

Casanova entrepreneur

Les aventuriers et le « grand coup »

Lorsqu'il parcourt pour la première fois l'*Histoire de ma vie*, le lecteur qui ne connaissait jusque-là Casanova que de réputation est inmanquablement surpris par la diversité des domaines de l'existence et du savoir qu'aborde le Vénitien au long des pages de son grand œuvre. Un de ses centres d'intérêt les plus inattendus, si l'on se rapporte au stéréotype du séducteur monomane, tient sans doute dans son attention à la vie économique. Mais la forme, les canaux que prend cette attention sont typiques de l'univers des aventuriers du XVIII^e siècle ; pour résumer, on pourrait dire que l'essentiel du temps, l'univers de Casanova est moins celui des industriels que celui des *chevaliers de l'industrie*, ou *chevaliers d'industrie* comme on commence à dire alors¹.

Le désir de se faire valoir comme *manufacturier* revient très régulièrement sous sa plume. La singularité de ces passages, comme on le verra dans un moment, est que sa manière d'envisager ces activités proto-industrielles n'est pas distincte de sa manière d'envisager ses escroqueries alchimiques, ou ses activités de joueur : à chaque fois, on retrouve l'idée du « grand coup », qui placerait pour toujours son auteur à l'abri du besoin. Elle flotte constamment aux marges du champ de conscience de ceux qui font profession de courir les aventures. « Me voilà de nouveau dans le grand Paris, et ne pouvant plus compter sur ma patrie, en devoir d'y faire fortune² », écrit-il tout naturellement lors de son retour dans cette capitale. Quoiqu'il soit bien plus pressé de jouir des biens de ce monde que de les accumuler³, la certitude que l'attend un horizon doré ne s'écroule chez lui que très tard.

¹ La traduction du *Buscon* de Quevedo par La Geneste, en 1633, met le terme à la mode. Sur l'expression « chevalier d'industrie » / « de l'industrie » et son étymologie, on pourra se reporter au passionnant article qu'E. Kredel a consacré au sujet en 1929, dont le caractère exhaustif n'a pas encore été pris en défaut : « Chevalier d'industrie. » In *Behrens-Festschrift, Dietrich Behrens zum siebzigsten Geburtstag dargebracht von Schülern und Freunden*, 119–130. Jena : Verlag von W. Gronau, 1929.

² Casanova, *Histoire de ma vie*, II, 15. L'édition citée est l'édition Robert-Laffont de 1993 ; on y fera dans la suite référence par l'abréviation *HmV*.

³ Cette double postulation hédoniste est un élément fort de la fascination qu'exerce l'aventurier : à titre d'exemple, C. W. Thompson montre bien dans son intéressant article « Stendhal lecteur de Casanova » comment le principe de dépense casanovien se mêle à l'habileté amoureuse et financière du Vénitien dans la

Malraux résume magistralement cette posture de l'aventurier dans « Le Démon de l'absolu », un texte bref mais très intéressant qu'il compose pendant la Seconde Guerre mondiale, et qui devait servir de préface à une biographie de Thomas Edward Lawrence, Lawrence d'Arabie, qu'il n'acheva jamais : il est celui qui se fixe des buts immenses, sans aucune proportion avec les moyens dont il dispose ; mais qui par la force de sa volonté, par la puissance de sa vision, se hausse au-dessus de l'absurde de cette disproportion : « La fraternité singulière qui unit un joueur, un prospecteur et Cortez vient du caractère à la fois vaste et confus de leur but, de ce que le profit qu'ils tireront de l'avoir atteint n'est ni proportionné au travail, ni au talent, ni à l'intelligence exercés pour cela⁴. »

Le circuit le plus court vers la fortune immense et vague à laquelle les aventuriers de la société aspirent est le jeu ; mais si John Law a la constance d'accumuler ses premières richesses en jouant des probabilités mal réparties de divers jeux de cartes⁵, les dispositions de Casanova font s'évaporer les écus à mesure qu'il les engrange. Il croit un temps trouver en Mme d'Urfé un El Dorado, un Potosi ; mais un valet peu fiable le prive du fruit de ses horoscopes. Il lui faut donc passer à une autre échelle : à l'image de Law, qui ne se contentant plus de jouer va créer la Banque générale, puis la Compagnie d'Occident, Casanova, qui aspire parfois au rôle d'alchimiste auprès d'un monarque absolu⁶ comme au temps de la Renaissance, se fait financier, ce nouveau thaumaturge du siècle, qui fait jaillir de l'argent à partir de rien ; John Law⁷, leur maître à tous, écrit à un de ses amis : « j'ai découvert le secret de la pierre philosophale, c'est de faire de l'or avec du papier⁸. »

fascination qu'il exerce sur l'auteur de *De l'Amour*. C. W. Thompson, « Stendhal lecteur de Casanova », dans *Stendhal, Roma, l'Italia : atti*. Rome : Edizioni di Storia e Letteratura, 1985.

⁴ Malraux, « Le Démon de l'absolu, » 839, dans *Œuvres complètes*, II, édité par Marius-François Guyard, Maurice Larès, et François Trécourt. Bibliothèque de la Pléiade. Paris : Gallimard, 1996.

