands suisses en train de se mettre en place. Les années 1850 sont une période de renforcement de la mobilité des élites marchandes suisses à l'étranger, tant au sein du bassin méditerranéen qu'aux Amériques et en Asie²². S'ajoutent aux communautés marchandes suisses traditionnellement implantées dans les villes et ports italiens proches, parmi lesquels essentiellement Trieste, les maisons de négoce de la côte levantine, à Constantinople.

La connaissance personnelle des partenaires d'affaires est susceptible de constituer une ressource individuelle valorisable pour une position dans l'entreprise-mère, même si elle est en concurrence avec une autre forme de compétence fondée sur l'expérience et la présence stable. Début mars 1854, alors que Rudolf Geigy est à l'étranger depuis quatre ans, la nomination d'un collaborateur à un poste convoité par Rudolf Geigy dans l'entreprise familiale lui fait revendiquer explicitement les liens personnellement créés, malgré son éloignement qu'il considère être un handicap²³. Comme l'a souligné Andreas Zangger à partir des correspondances de marchands suisses établis à Singapour dans les années 1840/1850, l'imbrication constante des affaires courantes et des relations personnelles sert la mise en place d'un climat de confiance qui passe par l'apport d'informations sur le comportement des partenaires d'affaires²⁴. Le voyage et l'accueil chez le partenaire d'affaires tissent ensemble relation d'affaires et dimension personnelle. Mais la confiance ne s'ancre pas uniquement dans une relation de face-à-face vécue à la faveur du voyage : entretenir plusieurs relations dans une même place commerciale multiplie aussi, par la suite, les canaux d'informations croisées, et donc les possibilités de contrôle.

Des intérêts convergents se tissent autour du voyage de Rudolf Geigy à Calcutta. Moment de construction et d'actualisation de réseaux marchands à échelles régionales et mondiales, le voyage est l'occasion pour le jeune

²¹ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Smyrne, 22 avril 1854.

²² Andreas Zangger, *Koloniale Schweiz...*, op. cit.

²³ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 4 mars 1854.

²⁴ Andreas Zangger, *Koloniale Schweiz...*, op. cit., p. 167.

homme de mesurer le capital relationnel inégal de la famille et de l'étendre²⁵, en se posant en intermédiaire et en canal d'informations circonstanciel et supplémentaire. La dimension prospective du voyage recoupe alors deux temporalités : l'une, immédiate, des affaires courantes, et l'autre, à plus long terme, d'acquisition de savoirs liés au produit de l'indigo.

Les temporalités de la culture de l'indigo : informations économiques de court terme et savoirs de long terme

Le contenu du voyage à Calcutta ne fait pas l'objet d'une planification discutée en amont. Il est entendu tacitement que celui-ci doit servir à la formation du jeune industriel, mais les modalités de formation exactes restent floues puisque l'apprentissage se fait dans le contact avec le terrain. Devant cette labilité, l'attitude de Rudolf consiste, d'une part, à justifier le bien-fondé de ce voyage en formulant explicitement des objectifs et, d'autre part, à essayer d'anticiper les directives de son père. L'attente d'indications de son père souscrit à la norme de respect filial et à la relation hiérarchique entre eux ; elle est compliquée par les délais de la correspondance entre Bâle et Calcutta. Dans ce contexte, au début de son séjour, dans une lettre du 30 novembre 1853, Rudolf écrit : « Je me suis fait le plan suivant [...] Je vois comme raison principale à ma présence ici le commerce d'indigo de Calcutta avec l'Europe, et je suivrai autant que possible la saison entière de cette année », avant de fixer la durée de son séjour, conditionnée par la période de récolte et d'extraction des pigments. La culture de l'indigo, plante cultivée pour ses pigments tinctoriaux bleus avec des nuances de rouge, lie rythme de récolte et rythme des marchés. L'initiation au commerce de l'indigo à Calcutta est double : elle porte sur le fonctionnement du marché dans les bureaux et sur les places d'achat, mais aussi sur la connaissance du produit matériel et de son processus de production.

