



HAL
open science

La descendance de Louis-Michel Castelnau : formation et reproduction d'une élite montpelliéraine au XIXe siècle

Lionel Dumond

► To cite this version:

Lionel Dumond. La descendance de Louis-Michel Castelnau : formation et reproduction d'une élite montpelliéraine au XIXe siècle. *Annales du Midi : revue archéologique, historique et philologique de la France méridionale*, 2008, Le parcours de Guilhem Rainard, chanoine d'Agde, 120 (263), pp.379 - 398. 10.3406/anami.2008.7231 . hal-03693259

HAL Id: hal-03693259

<https://hal.science/hal-03693259>

Submitted on 10 Jun 2022

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.

La descendance de Louis-Michel Castelnau : formation et reproduction d'une élite montpelliéraine au XIXe siècle

Lionel Dumond

Citer ce document / Cite this document :

Dumond Lionel. La descendance de Louis-Michel Castelnau : formation et reproduction d'une élite montpelliéraine au XIXe siècle. In: Annales du Midi : revue archéologique, historique et philologique de la France méridionale, Tome 120, N°263, 2008. Le parcours de Guilhem Rainard, chanoine d'Agde. pp. 379-398;

doi : <https://doi.org/10.3406/anami.2008.7231>

https://www.persee.fr/doc/anami_0003-4398_2008_num_120_263_7231

Fichier pdf généré le 14/03/2022

Resumen

La descendencia de Louis-Michel Castelnau : formación y reproducción de una élite en Montpellier en el siglo XIX.

En Montpellier, en el siglo XIX, se asiste a la formación de un linaje que goza de mucha influencia en un ámbito local. Constituido en torno a los descendientes del negociante Louis-Michel de Castelnau, reagrupa durante cuatro generaciones una gran familia que sobrepasa la gran burguesía protestante de Montpellier y que asegura constantemente las posiciones económicas y sociales de sus miembros. Muy prolífico, ese grupo lleva a un punto extremo unas prácticas endogámicas que consiguen combinar su apertura hacia los elementos más dinámicos de su comunidad con la afirmación de los vínculos entre sus diferentes linajes. En las tres primeras generaciones, su política matrimonial tiene como meta exclusiva desarrollar su capital económico y ampliar su conjunto de actividades. Luego va evolucionando abriéndose a otras élites sociales o culturales. Lo que ha sido fundamento de su éxito es la gestión casi socializada de sus diversas empresas que ha contribuido a la vez a la mezcla de sus miembros y a su prosperidad, permitiendo que salgan adelante aquéllos de los suyos que fracasan.

Résumé

Montpellier est au XIXe siècle le théâtre de la formation d'un groupe lignager d'une influence considérable sur le plan local. Constitué autour de la descendance du négociant Louis-Michel Castelnau, il soude pendant quatre générations une grande famille qui s'étend très au-delà de la grande bourgeoisie protestante montpelliéraine et qui réassure constamment les positions économiques et sociales de ses membres. Très prolifique, il adopte des pratiques endogamiques très poussées, parvenant à combiner son ouverture aux éléments les plus dynamiques de sa communauté avec la réaffirmation des liens avec ses différents lignages. Durant les trois premières générations, sa politique matrimoniale vise exclusivement à développer son capital économique et à étendre son portefeuille d'activités. Elle s'assouplit ensuite en direction d'autres élites sociales ou culturelles. Élément fondamental de sa réussite, la gestion quasi-socialisée de ses diverses entreprises contribue tout à la fois au brassage de ses membres et à leur prospérité en autorisant un rebond à ceux des siens qui échouent.

Abstract

The descendants of Louis-Michel Castelnau : formation and reproduction of an elite in Nineteenth Century Montpellier. Nineteenth-Century Montpellier was the theater of the formation of a family group whose importance was considerable on the local level. Constituted around the descendance of Louis-Michel Castelnau, it cemented a great family during four generations that extended far beyond the protestant great bourgeoisie of Montpellier and that reassured constantly the economic and social positions of its members. Very prolific, it adopted very strong endogamic practices, succeeding in combining its openness to the most dynamic representatives of its community with the reaffirmation of links to its different lineages. During the first three generations, its matrimonial policy was aimed exclusively at developing its economic capital and extending its different activities. One of fundamental elements of its success was the almost socialized management of its different businesses ; this management contributed both to the circulation of its members and to their prosperity by permitting those who failed to rebound.

Zusammenfassung

Die Nachfahren von Louis-Michel Castelnau : Bildung und Kontinuität einer städtischen Elite in Montpellier im 19. Jh.

Im Montpellier des 19. Jh. begründete der Händler Louis-Michel Castelnau eine Dynastie mit bedeutendem lokalen Einfluss. Er hielt während vier Generationen eine Großfamilie zusammen, die sich weit über das protestantische Großbürgertum von Montpellier hinaus ausdehnte und die wirtschaftliche und soziale Position ihrer Mitglieder konstant sicherte. Durch eine endogame Heiratspolitik schaffte es die kinderreiche Familie, sich mit den dynamischsten Teilen ihres sozialen Umfelds zu verbinden, und gleichzeitig die Beziehungen zwischen den einzelnen

Familienmitgliedern unter die Arme gegriffen werden konnte.

Lionel DUMOND*

LA DESCENDANCE DE LOUIS-MICHEL CASTELNAU : FORMATION ET REPRODUCTION D'UNE ÉLITE MONTPELLIÉRAINE AU XIX^e SIÈCLE

En juillet 1792, le mariage de Louis-Michel Castelnau et de Jeanne Bazille unissait deux familles du négoce protestant montpelliérain. Cent ans plus tard, leurs descendants formaient un groupe lignager soudé par un fort sentiment d'appartenance. Les trois générations qui s'étaient succédé durant le siècle écoulé n'avaient cessé d'occuper une place prééminente au sein de la grande bourgeoisie d'affaires héraultaise. L'influence qu'ils exerçaient localement était sans équivalent alors que le département était majoritairement acquis au catholicisme¹.

En 1898, Alexandre Westphal-Castelnau, l'un des petits-fils du couple fondateur, écrivit un portrait de ses grands-parents maternels destiné à en perpétuer la mémoire². Il fut distribué dans le « cercle intime » de la famille

* Université Paul Valéry-Montpellier-III, Route de Mende, 34199 Montpellier cedex 5 ; lionel.dumond@univ-montp3.fr

1. CHOLVY (G.), « Une minorité religieuse dans le Midi au XIX^e siècle. Les protestants de l'Hérault », *Bulletin de la Société de l'Histoire du protestantisme français*, janvier-mars 1975, p. 26-51.

2. L'entreprise éditoriale s'assumait à la fois comme un devoir, –celui de « conserver la mémoire de ceux auxquels nous devons le jour »–, et comme un besoin puisqu'elle était, selon Westphal, « dans l'intérêt de l'union de notre famille, dont l'étendue croissante affaiblit forcément les liens ». Cf. WESTPHAL-CASTELNAU (A.), *Souvenirs de famille. Louis-Michel Castelnau 1771-1840. Jeanne Bazille 1774-1844*, Montpellier, typographie et lithographie Charles Boehm, 1898, 52 p. L'auteur remercie M. Fabrice Bertrand de lui avoir transmis ce document.

Lionel Dumond est maître de conférences d'histoire contemporaine à l'université Paul Valéry-Montpellier-III. Auteur d'une thèse sur *L'industrie française du caoutchouc (1828-1938)* et de travaux sur l'entreprise Michelin (*L'épopée Bibendum*, Toulouse, Privat, 2002), il consacre ses recherches au patronat et à l'économie de l'Hérault de la Révolution à la fin du Second Empire.

dont un dépliant généalogique dessina les contours de ce « cercle » sept ans plus tard : réparti sur six générations, il englobait alors, outre le couple fondateur, leurs 279 descendants directs et l'ensemble de leurs conjoints³. Permettant de repérer les intermariages et les renchaînements d'alliances, il éclaire d'une lumière suffisamment vive l'extrême ramification des cousinages pour expliquer que celle-ci ait assez frappé André Gide, élève en 6^e au Lycée de Montpellier en 1881-1882, pour qu'il l'évoque, bien plus tard, dans *Si le grain ne meurt*⁴.