⁵ Le fait n'est pas rare : on sait qu'en 1729, Voltaire avait rejoint le mathématicien La Condamine dans un cartel formé pour acheter la plupart des billets d'une loterie mal conçue ; leur gain fut considérable (voir Pomeau, *Voltaire en son temps*, I : 204-205). Un dialogue de Casanova avec Calsabigi sur les systèmes de loterie, montre qu'au milieu du siècle le risque d'une telle erreur est encore bien présent : « Il me répondit que dans le sien il admettait la quaderne simple au gain de cinquante mille pour un. Je lui ai répondu avec douceur qu'il y avait en France de fort bons arithméticiens, qui lorsqu'ils ne trouveraient pas le gain égal dans toutes les chances, ils profiteraient de la collusion [*sic*]. » *HmV*, II, 24.

⁶ On se souvient de la lettre retrouvée dans les archives de la Bastille, puis publiée, que Casanova avait adressée à Charles de Courlande, où il détaille un procédé supposé immanquable pour transformer l'argent en or. L'or promis est plus pâle que l'or ordinaire, mais le rusé Vénitien espère persuader le prince de se servir de ce qui n'est qu'un alliage d'argent pour battre une nouvelle monnaie, dont le cours équivaldrait à celui de l'or. Casanova lui-même reproduit la lettre dans *HmV*, III, 521-524.

⁷ Sur John Law, voir notamment Hyde, *John Law, the History of an Honest Adventurer*. London : W. H. Allen, 1969 ; Murphy, *John Law : Economic Theorist and Policy-maker*. Oxford : Clarendon Press, 1997 ; Cellard *John Law et la Régence : 1715-1729*. Paris : Plon, 1996. Le personnage reste relativement peu étudié en France ; est-ce un signe du stigmatisme (et du malentendu) persistant qui touche le monde de l'aventure ? La

C'est dans un contexte de modernisation rapide des structures économiques et de crise fiscale quasi permanente qu'interviennent les aventuriers. L'exemple de Law, même s'il a été vilipendé après sa faillite, crée des émules dans toute l'Europe. Les aventuriers les plus habiles, ceux qui comme Law ont le mieux compris leur siècle, maîtrisent les mécanismes des mathématiques modernes, où jeu et finance se confondent : dans les deux cas, il s'agit de faire pencher de son côté la balance des probabilités.

Les charmes de l'assurance ; Casanova financier

La parenté entre jeu et finance est évidente pour les hommes du XVIII^e siècle ; l'*Histoire des Grecs*, tableau burlesque du monde des tricheurs au jeu que compose Ange Goudar, un proche de Casanova, s'ouvre sur un éloge du système de Law et du Mississippi, qui enrichit les tricheurs au jeu tout en mettant fin à la thésaurisation. La proximité des deux univers, outre leurs affinités communes avec les mathématiques, est telle que les lieux mêmes où les deux activités s'exercent sont identiques : l'hôtel de Soissons est jusqu'à l'avènement du système de Law une des deux seules maisons de jeu officielles de Paris, grâce aux privilèges de son propriétaire le prince de Carignan ; en 1720, alors que la spéculation autour de la compagnie du Mississippi bat son plein, on installe dans ses jardins des baraques, où s'organise spontanément la première bourse de Paris. Après la banqueroute, le jeu reprend. Quant aux joueurs et aux financiers, leurs qualités sont les mêmes : souci de son crédit, alchimie du risque, mise en balance de l'abandon aux forces du destin et de la mesure, de la quantification. Surtout, le succès de l'un comme de l'autre dépend d'une connaissance authentique des ressorts du cœur humain, et de leur capacité à articuler ces passions avec leurs « systèmes », montage financier ou martingale au jeu. Ces traits communs expliquent la connivence d'un Casanova et de certains des hommes de ce milieu ; le dialogue suivant, avec Bosanquet à la Bourse de Londres, est éclairant :

thèse que soutient H. M. Hyde, et que résume bien le titre de sa biographie classique, est que Law, loin d'être l'escroc que ses contemporains ont dépeint, est certes un aventurier, mais un « projector », un *homme à projets* (on ne parle pas encore d'entrepreneur), qui en jetant les bases de vastes pans du système financier moderne n'avait pas d'intentions frauduleuses. L'ouvrage important d'A. E. Murphy, quant à lui, détaille le caractère novateur de la pensée de Law comme théoricien de l'économie et de la finance.

⁸ Hyde, *John Law, the History of an Honest Adventurer*, 83.

Je suis allé à la Bourse pour prendre de l'argent. Je trouve Bosanquet qui me donne d'abord ce que je lui demande ; et en sortant de la chambre où je lui ai fait quittance, voyant un homme dont la figure me rendait curieux, je lui demande qui c'était.

— C'est un homme qui vaut cent mille pièces.

— Et celui-là ?

— Il ne vaut rien.

— Mais je vous demande leurs noms.

— Je ne le sais pas. Le nom n'est rien. La connaissance d'un homme dépend de savoir de combien il peut disposer ; car qu'est-ce que le nom ? Demandez-moi mille pièces et faites-moi la quittance à ma présence prenant le nom d'Attila, et cela me suffit. Vous ne me rembourserez pas comme Seingalt, mais comme M. Attila, et nous rirons⁹.