Trois domaines d'activités sont investis par Rudolf Geigy. Premièrement, il se charge d'assurer la veille sur les données des cours mondiaux des produits coloniaux, en assurant la compilation et la transmission d'informations qui dépassent le cadre strict du commerce de l'indigo. Ce travail de bureau, proche de son activité en Angleterre, s'inscrit dans le rythme immédiat des affaires courantes ; il est marqué par la volatilité des cours et des prix à l'achat de l'indigo due à la situation géopolitique incertaine en Europe avec l'éclatement de la guerre de Crimée, volatilité particulièrement sensible en

²⁵ Un parallèle avec la réflexion de Anne-Catherine Wagner, dans une perspective socio-anthropologique, sur le rôle de la marge d'initiative laissée aux jeunes élites dans les voyages de formation, est intéressant. Anne Catherine Wagner, « La place du voyage dans la formation des élites ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 170, n° 5 (2007), p. 5865.

janvier 1854 après l'annonce de l'engagement franco-anglais en Mer Noire²⁶. Il se retrouve d'ailleurs, sur son trajet de retour en Europe en avril 1854, alors qu'il se trouve bloqué à Malte du fait de la réquisition des navires, dans la position de chroniqueur : il distingue bien ses sources d'informations, entre ce qu'il peut dire sur les mouvements de troupes auxquels il assiste en tant que témoin oculaire et les nouvelles contradictoires qui parviennent de Constantinople par les journaux²⁷. L'information la plus fiable possible est recherchée dans un objectif : celui de réduire l'incertitude sur l'évolution des cours du marché. Deuxièmement, Rudolf renforce sa propre connaissance du produit et des marchés locaux. Il organise en décembre, un mois après son arrivée à Calcutta, une excursion de trois semaines à Benares (actuelle Varanasi)²⁸, dans la région au nord-ouest de Calcutta, dédié à l'observation des étapes de production d'indigo²⁹ et à l'acquisition de capacité d'expertise sur les produits au sein des manufactures, dans les localités de Iuanpore et de Mirzapore. Troisièmement, il se charge, à partir de mi-janvier 1853, de coordonner les achats sur place de caisses d'indigo, en s'appuyant sur ses capacités d'expertise sur les produits. Il envoie ainsi, le 19 janvier 1854, une liste de huit lots achetés aux enchères, pour un total de 58 caisses, commentée en fonction de la qualité des produits, en commençant par la qualité la plus fine, et en remplaçant ses achats en perspective avec des informations sur les cours pratiqués par les marchands sur place et par les maisons de commerce au Havre et à Londres. Au verso, des estimations sont données sur la quantité de la récolte annuelle au Bengale (108 000 maunds selon l'unité de poids utilisée dans l'Inde coloniale, ce qui correspond environ à 4 000 tonnes) et sur le rythme des ventes, donnant ainsi une information sur la concurrence, ce qui lui permet de justifier la quantité d'achat réalisée : il estime ainsi qu'un peu moins des trois quarts de la production a été vendue depuis le début des achats à la mi-janvier.

L'importance accordée à la maîtrise du produit matériel tient au fait que la qualité du produit agricole est fluctuante en fonction des récoltes et des conditions de culture, d'extraction des pigments et de transport. L'absence de standardisation pose particulièrement problème sur un marché très fragmenté en plusieurs gammes, où coexistent de grandes quantités d'indigo de médiocre qualité et des pigments très fins et très recherchés³⁰. Une

²⁶ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 18 janvier 1854.

²⁷ Lettres de Rudolf Geigy à son père, écrite de Malte, 10 avril 1854, et Smyrne, 22 avril 1854.

²⁸ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 14 décembre 1853.

²⁹ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 4 janvier 1854.