Tout au long du XIX^e siècle, l'enracinement du sentiment lignager consacrait l'élévation du groupe familial au sommet de la notabilité locale. À la tête de multiples entreprises commerciales, il avait constamment développé son capital économique aussi bien que symbolique : ses représentants ont été omniprésents dans toutes les institutions commerciales, que ce soit au Tribunal de Commerce, à la Chambre de Commerce ou au conseil de la succursale de la Banque de France ; ils ont accumulé les mandats politiques sous tous les régimes et dans tous les cadres électifs, à la mairie, au sein des assemblées départementales et de la représentation nationale ; ils ont enfin participé aux organisations sociales montpelliéraines, comme la Caisse d'Épargne, et à ses associations culturelles et religieuses en étant, par exemple, à l'origine de la création d'une chapelle évangélique locale.

Cette réussite collective était d'autant plus remarquable qu'elle s'était construite pour l'essentiel autour de patronymes masculins dont l'élévation sociale était récente, -certains ne s'étant établis à Montpellier que depuis très peu de temps-, et parce qu'en se constituant, le groupe familial avait capté la majeure partie des voies du dynamisme économique régional, au point de l'incarner au milieu du siècle, au moins dans sa consistance protestante. Ces caractères, joints à l'efficacité du groupe à promouvoir ses membres sur plusieurs générations, posent la question cruciale de ses stratégies matrimoniales aussi bien qu'économiques.

Les historiens se sont fréquemment confrontés à un tel questionnement à travers l'étude des dynasties patronales⁵. Cependant, des divergences existent entre cette configuration lignagère et l'image classique des dynasties patronales. Car, d'une part, l'histoire de ce groupe n'accompagne pas celle d'une firme porte-drapeau ou d'un secteur économique comme c'est généralement le cas des dynasties d'entrepreneurs ; elle se partage au contraire entre de multiples activités, éventuellement changeantes en fonction de l'évolution de

3. ROUFFIO (F.), *Arbre généalogique de la descendance de Louis-Michel Castelnau dressé le 30 juin 1905*, Marseille, Imp. Moullot, 1905, 1 p. L'auteur remercie M. Pierre-Yves Kirschleger, de lui avoir communiqué ce document.

4. « Il y avait là, dit-il, des Westphal, des Leenhardt, des Castelnau, des Bazile, parents les uns des autres ». Cf. GIDE (A.), *Si le grain ne meurt*, Paris, Gallimard, 1955, p. 107.

5. Cf. en particulier les deux numéros de la revue *Entreprises et Histoire* intitulés *Dynasties d'entrepreneurs* et *Dynasties d'entrepreneurs II*, septembre 1995, n° 9 et juin 1996, n° 12.

son environnement. Le groupe lignager se sépare d'autre part des dynasties patronales par son absence de référence à un patronyme unique. Appuyé sur plusieurs bases, il valorise tous ses lignages : Castelnau, Leenhardt, Bazille, Westphal, Lichtenstein, Cazalis, etc. Certains, comme les Leenhardt, sont plus nombreux et deviennent plus puissants que les autres ; ils cultivent des traditions propres mais sans remettre pour autant en cause l'identité du groupe. C'est le premier d'entre eux, Charles Leenhardt, censeur de la Banque de France et président de la Chambre de Commerce, qui, à la fin du XIX^e siècle, se charge en sa qualité de doyen de la famille, de faire imprimer leurs communs « souvenirs de famille ». Ce faisant, il témoigne de la force d'une identité suffisamment prégnante pour traverser ensuite le siècle suivant, ainsi que l'attestent la publication de mémoires, de romans et, depuis le milieu des années 1960, l'organisation régulière de « cousinades⁶ ». Cette identité s'appuie sur des valeurs structurantes que l'on retrouve chez bien des dynasties patronales traditionnelles : elles correspondent ici à l'affirmation du protestantisme, marqué par le souvenir des persécutions dont la communauté a été la victime, à la soumission à l'autorité du chef de famille et à l'affirmation d'une éthique du travail⁷. Elles ne suffisent pas en elles-mêmes à caractériser l'identité du groupe qui relève tout autant d'une morphologie marquée par la pluralité de ses lignages et de ses activités

Comment expliquer qu'un tel groupe soit parvenu à asseoir la position de ses membres et à la préserver dans le temps du XIX^e siècle, tout en maintenant son unité alors même que ses effectifs explosaient ? La question suscite l'interrogation car ses processus de formation et de reproduction dépassent nettement les pratiques d'alliances traditionnelles⁸. Mêlant étroitement les sphères familiales et économiques, elle invite à dépasser les trajectoires individuelles pour scruter ses stratégies collectives en matière d'alliances matrimoniales et d'activités. L'examen préalable du comportement démographique du groupe, marqué par la prolificité et l'endogamie, permet ensuite de se pencher sur la relation entretenue entre ses unions matrimoniales et le développement de son portefeuille

6. Par ordre chronologique : WALBAUM (M.), *Histoire des Castelnaus*, s.l.n.d. [vers 1960], 5 vol. dactyl. ; RICHEMOND (J. de), *La gerbe d'or*, 1967 ; GALZY (J.), *La surprise de vivre*, Paris, Gallimard, 3 tomes, 1969, 1971 et 1974 ; LEENHARDT (R.), *Les yeux ouverts*, Paris, Seuil, 1979, 219 p. ; *Qui étaient-ils ? Que faisaient-ils ? Le saviez-vous ? Causeries familiales à la Barbannerie. 1966-1998*, s.l.n.d. [1998], n. p., dactyl..

7. Westphal-Castelnau résume ces valeurs en présentant les buts de son travail à ses parents : il s'agit, dit-il, de « nous entretenir ensemble de notre commun passé, pour nous sentir tous les enfants des mêmes pères, tous également intéressés au maintien de leurs traditions d'honneur, de labeur et de fidélité à leur foi religieuse », WESTPHAL-CASTELNAU (A.), *op. cit.*, p. 3.

8. Ces pratiques ont notamment été illustrées sur le plan local par Alain CHANTE, « Familles d'alliances dans le milieu cotonnier à Montpellier au XVIII^e siècle », *Famille et familles dans la France méridionale à l'époque moderne*, Actes du colloque de 1991 recueillis par Anne BLANCHARD, Henri MICHEL et Élie PÉLAQUIER, Université Paul-Valéry-Montpellier-III, 1992, p. 145-155.

d'activités. Ensemble, ces éléments placent les modes de gestion et de transmission de son capital économique au cœur de la réflexion.

Proliféricité et endogamie

Sa proliféricité et sa pratique d'une endogamie organisée sont aux fondements du dynamisme et de la cohésion du groupe.

Proliférique, il l'est à l'image de la plupart des dynasties patronales avec un nombre d'enfants très élevé tout au long du XIX^e siècle. Louis-Michel Castelnau et Jeanne Bazille en ont huit entre 1793 et 1808 ; ces derniers 5,6 en moyenne entre 1818 à 1844 et chacun de leurs propres enfants 3,3 entre 1840 et 1881⁹. La natalité de leurs arrières-petits-enfants nous échappe partiellement, le tableau généalogique s'arrêtant en juin 1905, mais ces derniers maintiennent clairement la tradition des familles nombreuses puisque dix-neuf d'entre eux ont déjà, à cette date, cinq enfants ou plus¹⁰. Cette abondante progéniture s'explique par une très forte nuptialité dans un groupe où le célibat reste anecdotique et ne concerne qu'un seul individu pour chacune de ses trois premières générations. Cet individu est à chaque fois un homme en marge du groupe dont les occupations s'inscrivent en dehors de la vocation commerciale de la famille¹¹.

La mortalité infantile et juvénile a réduit le nombre des descendants adultes. Elle touche l'un des huit enfants (12,5 %) du couple fondateur, 38 % de leurs petits-enfants et 21 % de leurs arrières-petits-enfants. Elle ne remet cependant pas en cause des taux de reproduction importants qui s'établissent à une moyenne de quatre enfants parvenus à l'âge adulte pour les ménages constitués par les enfants du couple fondateur et à 3,6 pour ceux de leurs petits-enfants.

Cette vitalité démographique se traduit par l'expansion soutenue du nombre des jeunes gens à marier. On en dénombre 7, puis 24. Ils devraient ensuite être 86 si les intermariages intervenus au sein du groupe à la génération précédente n'avaient réduit ce chiffre à 61. Pour autant, la croissance du groupe reste importante, équivalente à un facteur 2,5. Elle autorise une politique matrimoniale complexe qui crée un groupe familial densément lié et progressivement élargi en associant intermariages, mariages endogamiques et ouverture sur de nouveaux lignages (voir tableau n° 1).

9. Pour parvenir à ce chiffre, on a tenu compte du nombre de ménages formés par les petits-enfants de Louis-Michel Castelnau duquel on a retranché le ménage formé en 1863 par Valérie Bazille et Ernest Roux resté sans enfants sans doute en raison de l'âge au mariage des époux.