Ce dédain pour les processus d'identification, la substitution d'un système fondé sur le seul crédit matériel au système de valeur commun, rappellent des éléments de la pensée casanovienne. La spéculation comme le jeu ont pour les aventuriers le charme de découpler radicalement la fortune de l'univers quotidien, et surtout de toute notion de travail. À l'image du dispositif de la loterie qui permet, peut-être pour la première fois, une coïncidence exacte de la Fortune et de la fortune, le grand hasard égalisateur bouleverse les conditions, renverse les naissances hautes ou basses, et expose en dernier ressort la contingence radicale des grandeurs d'établissement. Malraux a bien exprimé l'aspiration à l'illimité que recèle la soif de l'or des aventuriers, cette quête d'un El Dorado illimité qui conduit certains d'entre eux à la frénésie, à la démence¹⁰ : « Toute activité dirigée vers un but partiellement inconnu bénéficie du prestige de l'aventure, et parfois se confond avec elle : l'activité des chefs militaires quand ils combattent pour leur propre compte ; celle du conquérant, de l'explorateur ; celle même des grands chefs capitalistes, d'un Rhodes, des burgraves de l'industrie américaine, d'un Stinnes – toute activité sous laquelle rôde le hasard¹¹. »

Les activités financières, souvent spéculatives, de Casanova n'ont été que peu étudiées ; on peut citer le *Casanova finanziere, avventura di denaro e d'amore* de Carlo Meucci¹², qui date de 1932, et plus récemment, l'article « Casanova imprenditore¹³ », de Furio Luccichenti, dans le numéro XXVII de *L'Intermédiaire des casanovistes*. Leur récit occupe pourtant plusieurs dizaines de pages de l'*Histoire de ma vie*, et leur degré de détail est si grand qu'il

⁹ *HmV*, III, 202-203.

¹⁰ Loin de Casanova, Werner Herzog a magistralement saisi cette démesure dans *Aguirre*, dont le sous-titre, « la colère de Dieu », souligne le caractère prométhéen de telles entreprises.

¹¹ Malraux, « Le Démon de l'absolu », 839.

¹² Meucci, Carlo. *Casanova finanziere, avventura di denaro e d'amore*. Milano : A. Mondadori, 1932.

¹³ Luccichenti, Furio. « Casanova imprenditore ». *L'Intermédiaire des casanovistes* n° XXVII (2010) : 25-30.

peut rebuter le lecteur à la recherche d'un romanesque plus explicite. Une raison de ce silence relatif des commentateurs est peut-être à chercher du côté des valeurs et affects que le XIX^e siècle tardif et le XX^e siècle ont attachés à l'idée d'aventure¹⁴, assimilée à un détachement aux accents parfois ascétiques peu compatible avec le souci des biens de ce monde, voire en opposition frontale avec eux. Le mélange est pourtant quasi systématique chez les aventuriers d'avant le XX^e siècle, entre larges aspirations, jugées nobles, et intérêts financiers supposés avilissants.

Qu'il se présente sous l'aspect de cartes biseautées, d'une fausse lettre de change, d'une duperie alchimique ou d'une spéculation hasardeuse, le risque, l'expérience du risque, est d'essence identique. Son revers a toujours nom privation de liberté, souffrance, mort. Les transactions boursières hasardeuses que mène Casanova au nom de Mme d'Urfé sont la prolongation logique de leurs élucubrations alchimiques. Il les raconte sur le même mode, sans commentaire et se félicitant secrètement de son emprise morale :

Après avoir assuré Mme d'Urfé que j'allais en Hollande pour le bien de la France, et que je serais de retour au commencement de février, elle me pria de lui vendre des actions de la Compagnie des Indes de Gotembourg. Elle en avait pour 60 000 #, et elle ne pouvait pas les vendre à la Bourse de Paris parce qu'il n'y avait pas d'argent ; outre cela on ne voulait pas lui donner l'intérêt qu'elles portaient, et qui était considérable, attendu qu'il y avait trois ans qu'on n'avait pas des dividendes. Ayant consenti à lui rendre ce service, elle dut me rendre propriétaire des actions moyennant un contrat de vente, qu'elle me fit dans les formes, le même jour, sous le certificat de Tourton et Baur à la place des Victoires. De retour chez elle, je voulais lui faire un écrit par lequel je me serais engagé à lui remettre la valeur de ses effets à mon retour, mais elle n'a pas voulu. Je l'ai laissée ayant le plaisir de ne remarquer sur sa figure la moindre marque de doute¹⁵.

On appréciera l'ironie contenue dans l'expression « consenti à lui rendre ce service ». Le séjour hollandais de Casanova est presque tout entier placé sous le signe du commerce et de la finance. Son projet lui a été suggéré par le banquier Corneman¹⁶ ; l'aventurier est sûr de tenir

¹⁴ Voir sur ce sujet l'importante étude de Sylvain Venayre : *La Gloire de l'aventure : genèse d'une mystique moderne : 1850-1940*. Paris : Aubier, 2002.

¹⁵ *HmV*, II, 102.

¹⁶ *HmV*, II, 100 : « Ce fut à cette noce que M. Corneman, me parlant beaucoup de grande disette d'argent, m'excita à parler au contrôleur général pour y trouver remède. Il me dit qu'en donnant des effets royaux à un marché honnête à une compagnie de négociants à Amsterdam, on pourrait en échange prendre des papiers de

le grand coup qui fera sa fortune. Même sa principale maîtresse, Esther, est fille d'un grand marchand. Alors qu'il ne consacre que quelques lignes au voyage de Paris à La Haye, Casanova ouvre le récit de son séjour par le tableau d'une spéculation sur les changes, qui occupe plusieurs pages. Il demande par plaisanterie à Boaz, le banquier auprès duquel il est recommandé, de lui « faire gagner dans le peu de jours que je me proposais de passer en Hollande dix-huit à vingt mille florins dans quelque bonne affaire¹⁷ ». La suite des événements surprend le Vénitien :