³⁰ Alexander Engel, « Commodities may not be nominall but substantiall & reall in all

connaissance fine du produit s'impose pour des maisons comme J. R. Geigy qui se positionnent sur un secteur de bonne qualité, sans toucher à la niche qu'est le luxe³¹. Comme l'a souligné Alexander Engel dans ses travaux sur la fabrique d'un marché global de l'indigo, la maîtrise européenne de savoirs botaniques sur l'indigo, qui naît au XVI^e s., devient réellement un enjeu économique au XVIII^e s. : elle introduit non seulement une maîtrise du produit et de son marché, mais aussi un contrôle direct sur la production, alors que se met en place une société coloniale hiérarchisée dans l'espace caraïbique³². Plusieurs manuels, parmi lesquels *L'art de l'indigotier* de Beauvais-Raseau, publiés par des planteurs européens pour des Européens, témoignent de la construction à cette époque de savoirs coloniaux de la production³³. A partir des années 1780, dans un contexte de reconfiguration mondiale des zones de production d'indigo dans le dernier tiers du XVIII^e s.³⁴, l'East India Compagny encourage le développement de la production d'indigo dans la région du Bengale. Le système de plantations qui se développe au Nord de Calcutta sur fond colonial témoigne de transferts de savoirs d'anciens producteurs de Caroline du Sud et de Saint-Domingue venus s'établir au Bengale après les révolutions américaine puis haïtienne. Le Bengale s'impose, à partir des années 1810, comme la première région fournisseur d'indigo.

Mais, dans ce large mouvement de bascule des zones de production, les savoirs occidentaux ne s'imposent pas unilatéralement et l'indigo produit dans la région du Bengale du Nord présente des spécificités régionales. Dans ses travaux sur la production de savoirs scientifiques sur l'indigo dans le contexte de l'Inde coloniale, Prakash Kumar a montré combien le système de savoirs est marqué par sa fluidité et ses transferts multidirectionnels à échelle planétaire³⁵, qui se traduisent par des particularités de techniques de

their kinde, Die Konstruktion von Farbstoffvarietäten, 1700-1900 », dans *Qualitätspolitik und Konventionen: Die Qualität der Produkte in historischer Perspektive*, Robert Salais, Marcel Streng, Jakob Vogel (éd.), *Soziologie der Konventionen*, Wiesbaden, Springer Fachmedien, 2019, p. 7396.

³¹ Rudolf Geigy se justifie d'acheter une qualité d'indigo trop élevée, le milieu de gamme étant peu représenté dans la récolte : « Es ist jedoch dieses Jahr sehr fatal mit den feinen Indigo's, die Qualitaet derselben ist ist viel besser als letztes Jahr, und diejenige zwischen mittelfeinen & ganz feinen fehlt fast gänzlich ». Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 18 janvier 1854.

³² Alexander Engel, *Farben der Globalisierung*, Reihe « Globalgeschichte », Frankfurt am Main, Campus-Verl., 2009, p. 61-78.

³³ *Ibid.*

³⁴ Marguerite Martin, « Teindre en bleu après 1789. La reconfiguration des circuits d'approvisionnement en indigo en France, 1789-1820 », *Hypothèses* 17, n° 1 (2014), p. 101114.

³⁵ Prakash Kumar, *Indigo Plantations and Science in Colonial India*, Cambridge, Cambridge

production locales. On ne peut réduire les plantations d'indigo dans la région du Bengale à une simple introduction d'un système de culture occidentale. Un certain nombre d'innovations techniques, par exemple la fermentation des feuilles dans de l'eau chaude prônée dans les années 1840 par le naturaliste William Roxburgh, un représentant de la Compagnie des Indes orientales, ne parviennent pas à s'imposer auprès des planteurs du Bengale, tant est fort le poids des savoirs-faires, le « Tacit knowledge »³⁶, partagés par les coloniaux et les locaux à l'échelle de la plantation, et les contextes agrariens régionaux³⁷. Au début des années 1850, les planteurs du Bengale ont développé des techniques de production spécifiques à la région : l'indigo du Bengale est un produit territorialisé.

L'extraction des pigments tinctoriaux de l'indigo est alors traditionnellement soit réalisée directement sur le lieu de plantation, soit au sein des teintureries elles-mêmes. Dans la première moitié du XIX^e s., l'arrivée de négociants qui extraient eux-mêmes les pigments qu'ils vendent complexifie le fonctionnement des affaires et les connections d'affaires à échelle mondiale³⁸. Le voyage de formation du jeune Geigy au commerce de l'indigo participe de ce basculement : il est un des acteurs de cette intrusion des négociants qui observent le processus d'extraction des pigments, dans l'objectif de maîtrise de la qualité de la marchandise. En embrassant la marchandise par les sens, il se construit un rôle d'expert connaisseur des affaires de l'entreprise : il revalorise la qualité de l'indigo de la région de Bénarès à l'échelle micro-locale de la plantation, il débat de la qualité de l'indigo avec des négociants marseillais et avignonnais, et il anticipe la réaction de la clientèle alsacienne.