10. Rapportés au nombre d'enfants par famille, les chiffres sont légèrement inférieurs à ceux des grandes familles alsaciennes : 4,6 enfants contre 5,2 pour les Alsaciens arrivant à l'âge du mariage sous le Second Empire. Cf. HAU (M.), « Traditions comportementales et capitalisme dynastique. Le cas des "grandes familles" », *Entreprises et Histoire*, septembre 1995, n° 9, p. 47.

11. Ce sont Junius Castelnau (1795-1855), magistrat, Albert Castelnau (1823-1877), journaliste et homme politique, et Maurice Pomier-Layrargues (1843-1886), rentier.

	Nombre de	Patronymes/	Castelhau	Leenhardt	Bazille	Westphal	Pomier -Leyrargues	Lichtenstein	Cazalis	Roux	Total
1 ^{re} Génération	Lignées masculins		1								1
	Enfants/adultes/mariés-mariages		8/7/6-8								8/7/6-8
	Unions internes au groupe familial										
	Autres unions endogamiques		5 (B., Ba., De., Fu., L., P.)								5 (63 %)
2 ^e Génération	Unions non endogamiques		3 (P., Th., W.,)								3 (38 %)
	Lignées masculins		3	1	1	1					6
	Enfants/adultes/mariés-mariages		16/9/8-10	8/7/7-9	9/5/5-5	6/3/3-3					39/24/23-25
	Unions internes au groupe familial		4 (B., L., 2 W.)	3 (B., C. W.)	2 (C., L.)	3 (2 C., L.)					12 (48 %)
3 ^e Génération	Autres unions endogamiques		5 (Bl., Bur., Caz., Gu., Ra.)	5 (D., 3 L., P.)	2 (Li., Ma.)						12 (48 %)
	Unions non endogamiques				1 (Rou.)						1 (4 %)
	Lignées masculins		5	5	1	2	1	1	1	1	17
	Enfants/adultes/mariés-mariages		28/25/21-22	24/20/20-22	1/1/1-1	14/5/5-5	6/5/4-4	3/2/2-2	3/3/3-3	0/0/0-0	79/61/55-59
Autres unions endogamiques	Unions internes au groupe familial		4 (4 L.)	9 (B., 3 C., 2 W., 3 L.)	1 (L.)	2 (2 L.)		1 (L.) 1			7 (29 %)
	Unions non endogamiques		13 (Da., Dau., Fal., 3 Maz., Mer., 2 Par., R., Ro., Wá...)	9 (Burn., Cas., Co., Dau., Li., N., S., T., Wa.)		1 (Dau.)	2 (Fr., L.)	1 (K.) (2 Aur., Par.)	3		29 (49 %)
	Unions non endogamiques		5 (Cl., Do., Sc., G., La.,)	4 (Cha., Mar., Gau., Ri.)		2 (Fa., Lo.)	2 (Bro., Bru.)				13 (22 %)

Initiales des patronymes classées par ordre alphabétique :

Aur : Aurrol ; B : Bazille ; Ba. : Baccuet ; Bl. : Blouquier ; Bro. : Brouzet ; Bru. : Brunel ; Bur. : Burnand ; Burn. : Burnat ; C. : Castelneau ; Cas. : Castan ; Caz. : Cazalis ; Cha. : Chalamet ; Cl. : Claron ; Co. : Couve ; D. : Daxat ; Da. : Dalbis ; Dau. : Dautherville ; De. : de Paul ; Do. : Doumergue ; Fa. : Fabre de Thierrens ; Fal. : Fallot ; Fr. : Fraissinet ; Fu. : Fuzier ; G. : Guilliémé ; Gau : Gaussoques ; Gu. : Guinger de Prangins ; I. : Imer ; K. : Koechlin ; L. : Leenhardt ; La. : Labouchère ; Li. : Lichtenstein ; Lo. : Loriot ; Ma. : Mathieu ; Mar. : Martin ; Maz. : Maze ; Me. : Méyrieux ; Mer. : Mercier ; N. : Nègre ; P. : Pomier-Layrargues ; Par. : Parlier ; R. : Rivet ; Ra. : Rabaud ; Ri. : Richemont ; Ro. : Rouffio ; Rou. : Roux ; S. : Sabatier ; Sc. : Schloesing ; T. : Tissé ; Th. : Thitbaud ; W. : Westphal ; Wa. : Warnery

Tableau n° 1 - Proliféricité et endogamie dans le groupe lignager issu de Louis-Michel Castelneau.
Données de synthèse par lignage pour les trois premières générations.

Les intermariages à l'intérieur de la descendance de Louis-Michel Castelnau se situent à des niveaux particulièrement considérables puisque la moitié des petits-enfants du couple fondateur, –12 sur 24–, se marient avec un cousin ou une cousine germaine. 30 % de leurs arrière-petits-enfants, –18 sur 61¹² –, épousent ensuite un autre membre du groupe. En soi, la pratique n'est pas originale. On la retrouve de façon importante chez les armateurs marseillais¹³. Elle n'est pas non plus nouvelle dans la famille Bazille où elle concerne déjà, par exemple, le frère de Jeanne Bazille. Mais elle prend ici immédiatement des proportions considérables sans attendre que, comme à Marseille, la famille ait atteint « une certaine importance ». Elle paraît systématisée, traduisant une volonté continue de resserrer les liens familiaux entre les différents lignages¹⁴. Pratique intégratrice, elle concerne cinq des six nouveaux lignages masculins apparus par leur mariage avec un enfant ou un petit-enfant du couple fondateur.

Ces intermariages ont pour conséquence de multiplier les liens de parenté sur plusieurs générations. Ils augmentent la solidité de la construction lignagère autour de deux axes successifs : d'abord ordonnés essentiellement autour des Castelnau, ils s'organisent ensuite de façon exclusive autour des Leenhardt, traduisant le déplacement du centre de gravité du groupe. Après le décès de Louis-Michel Castelnau en 1840, Nicolas Leenhardt, le plus âgé parmi ses fils et gendres, devient logiquement le chef de famille¹⁵. Son fils aîné, Charles, né en 1820, lui succède dans ce rôle trois ans après son propre décès survenu en 1870¹⁶.

Chez les petits-enfants du couple fondateur, la plupart des intermariages concernent des Castelnau (4 cas sur 6) qui s'unissent aux trois autres patronymes du groupe (Leenhardt, Bazille, Westphal) dont deux fois aux Westphal. Les deux autres unions croisées intéressent les Leenhardt et chacune des deux autres lignées. Le taux d'unions avec des cousins ou cousines germains est alors sensiblement équivalent chez les Castelnau (50 %), les Leenhardt (45 %) et les Bazille (40 %). Ces renchéissements d'alliances ont été privilégiés chez les Westphal où ils atteignent 100 %, sans doute en raison de leur origine complètement étrangère au groupe. En effet, Alexandre Westphal était né à

12. Deux arrière-petits-enfants du couple fondateur épousent des membres du groupe appartenant à la génération suivante.

13. CATY (R.) et RICHARD (E.), *Armateurs marseillais au XIX^e siècle*, Marseille, Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille, 1986, p. 107.

14. Jean-Jacques Bazille (1773-1848), frère de Jeanne Bazille, l'épouse de Louis-Michel Castelnau, s'est marié avec sa cousine germaine Marguerite-Magdeleine Mejean (1775-1841).

15. L'adjonction au groupe familial de branches d'origine allemande, avec les Leenhardt et les Westphal, a probablement contribué à renforcer le caractère de cette structure familiale marqué par la forte autorité des parents sur les enfants, typique de la famille souche du monde germanique.

16. Les derniers fils de Louis-Michel Castelnau décèdent en 1872, Eugène Pomier-Layrargue, époux de l'une de ses petites-filles, en 1872.

Hambourg et il n'entretenait aucun lien de parenté préalable avec le couple fondateur.

À la génération suivante, tous les mariages concernant des arrière-petits-enfants de Louis-Michel Castelnau et d'autres membres du groupe lignager impliquent au moins un Leenhardt tandis que les Castelnau sont relativement peu concernés. Le taux d'intermariages de ceux-ci n'est « que » de 19 % alors qu'il retrouve ses niveaux précédents aussi bien chez les Leenhardt (45 %), les Westphal (40 %) ou les Lichtenstein (50 %). Chez les Bazille, l'intermariage concerne l'unique enfant de la lignée ; il ne touche qu'un des quatre Pomier-Layrargues (25 %) et aucun des trois Cazalis. Mais ces dernières absences, relatives ou absolues, s'expliquent alors facilement par d'autres types de liens endogamiques.