Le lendemain matin après avoir déjeuné avec lui en famille, il me dit qu'il avait fait mon affaire, et il me conduisit dans son cabinet, où après m'avoir compté 3 m. florins en or et billets de change, il me dit qu'il ne tenait qu'à moi de gagner en huit jours 20 m. florins comme je lui avais dit le soir. Très surpris, car j'avais cru de badiner, de la facilité avec laquelle on gagne l'argent dans ce pays-là, je le remercie de cette marque d'amitié, et je l'écoute. — Voilà, me dit-il, une note que j'ai reçue avant-hier, de l'hôtel de la Monnaie. On m'annonce 400 m. ducats qu'on vient de frapper, et qu'on est prêt à vendre au prix courant de l'or, qui heureusement n'est pas bien cher dans ce moment. Chaque ducat vaut cinq florins deux stübers et trois cinquièmes. Voici le cours du change avec Francfort sur le Main. Achetez-les 400 m. ducats, portez, ou envoyez-les à Francfort, prenant des lettres de change sur la banque d'Amsterdam, et voici votre compte clair et net. Vous gagnez un stüber et un neuvième par ducat ; ce qui vous fait 22.222 de nos florins. Emparez-vous de cet or aujourd'hui, et en huit jours votre gain est liquide. Vous voilà servi¹⁸.

Casanova doit avouer à son hôte qu'il n'est pas millionnaire, comme l'avait cru ce dernier. Reste que le degré de détail de cet épisode, qu'il soit ou non apocryphe, montre sa fascination pour des opérations financières qui partagent avec le jeu un principe commun : faire de l'or à partir de rien, ou plutôt au seul moyen de la pierre philosophale qu'est l'esprit de leur instigateur. Ce revers ne désarme pas Casanova, qui parvient à liquider les actions de Mme d'Urfé dans des conditions particulièrement avantageuses, qu'il décrit avec un luxe de

quelque autre puissance qui n'étant pas décriés comme ceux de France on pourrait facilement réaliser [*sic*]. Je l'ai prié de n'en parler à personne, lui promettant d'agir.

Pas plus tard que le lendemain, j'en ai parlé à l'abbé, mon protecteur qui trouvant la spéculation excellente, me conseilla de faire le voyage de la Hollande en personne, avec une lettre de recommandation du duc de Choiseul à M. d'Affri, auquel on pourrait faire passer quelques millions en papiers royaux pour les escompter en conséquence de mes lumières. Il me dit d'aller d'abord consulter l'affaire avec de Boulogne, et surtout de n'avoir pas l'air d'un homme qui irait à tâtons. Il m'assura que, d'abord que je ne demanderais pas d'argent d'avance, on me donnerait toutes les lettres de recommandation que demanderais.

Je devins, dans un moment, enthousiaste. »

¹⁷ *HmV*, II, 104.

¹⁸ *HmV*, II, 104.

précisions¹⁹, de sorte que lors de leur entrevue suivante, Boaz le complimente sur son habileté. Lorsque Casanova, après deux ou trois tentatives infructueuses dont il détaille à chaque fois les modalités financières, parvient à obtenir un accord sur l'échange des obligations françaises, c'est « avec un air d'étonnement mêlé d'admiration²⁰ » qu'il est reçu. Quelle que soit la réalité de ces négociations, on sent que Casanova, qui aime à passer pour spécialiste de tous les sujets qu'on lui soumet, montre qu'il sait parler aux financiers le langage de la finance.

Ce milieu présente pour lui l'avantage évident de pouvoir faire des dupes riches et solvables : un oracle rendu presque malgré lui au négociant M. D. O. lui vaut trois cent mille florins de commission. Il présente un autre intérêt, pour peu que l'on ait quelque argent d'avance : un banquier, comme Boaz cité plus haut qui héberge Casanova lors de sa première nuit à La Haye, est aussi un point de chute, la source de précieux contacts. Casanova le note au moment de partir pour Londres : « J'ai passé l'après-dîner chez le banquier Tourtone [*sic*] et Baur pour avoir mon argent à Londres distribué entre plusieurs banquiers, auxquels il m'adressa, conformément à mon désir, avec des recommandations particulières. Je voulais faire plusieurs connaissances²¹. » La stratégie se révèle payante : dès son arrivée dans cette ville, Casanova rencontre Samuel Bosanquet²², un important marchand et financier, qui l'introduit aussitôt dans les milieux de la bourse et de l'assurance :

Dans cette semaine je suis allé me faire connaître de tous les banquiers entre les mains desquels j'avais cent mille écus pour le moins. Ils acceptèrent les traites, et en force des lettres de recommandation de MM. Tourton et Baur, ils m'offrirent leurs services particuliers. Je suis allé aux théâtres de Covengarde, de Drurilaine, inconnu de tout le monde, et à dîner aux tavernes pour m'habituer peu à peu aux mœurs anglaises. Le matin, j'allais à la Bourse, où je faisais des connaissances ; ce fut là, que le négociant Bosanquet, auquel je m'étais recommandé pour avoir un bon domestique, qui parlât outre l'anglais, l'italien ou le français, me donna un nègre qu'il me garantit fidèle. Ce fut Bosanquet qui me donna un cuisinier anglais qui parlait français, qui entra d'abord chez moi avec toute sa famille, et ce fut lui qui m'introduisit dans plusieurs confréries singulières, dont je parlerai en temps et lieu²³.

¹⁹ *HmV*, II, 115-116.