Le voyage de Rudolf Geigy engendre donc un flux d'informations de première main sur le fonctionnement du marché de l'indigo. Ses observations articulent plusieurs échelles, du territoire et des infrastructures de la plantation de la région de Bénarès, aux places d'achat à Calcutta jusqu'à la situation géopolitique mondiale, pour laquelle il situe toujours son regard et ses sources d'informations en soulignant les limites. Ces informations s'inscrivent dans la temporalité des affaires courantes, relative au cycle du marché sur une saison qui commence à la récolte, mais la connaissance du produit et du processus d'extraction des pigments qu'il acquiert est généralisable et transposable dans un temps plus long et à d'autres produits.

University Press, 2012, p. 25-26.

³⁶ Alexander Engel, *Farben der Globalisierung...*, op. cit., 2009, p. 68.

³⁷ Prakash Kumar, *Indigo Plantations...*, op. cit., 2012, p. 68-76.

³⁸ Alexander Engel, « Colouring markets The industrial transformation of the dyestuff business revisited », *Business History*, 54, 2012, p. 10-29.

Le voyage d'affaires, une catégorie autonome

Les activités dont Rudolf Geigy fait état dans ses lettres à son père lors de son voyage sont de nature essentiellement professionnelle. On touche ici à une des limites de la source pour parler du voyage à l'étranger d'un jeune homme en formation : Rudolf Geigy entretient une relation certes affectueuse, mais doublement hiérarchique envers son correspondant, qui est à la fois son père et le dirigeant de l'entreprise familiale, dont il est dépendant financièrement. Il n'est donc pas surprenant que ces lettres soient le lieu d'un profilage et de l'affirmation d'un désir de satisfaire aux attentes supposées de son père. Le récit des expériences de voyage de Rudolf Geigy est sélectif : peu de moments de divertissement apparaissent dans les lettres, au point que ce silence questionne – le père lui-même, s'enquiert des loisirs de son fils et de ses expériences de voyage dépayssantes³⁹. Mais, même lorsque Rudolf Geigy parle de sa routine quotidienne et de la sociabilité à Calcutta, l'absence d'étonnement dans ses lettres est frappante, d'autant qu'elle pourrait être reçue comme légitime en Suisse dans une correspondance de nature composite, à la fois d'affaires et personnelle, alors que le succès des récits de voyage ne se dément pas au XIX^e s. Le jeune homme se réfère constamment à des points de repères européens pour souligner la continuité de ses habitudes ou pour se centrer sur l'expérience corporelle du voyage, au travers de la fatigue et de la santé. Son expérience du voyage est encadrée par des normes de comportement de son environnement de provenance, à s'intégrer dans des réseaux cosmopolites sans laisser place à un quelconque dépaysement. En cela, son attitude apparaît typique des marchands suisses émigrés étudiés par Andreas Zangger et Hansjörg Siegenthaler. Ce dernier qualifie l'attitude idéal-typique d'émigrés suisses au XIX^e s. d' « adaptation [...] rationnelle, se déroulant dans le cadre de normes et de règles prédéfinies », partagées et intériorisées, qu'ils sont soucieux de satisfaire⁴⁰.

Cette conformité à des normes de comportement européennes est particulièrement visible dans le rapport entretenu aux objets que Geigy rapporte de son voyage. Ces objets sont désirés moins comme souvenirs de voyage ou comme témoins d'un intérêt pour la culture ou la faune locale, que comme pièces de collection destiné à s'insérer au sein du musée de l'entreprise familiale en Suisse. Le choix consiste en une caisse de six

³⁹ Lettre de Rudolf Geigy à son père, Calcutta, 4 janvier 1854.