Car le groupe familial s'est aussi très fortement appuyé sur des liens familiaux préexistants pour le choix de ses unions (voir tableau n° 2). Il mène une stratégie d'endogamie socio-religieuse très sélective qui le conduit logiquement à étendre l'aire de recrutement de ses nouveaux membres. La famille ayant de plus en plus de mal à conclure localement des alliances équilibrées, en contracte de plus en plus lointaines, le fait étant encore accentué par le caractère de minorité auquel elle appartient, tous les conjoints étant évidemment choisis dans la communauté protestante. Pour cela, elle se tourne d'abord vers d'autres communautés régionales auxquelles elle est liée par des liens de cousinages plus ou moins étroits, que ce soit à Marseille, en Suisse ou en Alsace¹⁷.

La participation des Bazille aux activités du grand négoce protestant montpelliérain dans la seconde moitié du XVIII^e siècle leur avait permis de tisser des alliances avec des familles négociantes locales ou réfugiées en Suisse comme les Johannot de Morges et les Coulon de Neuchâtel¹⁸. Les Castelnau s'étaient agglomérés plus tardivement à cette communauté avec le père de Louis-Michel dont la seconde épouse, née Boischon, appartenait au négoce sétois. Aussi, c'est fort logiquement que Louis-Michel Castelnau s'est surtout tourné vers des familles apparentées du côté sa femme pour marier ses enfants. Il marie ses filles Délie et Eugénie respectivement à leur oncle Scipion Bazille et au neveu par alliance de ce dernier, Nicolas Leenhardt. Son troisième fils, Gustave, convole avec Ernestine de Paul, une petite cousine de sa mère. Émile, l'aîné, épouse une Pomier, une parente de la précédente. Quant au plus jeune, il s'est successivement lié à deux Marseillaises, Adèle Fuzier et Caroline

17. En Alsace, les unions endogamiques atteignent 24 % à partir d'un échantillon de soixante-deux familles. Cf. STOPKOPF (N.), *Les patrons du Second Empire : 4-Alsace*, Paris, Éd. Picard, Le Mans, Éd. Cénomane, 1994, 286 p.

18. Paul-David Bazille avait repris en 1745 la maison de son oncle, Guillaume Sarran, désormais connue sous le nom de Veuve Sarran & Bazille.

Baccuet¹⁹, dont les familles avaient des racines languedociennes et des liens avec les Fraissinet, parents des Bazille (l'arrière-grand-mère de Jeanne Bazille était née Fraissinet) et des Castelnau par l'intermédiaire des Boischon.

À la génération suivante, toutes les alliances à l'origine de nouveaux lignages masculins se font dans le strict cadre endogamique en utilisant pleinement les liens qui viennent d'être noués²⁰. Jules Lichtenstein est par exemple un cousin d'Alexandre Westphal et des Bazille tandis que Gaston Cazalis est apparenté aux Bazille et aux Leenhardt. Les garçons du groupe utilisent ces ressources endogamiques. À Montpellier, l'un d'eux s'unit à la Montpelliéraine Marie Blouquier de Claret, une parente des Bazille et des Pomier. Tous convoient dans le cercle des familles du négoce protestant, privilégiant surtout les alliances phocéennes : Émile Castelnau épouse Élixa Rabaud, Louis Bazille Albertine Mathieu tandis que les Leenhardt s'investissent résolument à Marseille par une triple union Leenhardt-Imer et une union Leenhardt-Doxat²¹. Parallèlement, des Castelnau se marient en Suisse dans la parenté des Johannot²² (voir tableau n° 2).

Chez les arrières-petits-enfants du couple fondateur, la progression du nombre des mariages hors du groupe correspond à l'explosion des effectifs. 25 filles et 16 garçons sont amenés à conclure des unions exogamiques. Cependant, même pour eux, les unions endogamiques restent pratiquement de règle puisqu'elles représentent deux cas sur trois, les mariages considérés comme non endogamiques l'étant souvent par manque d'informations sur leurs acteurs. Les unions conclues dans la parenté mais hors du groupe sont multiples dans la moitié des cas, témoignant d'un souci de limiter l'ouverture familiale. Elles s'inscrivent pour la plupart dans des espaces déjà approchés : Montpellier concentre la moitié d'entre elles. Là, tous les mariages sont endogamiques et bénéficient des liens de parenté plus ou moins directs : des Maze avec les Blouquier, des Sabatier et des Tissié avec les Pomier par l'intermédiaire des Adhémar, des Auriol avec les Cazalis par l'intermédiaire des Médard et des Vialars. À Marseille, ces unions concernent les Couve, les Fraissinet, les Rouffio, les Fallot et les Schloesing, les deux dernières intéres-

19. RICHARD (E.), « Un siècle d'alliances et d'ascension sociale : les Fraissinet », *Provence historique*, fasc. 132, 1985, p. 434.

20. La question de la parenté d'Ernest Roux n'a pas été définitivement tranchée même s'il se rattache probablement à quelques-unes des familles protestantes montpelliéraines. Cf. *Tables généalogiques des familles Ledoux, Roux, Levat, Dunant et Lichtenstein*, Paris, 1927.

21. Henry et André Leenhardt épousent respectivement une fille et deux petites-filles de Jules-Louis Imer avec qui leur oncle Jules Castelnau est associé. Cf. LAMBERT (O.), « Capitalisme familial et croissance économique à Marseille aux XIX^e et XX^e siècles : l'exemple de la famille Imer et de ses parents (1808-1947) », *Méditerranée*, n°1-2, 2006, p. 25-26.

22. Ces Burnand descendent d'Anne-Suzanne Johannot épouse de Charles-Edmond Folz ; ses sœurs sont les mères de Nicolas Leenhardt et de Scipion Bazille. Marie-Brésilia Guigner de Pranguins est pour sa part la petite-fille de Suzanne Warnery.

Génération	Patronymes masculins existants	Patronymes masculins extérieurs au groupe	Patronymes féminins extérieurs au groupe	Origines géographiques des patronymes extérieurs au groupe
1		Castelnau	Bazille	Montpellier
2	Castelnau	3 : <i>Bazille, Leenhardt, Westphal</i>	5 : <i>Baccuet, Fuzier, de Paul, Pomier, Thibaud</i>	Montpellier (4 : Bazille , de Paul, Pomier, Thibaud) Marseille (2 : Baccuet, Fuzier) Alsace (Leenhardt) Allemagne (Westphal)
3	4 : Bazille, Castelnau, Leenhardt, Westphal	4 : <i>Cazalis, Lichtenstein, Pomier-Layrargues, Roux</i>	7 : <i>Blouquier, Burnand, Doxat, Guinger de Prangins, Imer, Mathieu, Rabaud</i>	Montpellier (4 : Blouquier, Cazalis, Lichtenstein, Pomier-Layrargues) Marseille (4 : Doxat, Imer, Mathieu, Rabaud) Suisse (3 : Burmand, Guinger de Prangins) Nîmes (Roux)
4	6 : Castelnau, Cazalis, Leenhardt, Lichtenstein, Pomier-Layrargues, Westphal	26 : <i>Auriol, Burnat, Chalamet, Claron, Couve, Dalbis, Dautherville (3), Doumergue, Fallot, Gaussergues, Guillermé, Labouchère, Leenhardt, Mercier, Meschiné de Richemond, Meyrués, Nègre, Parlier (2), Koechlin, Rouffio, Schloessing, Warnery (2)</i>	16 : <i>Auriol, Brouzet, Brunel, Castan, Favre de Thierrens, Fraissinet, Lichtenstein, de Lorient, Martin, Maze (3), Parlier, Rivet, Sabatier, Tissié</i>	Montpellier (16 : Auriol (1+1) , Castan, Dalbis , Leenhardt, Lichtenstein, Maze (3), Mercier, Nègre, Parlier (2 + 1) , Sabatier, Tissié) Ardèche, Gard et Vaucluse (7 : Chalamet, Claron, Dautherville (3) , Gaussergues, Meyrués) Marseille (5 : Couve, Fallot, Fraissinet, Rouffio, Schloessing) Suisse (4 : Burnat, Rivet, Warnery (2)) Alsace (1 : Koechlin) Lyon (Brouzet) Inconnu (8 : Brunel, Doumergue , Favre de Thierrens, Guillermé, Labouchère , de Lorient, Martin, Meschiné de Richemond)

Italique : indique un degré de parenté préalable entre le nouveau patronyme et les patronymes existants.