²⁰ *HmV*, II, 136.

²¹ *HmV*, III, 114.

²² Voir à son sujet Rees, « Samuel Bosanquet ». *L'Intermédiaire des casanovistes* n° XXII (1995) : 1-6.

²³ *HmV*, III, 138.

Les services que rend Bosanquet dépassent manifestement le cadre de la courtoisie ou des relations commerciales ; ils dénotent une authentique affinité. Si Casanova se sent à l'aise au milieu des agioteurs et des marchands (on pense à ses séjours à Londres, à La Haye), plus que dans les milieux aristocratiques au mode de vie comparable, c'est sans doute²⁴ que les ressorts de leurs activités quotidiennes respectives sont par bien des aspects similaires : outre l'authentique goût casanovien pour les mathématiques, le souci de la bonne réputation, de ce *crédit*²⁵ qui permet tout aux aventuriers, est le socle de leur existence économique. D'où la prudence de Casanova aux Pays-Bas. Attaqué nuitamment par un jaloux qu'il blesse, le Vénitien se félicite du faible bruit du combat : « Cette affaire quoique simple aurait pu me faire du tort, car une réputation de bretteur ne vaut rien pour plaire aux négociants avec lesquels on est dans le moment de conclure des bonnes affaires²⁶. » Sa hantise permanente est de voir s'écrouler le vernis de distinction qu'il a acquis au prix d'un travail constant ; c'est justement à Amsterdam, alors qu'il tutoie la plus grande fortune de sa vie, que surgit dans « l'infâme *musicau* » Lucie, spectre de son passé, image surtout d'un destin de déchéance qui aurait pu être le sien, s'il n'était le favori de la Fortune²⁷ ; « À chaque fois cette brève vision des laissés pour compte et des déclassés sonne comme un inquiétant coup de semonce : l'aventurier n'ignore pas qu'il faut peu de chose pour le faire lui aussi chuter dans la plus sordide pauvreté²⁸ », relève A. Buisine. La finance et le grand commerce sont pour lui l'image

²⁴ Le souci commun de parvenir sans être bien né, pour certains d'entre eux, mis à part.

²⁵ Simmel, dans *Philosophie de l'argent*, écrit une belle page sur le crédit que l'on fait aux *gentlemen*, qui en quelque sorte paient l'intérêt (voire le principal) de leurs dettes par le plaisir ou l'honneur qu'ont leurs crédateurs à les fréquenter ; l'idée vaut *a fortiori* pour les aventuriers, aussi longtemps qu'ils parviennent à faire illusion : « l'argent liquide nous met sa propre valeur concrètement sous les yeux, nous rendant ainsi plus difficile la séparation d'avec lui. Parmi les significations afférentes de la circulation fiduciaire, j'en prends une seule qui n'est peut-être pas générale, mais très caractéristique. Un voyageur raconte qu'un marchand anglais lui avait un jour donné la définition suivante : "un homme ordinaire, c'est celui qui achète des marchandises contre de l'argent liquide, un gentleman, c'est celui à qui je fais crédit et qui me paye tous les six mois par chèque." À remarquer d'abord ce sentiment fondamental : on ne suppose pas un gentleman pour ensuite lui faire crédit en tant que tel, mais celui qui prétend à ce qu'on lui fasse crédit, est précisément un gentleman. Que ce trafic à crédit passe ainsi pour *plus distingué*, s'explique par deux sortes de tendances affectives. D'abord il exige la confiance. L'essence même de la distinction est moins de faire à l'avance la démonstration de sa propre disposition morale et de sa valeur, que de présupposer tout simplement la croyance en elles. C'est pourquoi aussi, parallèlement, toute manifestation ostentatoire de richesse est si spécifiquement non distinguée. Certes toute confiance comporte un danger ; l'homme distingué réclame qu'en le fréquentant on prenne sur soi ce risque, avec, certes, cette nuance que lui-même, étant absolument sûr de lui, ne reconnaît aucun danger dans cela et n'accorde aucune prime de risque en échange ; c'est le même sentiment fondamental qui fait dire à Schiller, dans un [*sic*] épigramme, que les nobles natures ne payent pas avec ce qu'elles font mais avec ce qu'elles sont. » *Philosophie de l'argent*. Édité par Sabine Cornille et Philippe Ivernel. Paris : Presses universitaires de France, 2007, p. 616.

²⁶ *HmV*, II, 125.

²⁷ Pour reprendre le titre d'un roman semble-t-il projeté par Casanova (Marr 16/h/33).

²⁸ Buisine, *Casanova l'Européen*. Paris : Tallandier, 2001, p. 183.

même d'une activité économique qui ne le ferait pas déchoir, et qui éloigne de lui le spectre du travail, irrémédiablement associé au peuple ; comme le remarque fort justement Chantal Thomas, « Le peuple – sa misère, la dureté de son travail – le menace comme l'image d'un sort qui pourrait être le sien. Casanova est sans distance par rapport au peuple : il ignore le privilège de la naissance et le surmoi humaniste²⁹. »

Casanova n'oublie jamais d'évoquer les encouragements qu'il a reçus des grands financiers de l'époque lors de ses séjours en France, tel son dialogue avec Pâris-Duverney à propos de la loterie, ou les conseils d'une autre figure célèbre, M. de la Popelinière : « Ce fermier général, que j'avais connu à sa maison de Passi sept ans avant ce temps-là, entra dans la loge. Après m'avoir fait un court compliment, il me dit que si je pouvais procurer de la même façon vingt millions à la Compagnie des Indes, il me ferait faire fermier général. Il me conseilla de me faire naturaliser français avant qu'on sût que je devais être riche au moins d'un demi-million³⁰. » Goudar offre dans l'*Histoire des Grecs* une représentation satirique de la proximité des fermiers généraux et des aventuriers : il rêve de compagnies de tricheurs au jeu sur le modèle des compagnies de traitants, qu'il prend pour cible à plusieurs reprises. Reste que Casanova n'œuvre guère pour intégrer cette caste financière si détestée par le public. Fidèle à sa devise *sequere deum*, c'est à l'industrie, non l'*industria* des picaros mais celle qui commence à parsemer la France de manufactures, qu'il consacrerait une partie de la fortune gagnée en Hollande.