⁴⁰ Siegenthaler, Hansjörg, *Trust in rules, prosperity and crises. The unevenness of economic and social development as a result of individual action and social learning*, Mohr, Tübingen, 1993, p. 166, cité par Andreas Zangger, *Koloniale Schweiz...*, op. cit., p. 400.

« représentations d'idoles indiennes »⁴¹, une image « très rare » « d'idole », que lui envoie un planteur d'indigo de sa connaissance depuis Benarès, haut-lieu de spiritualité hindoue – soulignant à nouveau la dimension personnelle soutenant la relation d'affaires – ainsi que des oiseaux empaillés du Tibet, qu'il acquiert au terme de son séjour, en février 1854. La pratique de la collection, héritant des cabinets de curiosités du XVIII^{ème} s., s'étend au XIX^e s. à des individus de milieux bourgeois plus modestes et gagne en lettres de noblesse par la reconnaissance institutionnelle de leur potentiel intérêt scientifique, poursuivi de manière encore très souple dans les années 1850⁴². Le choix d'objets relevant de l'histoire naturelle est caractéristique d'un intérêt naturaliste tout dix-neuviémiste. Choisir des oiseaux tibétains conforte l'idée d'une recherche d'objets rares, en profitant certes de la proximité de la région grâce au voyage ; l'intérêt est davantage théorique et tourné vers l'enrichissement du musée en Suisse que liée à l'expérience du voyage à Calcutta.

D'une manière plus générale, les expériences de voyage de Rudolf Geigy sont encadrées par des normes et des attentes partagées dans son milieu de provenance, et dominées par la catégorie du voyage d'affaires. Son voyage à Calcutta n'est pas une expérience uniforme, puisque les trajets d'aller –, d'Alexandrie à Calcutta en passant par le Caire, en octobre 1853 – et de retour – en avril 1854, marqué par deux séjours d'une semaine à Smyrne et à Constantinople, avant le retour au port de Marseille –, font partie intégrante du voyage. On pourrait poser l'hypothèse que l'itinéraire de retour, a pu être motivé par un attrait pour le tour d'Orient, modèle bien codifié et vivace au mitan du XIX^e s., dont Alexandrie, Smyrne, Constantinople constituent des étapes majeures. Constantinople est une destination de voyage privilégiée pour les voyageurs européens depuis la fin de la période médiévale, dès avant la conquête ottomane, pour son héritage byzantin, dans un mouvement de retour aux sources antiques et de réappropriation des origines. Le mouvement s'amplifie au XIX^e s., porté par cet intérêt pour le Levant, nourri par l'orientalisme ; il se traduit par l'inflation des récits de voyages, produits par les romantiques : Alphonse de Lamartine publie en 1853 ses *Souvenirs*, impressions, pensées et paysages, pendant un voyage en Orient (1832-1835) ;

⁴¹ « Für unser Museum habe ich auf dem Schiffe "Himalaya" ein Kistchen mit cca 6 indischen Götzenbilder verschifft; nächstens bekomme ich von Benares von einem Indigo Pflanze ein sehr seltenes Götzenbild, dass ich dann auch nach Havre verschiffen werde, nebst einer Kiste ausgestopfter Vögel von Thibet, für die ich in Unterhandlung bin » Lettre de Calcutta, du 18 février 1854.

⁴² Voir à ce sujet Dominique Pety, *Poétique de la collection au XIX^e siècle: Du document de l'historien au bibelot de l'esthète*, New edition [online], Presses universitaires de Paris, Nanterre, 2010.

Flaubert effectuée en 1849-1851, de manière quasi-contemporaine à Geigy, son propre voyage d'Orient ; mais aussi des hommes comme le comte de Forbin ou Flandin nourrissent ces récits de voyage. La littérature devient pléthorique : le domaine français, pour le XIX^e s., compte à lui seul plus de 2000 ouvrages⁴³. Les récits circulent par le biais de traductions, et sont complétés par l'émergence d'indicatifs indiquant les itinéraires et les tarifs des paquebots à vapeur pour relier Constantinople. Cette littérature contribue à codifier le « voyage d'Orient » et à en imposer les étapes incontournables.