Gras : repère les nouveaux patronymes masculins dans le classement géographique des nouveaux patronymes.

Tableau n° 2 - Patronymes et origines des nouveaux patronymes pour les quatre premières générations du groupe lignager issu de Louis-Michel Castelnau.

sant des familles d'origine alsacienne. La Suisse est représentée avec les Burnat, les Doxat, les Rivet et les Warnery, et par un prolongement alsacien avec les Koechlin dont le mariage peut s'appuyer sur le lien Koechlin-Johannot. Hors de ces régions où toutes les alliances s'effectuent dans les mêmes cercles familiaux, un recrutement plus dispersé apparaît dans les départements voisins de l'Hérault. Dans le Gard, l'union avec trois Dautheville bénéficie ainsi du mariage Roux intervenu à la génération précédente et celle avec les Meyrueis s'inscrit dans un cercle de parenté rattaché aux Grand de Montpellier, cercle qui comprend également les Dalbis de Marseille. Il est évident que la position sociale tenue par les membres du groupe limite sérieusement la taille du marché nuptial dans lequel trouver un conjoint et donc sa marge de possibilités.

Au final, dans le dernier tiers du XIX^e siècle, les Castelnau continuent d'emprunter les cheminements de l'internationale protestante que leurs ancêtres ont déjà balisés au siècle précédent, tant par des unions familiales que sur le plan des affaires : les Bazille s'étaient unis aux Johannot ; Michel Castelnau, père de Louis-Michel, était l'associé, à la veille de la Révolution, dans une maison montpelliéraine de commerce de laine et d'impression d'indiennes, des frères Delon issus d'une famille protestante originaire d'Alès et réfugiée à Vevey en pays de Vaud²³.

Les mariages non endogamiques représentent une très faible part des unions contractées par les membres du groupe. Ils forment 25 % (2 sur 8) des unions des enfants de Louis-Michel Castelnau, 4 % (1 sur 25) des unions de ses petits-enfants et 22 % (13 sur 59) de celles de ses arrière-petits-enfants. Même en ignorant les intermariages, les unions avec des étrangers à la famille restent minoritaires ; elles représentent respectivement 25 %, 8 % et 31 % pour chacune des trois générations de descendants du couple fondateur. Compte tenu de l'étroitesse du marché nuptial, l'ouverture du groupe se fait *a minima*. Sa fonction est cependant nettement apparue à travers l'analyse qui précède : elle vise à l'engager vers de nouveaux horizons, immédiatement investis par d'autres alliances. En s'élargissant, le cercle des alliances avait d'abord cherché à augmenter le capital familial ; il devait ensuite, sinon l'accroître, du moins le préserver.

Alliances matrimoniales et accroissement du capital familial

Le développement du capital économique et social du groupe s'inscrit finalement dans une double stratégie matrimoniale. Il est fait, d'une part, de crois-

23. Archives départementales de l'Hérault (désormais ADH), 2E 57 680, 29/8/1787, f°404, Michel Castelnau et à Louis Delon, faisant pour la raison de Delon frères, négociant à Montpellier.

sance interne à partir d'une politique d'alliances conclues en son sein et destinées à renforcer sa cohésion et à lui permettre de nouveaux projets. Cette politique relève de la gestion socialisée des activités familiales traitée dans la partie suivante. Il tient, d'autre part, à une croissance externe basée sur des alliances, endogamiques ou non, visant à enrichir le groupe familial selon une chronologie simple car, pendant les trois premières générations, ses unions restent subordonnées à ses seuls intérêts économiques.

Moment clé de la formation de la famille, le recrutement de conjoints masculins a pour but l'extension de son portefeuille d'activités ; celui des conjointes cherche de son côté à assurer ses positions financières. La quatrième génération voit s'élargir les profils des époux venant s'agréger au groupe, l'exigence impérative du capital économique étant battue en brèche par celle de capital social.

Le mariage de Louis-Michel Castelnaud et de Jeanne Bazille a été facilité par des considérations économiques en établissant un lien entre deux grandes maisons de négoce montpelliéraines²⁴. Vingt ans plus tard, Louis-Michel Castelnaud est en position de chef de famille après le décès de son père et de son beau-père en 1793 et 1809. Lorsqu'il pourvoit au mariage de ses enfants, il mène à travers eux une stratégie cohérente d'investissement des différents secteurs de l'économie régionale. Il marie ses filles aux chefs de trois des principales maisons protestantes locales. L'aînée épouse en 1816 Nicolas Leenhardt, créateur quatre ans plus tôt d'une filature de coton. La cadette convole en 1820 avec Scipion Bazille, son associé dans la société Veuve Sarran & Bazille. La plus jeune doit attendre sept à huit ans de plus que ses sœurs pour convoler : elle est alors mariée à Alexandre Westphal, un Allemand arrivé quelques mois plus tôt de Bordeaux pour s'associer dans la maison de commerce Étienne Blouquier & fils. La présence à Montpellier de son frère, déjà associé de la plus dynamique maison de négoce locale, Lichtenstein & Vialars, a certainement facilité la mise en relations.

Parallèlement à cette politique matrimoniale active, Louis-Michel Castelnaud voit ses fils s'engager dans des affaires qui développent le champ d'action du groupe familial. Émile, l'aîné devient l'associé de son père dans Veuve Sarran & Bazille. Gustave reprend sous son nom l'activité bancaire de la maison Blouquier. Jules s'engage dans le négoce marseillais. Une fois installés, tous trois épousent ensuite de riches héritières d'anciennes familles protestantes²⁵ : Émile se marie à la fille de Jacques Pomier et de Marguerite Mourgues,

24. Ici, des liens d'interconnaissance préexistants ont aussi facilité le mariage : la tante ou la mère de Jeanne Bazille était témoin lors de la naissance de Louis-Michel Castelnaud.

25. Le traitement inégalitaire entre les frères, caractéristique du type de la famille souche, se traduit ici dans la répartition des activités familiales faite par Louis-Michel Castelnaud. Son deuxième fils est évidemment exclu du propos : il ne prend pas part aux affaires familiales et il reste célibataire.

descendante de deux des plus riches familles du négoce montpelliérain du second XVIII^e siècle²⁶. Gustave épouse une de Paul, d'une famille notable présente avant la Révolution dans le négoce et durant plusieurs générations de suite à la Cour des Comptes Aides et Finances de Montpellier. Jules enracine son activité à Marseille en y épousant en 1832 la fille de David Fuzier-Rabaud, petite-fille de Jacques Rabaud et de Philippine Baux, ce qui l'intègre au cœur des réseaux négociants de la cité phocéenne²⁷.

Ensemble, les fils et les gendres de Louis-Michel Castelnau réalisent une évolution typique du négoce du temps : comme dans les grandes familles marseillaises, la polyvalence de leurs activités disparaît au niveau individuel tout en se maintenant au niveau collectif²⁸. C'est ce qui arrive à Veuve Sarran & Bazille, la société « mère » du groupe familial. De polyvalente au XVIII^e siècle, elle faisait du négoce, de l'armement, de la banque et elle commanditait l'industrie, elle se spécialise dès le premier tiers du XIX^e siècle dans le commerce des vins. En 1853, au décès de Scipion Bazille, c'est l'une de plus grandes maisons de spiritueux, vins et alcools de la place. Parallèlement, le groupe familial contrôle une banque, de nombreuses maisons de négoce et des usines.

Car la génération des petits-enfants de Louis-Michel Castelnau imite celle de ses parents et poursuit la diversification de ses activités. Les filles de la famille épousent à nouveau des capitalistes ou des négociants. Elles font entrer en son sein Eugène Pomier-Layrargue, dont les affaires étaient engagées dans les entreprises locales de sel et de transports, Jules Lichtenstein, le fils du créateur de la maison Lichtenstein & Vialars évoquée plus haut qui dirige une maison à Sète pour le commerce des vins et autres productions du pays, le négociant nîmois Ernest Roux et Gaston Cazalis, l'héritier de l'usine de produits chimiques montpelliéraine de Lavanet. Les garçons témoignent de la même ouverture dans un cadre géographique étendu à Marseille et au Gard. On a vu comment Nicolas Leenhardt a organisé l'union de ses fils avec des héritières du négoce phocéen. Cette politique connaît une telle réussite que les Leenhardt apparaissent comme l'une des grandes familles du patronat protestant marseillais du Second Empire²⁹. Son fils André y devient par exemple le direc-

26. Les Pomier sont dans le négoce des grains et le tissage avant la Révolution. Marguerite Mourgues est la nièce de Jacques-Antoine Mourgues, négociant en tissus qui fut un moment ministre de l'intérieur en 1792, ce qui en fait la cousine par alliance d'Élisabeth Fillettaz, fille de Gabriel, Genevois réinstallé en France en 1798 dans le grand commerce des toiles et des indiennes, et d'Étienne Blouquier, négociant à Montpellier.