L'aventurier et l'entrepreneur : Casanova manufacturier

« I prodigi dell'industria uscisono sempre della necessità³¹ », écrit Casanova en conclusion d'un essai sur le commerce retrouvé à Dux. Toujours entreprenant, c'est au Casanova *entrepreneur* que nous allons ici nous intéresser. Le terme devient alors à la mode : si le terme « entrepreneur » apparaît sporadiquement dès le XIII^e siècle, ce n'est qu'au XVII^e siècle qu'il commence à être utilisé avec plus de fréquence, et au XVIII^e siècle qu'il

²⁹ Thomas, *Casanova : un voyage libertin*. Paris : Gallimard, 1998, p. 121.

³⁰ *HmV*, II, 141.

³¹ « Les prodiges de l'industrie sortirent toujours [furent toujours le fruit] de la nécessité. » Marr 26/f.

prend véritablement son essor³². Remarquons que Casanova, quant à lui, a tendance à réserver l'emploi du terme « entrepreneur » au théâtre et à l'opéra³³.

En 1755 paraît l'*Essai sur la nature du commerce en général*³⁴, de l'économiste franco-irlandais Richard Cantillon. C'est un moment essentiel de l'histoire économique : souvent considéré comme le premier véritable ouvrage d'économie politique, diffusé par Mirabeau, il fut une influence majeure pour Quesnay et les physiocrates³⁵. Cantillon place la figure de l'entrepreneur au centre de sa réflexion ; trait essentiel en ce qui nous concerne, il la définit par le risque. Les agents économiques, selon Cantillon, se divisent en deux catégories : ceux qui vivent d'une rente, fixe et stable, et ceux dont les revenus ne sont pas assurés : « Il n'y a que le prince et les propriétaires des terres, qui vivent dans l'indépendance ; tous les autres ordres et tous les habitants sont à gages ou sont entrepreneurs³⁶. » La spécificité de l'entrepreneur est que ses coûts sont fixes, mais que son revenu est incertain : c'est cette prise de risque qui fonde sa singularité, mais aussi son intérêt comme agent économique³⁷. De ce point de vue, comme homme-pour-l'aventure, l'entrepreneur est une classe de l'aventurier. La

³² Tableau des fréquences relatives d'*entrepreneur* dans le corpus Google Ngrams *fre_2012*, 1500-2000. Pour la méthodologie, la logique et les limites d'une telle approche, voir Michel, Jean-Baptiste, Yuan Kui Shen, Aviva Presser Aiden, Adrian Veres, Matthew K. Gray, Joseph P. Pickett, Dale Hoiberg, et coll. « Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books. » *Science* 331, n° 6014 (14 janvier 2011) : 176–182. doi:10.1126/science.1199644.



³³ Si nous nous pencherons ici essentiellement sur la pensée et les réalisations de Casanova manufacturier, un second article pourrait avec profit observer similarités et différences avec ses activités sporadiques d'entrepreneur de spectacle.

³⁴ La publication est posthume, mais le texte circulait en manuscrit depuis les années 1730.

³⁵ Voir Schumpeter, *Histoire de l'analyse économique. I, L'âge des fondateurs*. Paris : Gallimard, 2004, p. 305 sq.

³⁶ Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*. INED, 1952, p. 25.

³⁷ D'autres aspects de la pensée de Cantillon, qui amassa une immense fortune pendant le système de Law (dont il fut l'associé), forment un écho étrange de la pensée aventurière, telle que la dissociation, très novatrice, de la notion de valeur de celle de travail, ou la distinction entre l'argent et les richesses : « La terre est la source ou la matière d'où l'on tire les richesses ; le travail de l'homme est la forme qui la produit : et la richesse en elle-même n'est autre chose que la nourriture, les commodités et les agréments de la vie. » *Essai sur la nature du commerce en général*, 1.

proximité des deux mondes n'est pas que théorique : le père d'Ange Goudar est inspecteur des manufactures en Languedoc ; certains de ses frères lancent ou reprennent des manufactures de draps, et lui-même est associé à leurs activités pendant sa jeunesse montpelliéraine³⁸.