Mais, sans pouvoir écarter tout à fait l'hypothèse d'une pratique touristique de circonstance – le silence dans les lettres à ce sujet peut tenir simplement à la nature de la source –, force est de constater que la motivation première du voyage est marchande : les villes choisies valent pour leur situation de carrefour marchand, plus que pour leur environnement culturel. L'environnement à Calcutta semble peu enthousiasmer Rudolf Geigy, ce dont attestent l'insistance sur la pénibilité du voyage et du climat et le maintien dans un entre-soi du milieu des négociants et des planteurs. Les séjours à Alexandrie, et, au retour, à Smyrne et à Constantinople, font l'objet d'une planification plus active de sa part et quelques visites touristiques sont abordées de façon allusive (il y a « tant à voir » à Alexandrie). Il convient ne pas opposer frontalement l'expérience de voyage à Calcutta, qui relèverait de la pure catégorie du voyage d'affaires, et celle dans les villes du bassin méditerranéen, qui présenterait des traits liés au voyage de formation culturelle des élites européennes. La catégorie du voyage d'affaires domine : les moments de divertissement mentionnés dans les lettres relèvent d'une sociabilité négociante, chaque étape est l'occasion de visites à des négociants fournisseurs, et Rudolf Geigy ne décrit pas plus d'éventuels monuments dans ses lettres pour ses séjours levantins.

Conclusion

Le biais intrinsèque de la source, une correspondance adressée au père, ne permet pas de trancher définitivement sur l'absence d'attrait pour le tour d'Orient, modèle du voyage de formation d'élites aristocratiques et/ou intellectuelles. En revanche, la correspondance atteste d'une autonomie de la catégorie du voyage pour raisons d'affaires, codifiée et appuyée sur des normes partagées dans un milieu négociant cosmopolite et caractérisé par son ouverture. Le voyage de formation de Rudolf Geigy s'appuie sur des points de passage obligés (les grandes villes marchandes cosmopolites, les visites

⁴³ Hauville *et al.* Frédérique, « Le voyage de Constantinople. D'après le fonds ancien de la Bibliothèque municipale de Lyon », Diplôme de conservateur de bibliothèque, ENSSIB, 2003.

aux maisons anciennes et bien implantées) tout en participant aux nouvelles dynamiques du monde marchand, à savoir, dans les années 1840/1850, l'essor de la mobilité marchande suisse à l'étranger et le basculement du négociant vers la sphère productive à Calcutta⁴⁴. La production de ressources liées au réseau marchand et aux savoirs sur l'indigo font que l'enjeu réel du voyage se joue moins dans les mois passés à Calcutta que dans leur mobilisation ultérieure. Le cas d'étude du voyage de Rudolf Geigy met en lumière le rôle que jouaient de telles mobilités de court-terme, fréquentes, dans la dynamisation des relations dans la création de normes et de valeurs partagées, et dans le maintien d'un haut degré d'ouverture au sein de ces milieux marchands cosmopolites jusque tard dans le XIX^e s.

Eglantine Cussac

La formation mondiale d'un industriel suisse. Le voyage d'affaires de Johann Rudolf Geigy-Merian en Inde (1853-1854)

Résumé :

Cet article s'attache au cas d'étude d'un voyage effectué par un jeune négociant suisse en fin de formation dans la région du Bengale au début des années 1850, pour dégager l'importance du voyage et des visites d'affaires dans le fonctionnement du monde marchand cosmopolite implanté dans les villes portuaires du bassin méditerranéen et de l'Asie du Sud-Est. Entre actualisation de réseau et formation de savoirs, qui forment autant de ressources valorisables au-delà du cadre temporel du voyage, ces mobilités brèves sont encadrées par des normes et des attentes partagées qui invitent à les considérer comme une catégorie de voyage autonome, et qui fondent une expérience du voyage très différente du dépaysement.

Mots-clés : voyage d'affaires, indigo, cosmopolitisme, maison de commerce suisse, Bengale.

⁴⁴ Voir sur ce point, pour des indications plus précises sur la région de Calcutta, Tirthankar Roy, « Trading Firms... ».