27. CATY (R.) et RICHARD (E.), *op. cit.*, 1986, p. 108 et 110.

28. CARRIERE (C.), *Négociants marseillais au XVIII^e siècle*, Marseille, 1973 ; CATY (R.) et RICHARD (E.), « Contribution à l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 à 1870 : l'apport des successions », *Revue historique*, 1980, p. 337.

29. CATY (R.), RICHARD (E.) et ECHINARD (P.), *Les patrons du Second Empire : 5- Marseille*, Paris, Éd. Picard, Le Mans, Ed. Cénomane, 1999.

teur de la Compagnie générale des pétroles connue sous la raison Imer, Fraissinet & Baux. Dans le Gard, Paul Castelnaud, fils d'Émile, est le créateur de la Compagnie des vignobles du Midi. Son cousin Louis Bazille se fait particulièrement remarquer dans la grande culture de la vigne : il mène les premières expériences sur les vignes américaines dans son domaine familial de Saint-Aunés et il traduit des ouvrages américains sur le sujet³⁰. Plusieurs membres du groupe familial développent de grandes exploitations viticoles de type capitaliste³¹.

Au milieu des années 1860, le groupe lignager se trouve finalement à la tête de la plupart des grandes activités protestantes montpelliéraines et sétoises, qu'elles soient industrielles, commerciales ou agricoles. Présents à Marseille, il poursuit ensuite son essaimage hors du berceau héraultais en s'établissant en Alsace avec les représentants de la quatrième génération : Henri Lichtenstein est négociant à Mulhouse lorsqu'il épouse en 1875 Berthe Koechlin, fille de Charles et de Marie Schlumberger. Le groupe avait failli s'établir beaucoup plus loin lorsque, au début des années 1850, Alfred Westphal s'était retenu de demander sa naturalisation comme Français pour laisser ouverte l'opportunité d'aller diriger à Hambourg la banque exploitée par l'un de ses oncles.

Avec la troisième génération de descendants de Louis-Michel Castelnaud, le groupe est désormais assuré de son avenir économique. Il élargit la nature du recrutement de ses gendres au profit de l'accumulation d'un capital plus diversifié, non plus seulement économique mais aussi symbolique, renforçant une tendance croissante de ses membres vers la recherche de positions essentiellement sociales. Depuis le début, en effet, ce qui valait pour le choix des conjoints pris en dehors du groupe ne s'appliquait pas avec la même rigueur aux rejetons masculins de la famille. Certains ne s'étaient pas pliés à la règle de l'activité commerciale. Le second fils de Louis-Michel Castelnaud avait embrassé la carrière de magistrat et s'était fait remarquer comme géologue. Son beau-frère Alexandre Westphal s'était également distingué dans le domaine scientifique, comme naturaliste collectionneur de reptiles, mais il n'avait jamais interrompu son activité. Son fils aîné, Alfred, annonça après son mariage son intention de se consacrer à la religion mais il ne put le faire en raison de l'opposition de son beau-père Jules Castelnaud. Trois de ses cousins,

30. SABATIER (A.), « Louis Bazille : discours prononcé sur sa tombe », *Annales de la Société d'Horticulture et d'Histoire naturelle de l'Hérault*, 1887.

31. Émile Castelnaud a repris en 1828 la gestion directe du domaine de Saint-Michel qu'il complète en 1835 d'une distillerie. Il laisse à son décès, survenu en 1869, près de 500 ha d'exploitation agricole répartis sur cinq grands domaines dont trois lui sont venus de sa femme (Saint-Michel, le Grand Mazet et Chamberton), les deux autres (Desports, Le Castelet) ayant été acquis en 1856. Son neveu Charles Leenhardt a poursuivi une politique foncière similaire : il exploite 440 ha à la fin du siècle, comprenant le domaine de Fronfroide (204 ha) appartenant à sa femme, le domaine de la Lauze (134 ha) acheté en 1869 et le domaine de Gramenet (106 ha).

Albert Castelnau, Eugène Castelnau et René Leenhardt furent plus libres de leurs choix. Albert avait opté pour une carrière politique et s'était adonné au journalisme et à l'écriture. Son frère Eugène se consacrait à la peinture. René Leenhardt fit une carrière de médecin. Les deux derniers s'étaient mariés mais, notons-le, leurs enfants ne participent ensuite que médiocrement aux activités commerciales de la famille. Parmi les trois fils d'Eugène, deux se définissent comme propriétaires et un seul comme négociant ; les fils de René Leenhardt sont respectivement professeur de théologie, militaire, architecte et médecin. En dehors d'eux, l'attrance des enfants de la quatrième génération vers des carrières non commerciales se retrouve dans tous les lignages mais elle ne concerne à chaque fois qu'un seul de leurs membres, préservant l'identité fondamentale du groupe. Franz Leenhardt, fils d'Henry, devient pasteur et docteur ès sciences et se fait connaître comme géologue et philosophe. Son cousin Max Leenhardt, fils d'Abel, embrasse la carrière de peintre et s'unit à la fille d'Alfred Castan, doyen de la faculté de médecine de Montpellier. Alexandre Westphal, fils d'Alfred, réalise de son côté ce que son père n'avait pu faire : il devient pasteur et professeur de théologie.

Parmi les gendres admis dans le groupe, après deux générations de professions commerciales, les profils se diversifient à tel point que les négociants deviennent minoritaires. Jusque-là, il avait bien existé parmi eux des savants mais, à l'image de Jules Lichtenstein, ils faisaient « de la science dans l'intervalle des affaires³² ». Désormais, sur 21 profils connus (sur 26), seuls 6 parmi eux sont des négociants, à égalité avec les pasteurs, devant les propriétaires et les avocats versés dans la politique (3 chacun). Le groupe comprend en outre un professeur, un colonel d'artillerie et un individu noté sans profession. Mais tous sont fils ou petit-fils de négociants. On trouve notamment parmi eux Henri Parlier, le fils du banquier Léon Parlier et petit-fils du négociant genevois Philippe Dunand, Charles Auriol, de la riche famille sétoise de négociants en vins, Paul Meyrueis, fils d'un négociant en soie de Ganges ou Gaston Mercier, maire de Montpellier et fils d'un industriel du Tarn. Deux de ceux qui s'adonnent au commerce sont comptés au moment de leur mariage au rang des ingénieurs marseillais, Félix Rouffio et Charles Warnery.

Au total, les stratégies matrimoniales ont essentiellement été dominées par les affaires. Durant les trois premières générations, il est clair que la capacité intégratrice de la famille a en quelque sorte nourri son expansion économique. La réussite du groupe lignager tient d'abord à sa faculté à s'agréger les plus dynamiques des négociants protestants locaux. L'éventail de ses activités correspond aussi à des choix qui se manifestent autant sur le plan sectoriel que sur le plan géographique. Tout en se préoccupant de l'ensemble des possibilités

32. Jules Lichtenstein est un membre actif de la société d'horticulture. Cf. SABATIER (A.), « Éloge de Jules Lichtenstein », *Mémoires de l'Académie des Sciences et lettres de Montpellier*, 2^e série, t.1, 1893-1894, p. 4.

offertes par Montpellier et Sète, le groupe s'est investi dans la région marseillaise, à Nîmes et à Mulhouse. Partout, il s'est prioritairement positionné dans le secteur commercial, sans refuser ni l'industrie, ni le développement de grands domaines viticoles qui représentent durant longtemps l'activité locale la plus profitable. Cette politique lui a permis de multiplier les centres de profits sans rester cantonné aux seules potentialités de l'économie héraultaise. Elle donne un caractère résolument polynucléaire aux affaires familiales. Le mode de gestion de ces affaires constitue l'ultime versant de l'explication de la réussite familiale.

Une gestion « socialisée » des activités familiales

La diversité des activités familiales constitue une force pour le groupe dans la mesure où leur gestion est, sinon intimement concertée, du moins largement socialisée entre les membres du groupe. Cette socialisation se manifeste à travers trois grands types de procédures : celles relative à la transmission des affaires entre générations, celles qui associe les membres du groupe dans une participation collective à certaines entreprises et celles, enfin, qui permettent aux plus malchanceux de surmonter leurs difficultés et qui prennent ainsi en compte les risques inhérents à l'évolution économique.