Le XVIII^e siècle ne donne pas tout à fait au terme *entrepreneur* le même sens que nous. Pour les contemporains de Casanova, un entrepreneur est encore un brasseur d'affaires, un négociant qui risque son capital ; Cantillon parle des « entrepreneurs et marchands » et des « entrepreneurs et artisans. » Ce n'est que progressivement au cours du XVIII^e siècle que s'impose l'image de l'organisateur des moyens de production ; la fonction d'organisation est encore non distincte au XVIII^e siècle de la détention du capital. Comme le note Patrick Verley³⁹, le vocabulaire est encore incertain, mais la figure qui appelle la nomination est déjà bien dessinée dans le monde économique. C'est J.-B. Say qui dans son *Traité d'économie politique* de 1803 ressaisira pleinement la fonction de l'entrepreneur, en la séparant de la fourniture du capital : plus que l'apport en argent, c'est l'appétence pour le risque, et surtout la faculté d'innovation qui font pour lui l'entrepreneur. On ne s'étonnera pas, compte tenu de tout ce que nous avons vu jusque-là, que son traducteur britannique, Prinsep, choisisse en 1821 de traduire *entrepreneur* par *adventurer*.

Surtout, le comportement casanovien, plus attaché à la jouissance des biens qu'à leur possession, trouve un écho dans un des débats les plus forts qui agitent le champ économique. Une des plus grandes innovations dans la pensée économique du temps de Casanova est la notion d'*utilité* ; elle vient bouleverser de fond en comble l'idée de valeur. L'idée que la valeur n'existe pas en dehors de l'utilité de l'objet revient à la subjectiviser, à l'ancrer dans le champ du relatif. Le célèbre mathématicien Bernoulli a un rôle essentiel dans cette manière proprement révolutionnaire d'envisager la notion de valeur : c'est lui qui écrit en 1738 que « la définition de la *valeur* d'un article ne sera pas fondée sur son *prix*, mais sur l'*utilité* qu'il procure⁴⁰. » Cette distinction entre ce qui sera parfois nommé ensuite valeur d'usage et valeur d'échange, va connaître un approfondissement radical avec Cantillon, qui le premier a formalisé l'idée que la valeur était subjective, sans lien direct avec la quantité de travail nécessaire à sa production. Les aventuriers, marchands de biens imaginaires au prix tendant vers l'infini, en avaient depuis longtemps eu l'intuition. Qu'on se souvienne aussi de Goudar

³⁸ Hauc, *Ange Goudar : un aventurier des Lumières*. Paris : H. Champion, 2004, p. 16-34.

³⁹ Verley, *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle*. Paris : Hachette, 1994.

⁴⁰ *Commentarii academiae scientiarum imperialis petropolitanae*, t. V.

se moquant des dupes dans l'*Histoire des Grecs* qui autour de 1720 jouaient des actions du Mississippi ou du papier monnaie, en perdant entièrement de vue leur valeur réelle. Peu importe que Casanova ait eu connaissance ou non de ces travaux : il connaît mieux que quiconque l'irrationalité des agents économiques, et sait que c'est moins l'utilité réelle d'un objet qui détermine sa valeur que son utilité imaginaire, fantasmée, travaillée par le désir de l'acheteur potentiel. Dans le système occulte de Mme d'Urfé, qui croit pouvoir accéder à la vie éternelle, l'utilité du service que peut lui rendre Casanova est infinie, et n'a pas de prix. L'argent perd alors toute importance, devient quantité négligeable ; le rusé aventurier a trouvé un puits à peu près sans fond.

Le Vénitien désire très tôt devenir manufacturier, comme on dit à l'époque. Le thème de la teinture des étoffes, les secrets qui s'y attachent, élément capital de supériorité industrielle dans une Europe qui raffole d'indiennes, revient régulièrement dans ses mémoires et ses papiers. Deux fois au moins, à Paris après son retour de Hollande fortune faite, et bien plus tard à Dux⁴¹, il crée ou reprend des manufactures. Aucune de ces expériences ne sera bien concluante. Quant aux projets qu'il esquisse mais ne met jamais en œuvre, ils sont innombrables : installation d'une fabrique de savon à Varsovie, projet de créer une manufacture de tabac râpé en Espagne... Cette dernière tentative est intéressante : F. Luccichenti lui a consacré dans *L'Intermédiaire des Casanovistes* un article, « Casanova imprenditore⁴² ». Un texte retrouvé à Dux, intitulé « Les impôts sur les produits de première nécessité », est en réalité entièrement consacré au raisonnement économique sur cette question : Casanova encourage la création d'une manufacture de tabac râpé en Espagne⁴³, comme moyen d'accroître les rentrées fiscales, de lutter contre la contrebande et de saper les assises mercantilistes de la puissance française. Ce triple argument, que conclut l'immanquable promesse d'assurer au roi d'Espagne par les moyens qu'il propose trente-six millions de réaux, montre que l'activité entrepreneuriale est pour Casanova le champ d'une lutte intégrale, très semblable à sa manière d'appréhender le jeu, où les règles sont moins des impératifs catégoriques que de simples obstacles rehaussant la difficulté. Comme pour la loterie, Casanova se déclare résolument en faveur du système du monopole, qu'il suggère d'étendre au commerce des feuilles de tabac : là encore, la lutte pour obtenir un avantage sur

⁴¹ « Il prend à crédit la manufacture de draps d'Oberteitersdorf appartenant au comte, et dit qu'on lui manque de respect quand on vient lui demander de l'argent. » Ligne, « Fragment sur Casanova », 539.

⁴² Luccichenti, « Casanova imprenditore. »

⁴³ L'État espagnol produit du tabac en poudre, alors que la France produit du tabac dit « rapé », parce que vendu en bâtonnets, puis râpé. À en croire Casanova, ce type de conditionnement aurait davantage de succès.

les autres acteurs commence bien en amont du marché, en cherchant à se concilier le plus puissant des protecteurs.