Le mode de transmission des affaires d'une génération à l'autre n'obéit pas simplement à une dévolution familiale de père en fils. Il prend en compte non seulement des considérations telles que la capacité, mais aussi la volonté de maintenir un équilibre entre les branches du groupe lignager et l'intégration de ces activités dans le groupe. Le brassage réalisé par le biais de la politique matrimoniale interne à la famille s'adapte aux configurations lignagères propres à chaque génération et en fonction de l'individu exerçant le magistère familial. L'examen du devenir des entreprises gérées par les trois fils de Louis-Michel Castelnaud et par ses gendres est, de ce point de vue, particulièrement illustratif. Il traduit l'influence croissante du patronyme Leenhardt, démographiquement dominant et qui exerce son leadership sur le groupe à partir de 1840.

L'entreprise la plus ancienne, Veuve Sarran & Bazille, devient Bazille & Castelnaud en 1838 ; Louis-Michel Castelnaud s'en retire alors au profit de son fils Émile. Ce dernier en assume désormais la direction, d'abord avec Scipion Bazille, puis seul après le décès de celui-ci. Le relais de la troisième génération est pris par Louis Bazille, fils de Scipion, et par Charles Leenhardt, l'aîné de Nicolas, dont l'arrivée a été préparée en 1844, au moment où son père est devenu chef de famille, par son mariage avec la sœur aînée de son futur associé. Peut-être en raison du refus d'Albert Castelnaud de s'intéresser aux affaires, les Castelnaud sont désormais exclus de la direction de la maison de commerce qui prend le nom de Bazille & Leenhardt. Elle est en 1870 l'un des

premiers crédits de la place montpelliéraine ; avec des comptoirs à Lunel, Sète, Béziers et Narbonne, elle serait jusqu'à la fin du siècle l'entreprise la plus considérable de tout le Midi dans son domaine d'activité. Vers 1900, la crise phylloxérique l'a poussé à développer des affaires en Algérie. Elle prépare sa transmission à la génération suivante, la quatrième du groupe lignager, la septième depuis sa création par Guillaume Sarran : Charles Leenhardt, chef de famille, y accentue la position des siens quand, après la mort de son associé, il a marié son fils Louis à la fille unique de ce dernier. Il la dirige alors avec ses deux fils et deux employés intéressés, son gendre Charles Warnery et son neveu Henry Lichtenstein.

La banque familiale connaît un succès comparable à sa maison de commerce. Rapidement placée au premier rang des banques protestantes locales par Gustave Castelnau³³, elle ne connaît pas les difficultés de transmission qui expliquent le déclin de ses concurrentes montpelliéraines Bros et Tissié dès la seconde génération. Au contraire, elle poursuit son développement par l'ouverture de succursales, notamment à Narbonne et à Sète dès les années 1880, ce qui en fait l'une des principales banques régionales lors de sa liquidation en 1935³⁴. Gustave ne l'a pas confiée à son fils Émile qui semble ne pas en avoir eu le goût et se déclare simplement propriétaire dans les actes notariés. Il l'a remise entre les mains de son gendre Abel Leenhardt, qui est aussi son neveu, et à Maurice Castelnau, l'unique fils de son frère Jules et à ce titre porteur du patronyme. Devenue Leenhardt Castelnau & Cie en 1869, la banque change à nouveau de nom pour Castelnau de Leenhardt & Cie après le décès prématuré d'Abel Leenhardt en 1871. Maurice la dirige avec trois employés intéressés, dont le père de sa première épouse, le banquier suisse Adrien Burnand, et les fils d'Abel Leenhardt. Après le retrait de la commandite de la veuve Leenhardt, il reste soutenu par la maison de commerce et il s'associe en 1889 avec Adrien Burnand. En 1898, il s'adjoint ses deux fils et c'est l'un d'eux, Michel, qui reste à la tête de la banque jusqu'en 1935.

La reprise des affaires gérées par le plus jeune fils de Louis-Michel Castelnau fait participer un plus grand nombre de membres de la famille en raison d'un parcours professionnel plus complexe. D'abord négociant à Marseille, Jules Castelnau fait entrer dès 1847 son neveu Henry Leenhardt dans la société Imer frères & Castelnau qui a pour objet le commerce en général sur la place de Marseille et qui s'intéresse plus spécialement aux denrées coloniales et aux affaires de garantie. Lorsqu'il s'en retire vers 1856 pour revenir à Montpellier diriger sa propre entreprise de négoce de denrées du pays sous la raison Jules Castelnau & Cie, ses neveux prennent sa suite dans le

33. DUMOND (L.), « Les banquiers héraultais sous le Second Empire », *LIAME*, n° 6, juil.-déc. 2000, pp. 83-144.

34. Elle possède alors des succursales à Béziers, Ganges, Nîmes, Sète, Le Vigan et des bureaux à Lunel, Marseillargues, Bellegarde, Saint-Laurent d'Aigouze et Sommières.

port phocéen et deviennent partie prenante, notamment, de la société Imer, Fraissinet & Baux. À Montpellier, Jules s'associe son fils Maurice. L'affaire est jugée « excellente » par l'inspecteur de la Banque de France mais, nous l'avons vu, Maurice se consacre finalement à la banque de son oncle. Aussi, en 1872, lorsque Jules décède, la gestion de l'affaire est-elle confiée à un employé commandité par Maurice et deux de ses gendres, Alfred Westphal-Castelnau et Gaston Cazalis. Ces derniers se réservent la possibilité de faire entrer dans cette maison l'un de leurs enfants dès que leur collaboration serait « efficace³⁵ ».

Les autres entreprises du groupe lignager connaissent des évolutions similaires, marquées par la reconstitution de leurs directions à chaque génération dans un schéma où elle échoit assez fréquemment à un gendre ou à un autre membre du groupe, choisi en fonction de ses capacités. Ainsi, la maison Étienne Blouquier & Cie devient-elle Blouquier fils & Leenhardt lors du remplacement de Charles Blouquier par son fils Ernest et d'Alexandre Westphal par Jules Leenhardt. Les qualités de gestionnaire de ce dernier sont de premier ordre si l'on en juge par la suite de son parcours : séparé en 1885 de Blouquier, il crée la société Leenhardt, Parlier & Krüger, la hisse en une dizaine d'années aux premiers rangs de la place pour le négoce des vins et développe ses succursales à Montpellier, Sète et Tarragone. « Par son intelligence et son expérience », il est alors considéré comme l'un « des premiers négociants de Montpellier³⁶ ». Le même cheminement indirect vaut pour l'usine de produits chimiques fondée par Henry Cazalis et reprise par son fils Gaston et son gendre Ernest Leenhardt-Cazalis, frère de Jules Leenhardt, sous le nom de H. Cazalis & Leenhardt. Gaston Cazalis, fils d'Henry, ne se limite pas à la chimie ; il s'associe d'un autre côté à un autre de ses beaux-frères, Jean Prats, dans une fabrique de vermouth à Sète.

Outre les entreprises qu'ils gèrent directement, les membres du groupe participent collectivement à plusieurs grandes entreprises. En 1839, les maisons Bazille & Castelnau et Étienne Blouquier fils & Cie font partie des commanditaires de la société Paulin Arnaud qui vise à établir à Toulon une affaire pour le commerce des productions du pays et de la commission. Ce type de participations industrielles et commerciales se multiplie au cours de la décennie suivante, notamment dans les entreprises conduites par Auguste Lichtenstein, qu'il s'agisse des rassemblements de salins à l'origine de la Compagnie des Salins du Midi³⁷, de l'exploitation de terres agricoles en Margeride (Cantal) ou

35. ADH, 6 U 233, 30/12/1872, Société Duncan de Jules Castelnau & Cie.

36. Archives de la Banque de France (désormais ABF), dossiers des conseillers de la succursale de Montpellier.

37. Sur la formation de cette société, voir GILLE (B.), *Recherche sur la formation de la grande entreprise capitalistique*, Paris, SEVPEN, 1959, p. 66.

de l'entreprise beaucoup plus risquée dite des dessèchements et atterrissements du Midi destinée à implanter des rizières en Camargue. Par l'importance de leurs activités, les membres de la famille se trouvent associés à la plupart des grandes affaires industrielles régionales, dans le domaine des transports, de l'extraction houillère ou de la chimie, avec la Compagnie du canal de Beaucaire, la Compagnie des Quatre mines réunies de Graissessac, les mines et usines de la Vallière et la Compagnie des produits chimiques d'Alais et de la Camargue (future Péchiney). Ils aident à la poursuite des activités locales en reprenant par exemple en 1879 la société montpelliéraine dite des ateliers méridionaux de construction et d'appareils de pesage et ils créent de nouvelles industries avec la mise en place trois ans plus tard à Agde de la Société des Distilleries de l'Hérault destinée à fabriquer des eaux-de-vie de maïs.

Ils investissent également hors de la région, commanditant des sociétés marseillaises, –Falk & Cie est commandité par Jules Castelnau dans les années 1850 ; Boisselot & fils l'est par Louis Bazille dans les années 1880, Henri et André Leenhardt sont partie prenante dans le Compagnie Générale des Pétroles-, argentines avec Jules Lichtenstein ou plus exotiques encore : en janvier 1857, Alfred Westphal et Charles et Henry Leenhardt sont à Paris avec Louis Fraissinet et Jules Imer pour une grande affaire en Birmanie³⁸. Quelques années plus tôt, en 1852, la banque familiale a ouvert un crédit de 600 000 F à un entrepreneur de travaux publics de Sorgues, dans le Vaucluse, pour l'établissement de canaux.

Dans le domaine des transports, en dehors de leurs participations dans les entreprises Fraissinet, les résultats de l'engagement familial sont à l'image de l'échec sétois en matière d'armement maritime et de construction navale. Nicolas Leenhardt est administrateur de l'entreprise des bateaux accélérés de Sète à Marseille, de Montpellier à Sète et Beaucaire par le port de Carnon par la Compagnie des canaux d'Aigues-Mortes à Beaucaire, dissoute en 1840. Son fils Charles est avec Alexandre Westphal-Castelnau et Jules Lichtenstein administrateur du bateau à vapeur de Sète à Alger dix ans plus tard. L'échec de ces entreprises illustre comment la prise de risque était une contrepartie du dynamisme entrepreneurial du groupe.

Des mécanismes de solidarité financière évitent cependant que ces échecs ne se transforment en déroute individuelle et jouent un rôle prépondérant dans le maintien de la prospérité générale du groupe. En évitant les faillites et les liquidations judiciaires, ils permettent aux membres du groupe de poursuivre leurs activités par delà les difficultés rencontrées, liées à des retournements conjoncturels ou à la transformation de leur environnement économique.

Ces mécanismes jouent déjà avec Louis-Michel Castelnau : victime de la chute des assignats et contraint de liquider sa maison de commerce

38. WESTPHAL (A.), *Villa Louise, op. cit.*, p. 69.

d'indiennes, il trouve dans l'affaire de son beau-père, Veuve Sarran & Bazille, l'occasion de se refaire³⁹. Quarante ans plus tard, en 1839, l'arrêt des activités de Leenhardt frères & Cie se solde par une liquidation supportée par Nicolas Leenhardt grâce à « l'intervention des parents de sa femme⁴⁰ ». Sa reconversion de la filature du coton au tissage de la soie s'est traduite par un échec mais Nicolas Leenhardt est loin d'être ruiné : il possède un compte courant dans la maison Bazille & Castelnau qui dépasse 300 000 F en 1856, des immeubles de rapport à Sète et plusieurs domaines ruraux.

La déconfiture de la société Lichtenstein de Vialars & Cie lors de la crise de 1847-1848 est autrement considérable par son ampleur : son projet de rizières emporte la fortune d'Auguste Lichtenstein pourtant évaluée à près de huit millions de francs quelques années plus tôt. Là encore, la solidarité financière du groupe sauve de la faillite l'un des siens, à savoir Jules Lichtenstein, alors associé de son père : en juin 1849, la banque familiale prend la tête d'un syndicat de prêteurs qui évite le naufrage complet. Elle contribue pour les trois dixièmes du prêt, le reste étant apporté par les deux autres maisons de commerce du groupe, Bazille & Castelnau et Westphal-Castelnau et par deux parents et alliés, Jules Castelnau et Maurice Mazarin⁴¹. Apparue comme « très problématique à l'origine », le recouvrement de toutes les créances s'éternise jusqu'en 1862 mais se conclut favorablement⁴². Là encore, la famille atténue ce qui aurait pu être une catastrophe et Jules Lichtenstein redevient négociant dès 1850.

Vingt ans plus tard, les Leenhardt rédigent les statuts d'une caisse de solidarité entre les membres de leur branche⁴³. Cette caisse ne voit finalement pas le jour mais son projet témoigne de la volonté de formaliser une pratique dont les membres du groupe considéraient l'importance.

*
* *

Au final, le groupe formé par la descendance de Louis-Michel Castelnau jusqu'à la fin du XIX^e siècle met en jeu des stratégies qui relèvent d'une certaine banalité dans le monde des dynasties patronales. Les membres du groupe organisent leur activité sous une forme de réseau aux fortes solidarités

39. Louis-Michel Castelnau passe deux ans à Paris entre 1796 et 1798 pour arranger ses affaires ; il doit se séparer de son établissement sétois et du domaine de Saint-Bénézet, acquis pour 300 000 livres en 1793. Entré dans la maison de son beau-père à son retour à Montpellier, il y est associé dix ans plus tard, au décès de ce dernier.

40. ADH, 3Q 10036, 11/1/1843, acte du 23/8/1839, dissolution de la société Leenhardt frères & Cie.

41. ADH, 2E 57 812, 12/6/1849, Me Bonfils, ouverture de crédit.

42. ABF, Rapport d'inspection de la succursale de Montpellier, 1863.

43. GARTNER (J.), « Nos familles montpelliéraines au siècle dernier », *Qui étaient-ils ? Que faisaient-ils ?...*, *op. cit.*, p. 14 de l'article.

que le siècle n'a pas inventé⁴⁴. À ce titre, leur comportement rejoint celui des familles des régions les plus industrielles ; il se révèle en bien des points comparable à celui des « grandes familles » du monde germanique telles que les a décrites Michel Hau. Comme chez ces dernières, ils relèvent d'une structure familiale de type « famille souche ». Les individus ont tendance à inscrire leur propre destinée dans celle de leur famille tandis que leurs pratiques de solidarité financière contribuent à la solidité de leurs firmes⁴⁵. Les ressorts familiaux ou dynastiques sont les mêmes et correspondent d'abord à des stratégies matrimoniales très élaborées. Chez les uns et les autres, les familles sont nombreuses et le recrutement de conjoints en dehors du groupe constitue un moment clé de la formation familiale dont le but essentiel est d'accroître son capital, qu'il soit économique ou social. La répartition des compétences lors des transmissions de générations est, avec le brassage du capital des différentes affaires par les mariages endogamiques, un moyen d'intégration de l'ensemble des activités qui aboutit à une quasi-socialisation du risque entrepreneurial.

Les différences les plus criantes d'avec le modèle mulhousien tiennent à la question des activités industrielles et à la considération portée à la fortune foncière⁴⁶. Elles résultent pour l'essentiel d'une adaptation aux conditions locales propres au bas Languedoc. Si les membres du groupe lignager issu de Louis-Michel Castelnau ne constituent pas un milieu industriel, c'est à la fois en raison des difficultés rencontrées localement par ce type d'entreprises, qui se traduit par l'échec de plusieurs de leurs affaires, et parce que la région est le support d'activités sans doute autrement rentables, telles que le trafic des vins et la production viticole dans le cadre de grands domaines capitalistes⁴⁷. D'où l'absence de dédain pour la terre qui ne prend pas ici l'aspect d'une réserve financière mais bien celui d'un capital immobilisé à des fins productives. La culture familiale du groupe reste une culture négociante et une culture scientifique surtout préoccupée de botanique et de géologie, ce qui la distingue clairement de la culture technique orientée vers les applications industrielles de ses cousins alsaciens.

Cette étude conduit à un autre type de conclusion, d'ordre méthodologique. Elle montre en effet combien les trajectoires individuelles peuvent s'inscrire au sein de comportements collectifs extrêmement contraignants. Ce faisant, elle relativise l'intérêt de l'approche biographique qui ne prendrait pas en compte cette dimension.

44. LESCENT-GILLES (I.), « Solidarités et performances : une réflexion sur le rôle des réseaux économiques aux XIX^e et XX^e siècles », in GUILLAUME (P.) dir., *Les solidarités. Le lien social dans tous ses états*, Pessac, Maison des sciences de l'homme d'Aquitaine, p. 430.

45. HAU (M.), *art. cit.*, p. 55.

46. *Idem*, p. 48.

47. CHOLVY (G.), « Histoire contemporaine en pays d'Oc », *Annales E.S.C.*, 33 (1978), n° 4, p. 870.