Le souci de respectabilité, soin constant des aventuriers, joue un rôle important dans le désir casanovien de fonder une manufacture : « L'idée de devenir le chef d'une manufacture me plut. Je me félicitais de devenir riche par un moyen qui me rendait recommandable à l'État⁴⁴ », note-t-il lorsqu'il se lance dans la fabrication de soieries peintes à Paris. Cette fabrique d'indiennes est la seule entreprise qu'il développe avec ses propres fonds, et décrit en détail dans *l'Histoire de ma vie*. L'idée est de concurrencer les étoffes importées, en les peignant à moindre coût à Paris même⁴⁵.

Le Vénitien allègue la nécessité de soutenir son dispendieux mode de vie pour expliquer cette incursion dans l'univers proto-industriel : « Enchanté de cette vie, et dans la nécessité de cent mille livres de rente pour la soutenir, je pensais souvent aux moyens de la rendre durable. Un homme à projets, que j'ai connu chez Calsabigi, me parut envoyé du ciel pour me faire un revenu même au-dessus de mes désirs⁴⁶. » On jurerait que cet « homme à projets », promettant monts et merveilles, est un autre lui-même. L'inconnu promet, comme il se doit, un tas d'or à Casanova : « Il me parla des gains exorbitants des manufactures en étoffes de soie, et de celui que pourrait faire un homme qui possédant des fonds aurait le courage d'entreprendre une fabrique d'étoffes de soie peintes comme celles de Pequin. Il me fit voir que les soies étant parfaites, les couleurs fines, et nos dessinateurs supérieurs à ceux de toute l'Asie, on pourrait gagner un trésor⁴⁷. » Le motif du risque, et du gain supposé certain, sont encore à l'œuvre. Casanova, on pouvait s'y attendre, reste flou sur les arcanes de l'opération. Mais après avoir pris les précautions qu'il sait d'expérience nécessaires, en particulier concernant la qualité des teintures et de la peinture censées résister à la pluie par un procédé secret, il se décide à financer le projet. Casanova insiste sur le caractère mesuré, quantifié de sa prise de risque : « J'ai cependant décidé de ne rien faire sans avoir auparavant vu bien clair, bien examiné recette et dépense, et avoir pris à mes gages ou m'avoir assuré [*sic*] des personnes sûres sur lesquelles j'aurais pu compter, mon emploi ne devant consister qu'à me

⁴⁴ *HmV*, II, 189.

⁴⁵ Sur cette aventure industrielle casanovienne, voir *Casanova à Paris : ses séjours racontés par lui-même*. Édité par Gaston Capon. J. Schemit, 1913 ; et Charles Samaran, *Une Vie d'aventurier au XVIII^e siècle. Jacques Casanova*. 2 vol. Paris : Calmann-Lévy, 1931.

⁴⁶ *HmV*, II, 188.

⁴⁷ *HmV*, II, 188-189.

faire rendre compte, et à observer si chacun faisait son devoir⁴⁸ » : le Vénitien est investisseur silencieux, capital-risqueur, c'est-à-dire entrepreneur à la manière de l'époque. La position de gestionnaire qu'esquisse la fin de la phrase, doublée d'un souci d'organisation concrète du travail quotidien, sont étonnamment modernes si l'on considère que nous ne sommes qu'en 1759 : « J'ai conçu la chose très facile d'abord que le dessin étant couché sur les étoffes, les ouvrières que je prendrais, et payerais à la journée n'auraient autre chose à faire qu'à le colorer comme on les instruirait, et qu'elles donneraient autant de pièces que je voudrais en proportion de leur nombre⁴⁹. » Les méthodes d'organisation qu'évoque ici Casanova (division du travail par exemple) sont proto-industrielles, tel le souci de rassembler l'ensemble des activités dans un même espace : « J'ai fait tout cela en moins de trois semaines faisant travailler plusieurs menuisiers pour les armoires dans le magasin et pour vingt métiers dans la grande salle⁵⁰. » Comme dans d'autres domaines, Casanova joue ici d'un thème à la mode : des arrêts royaux viennent de libéraliser la production de toiles imprimées, et c'est dans cette même année 1759 qu'Oberkampf lance sa célèbre manufacture d'indiennes à Jouy-en-Josas. S'il est possible de concurrencer les toiles des Indes, pourquoi pas les soies de Pékin ? Habilité supplémentaire, le rusé Vénitien installe sa manufacture dans l'enclos du Temple, peut-être par l'entremise de Mme d'Urfé qui y a longtemps résidé ; ce quartier de Paris, réaménagé au siècle précédent, jouissait encore de nombreuses et anciennes exemptions légales, et échappait notamment aux monopoles des corporations.

Hélas pour la prospérité de Casanova, en dépit de ses précautions initiales, l'opération suggère moins un risque calculé qu'un nouvel abandon aux forces du destin, incarnées par « l'homme à idées » comme « envoyé du ciel ». Le calcul des risques associés à l'affaire ne manifeste pas un haut degré de sophistication :

Par un calcul en gros fait avec mon directeur, ne comptant le commencement du débit qu'au bout d'un an, j'avais besoin de cent mille écus qui ne me manquaient pas. En tout cas, j'aurais pu vendre des sous⁵¹ à vingt mille livres, mais j'espérais de ne me jamais trouver en nécessité d'en vendre car je visais à deux cent mille livres de rente. Je voyais bien que cette entreprise allait me ruiner, si le débit me manquait ; mais comment pouvais-je avoir cette crainte voyant la beauté de mes étoffes, et entendant

⁴⁸ *HmV*, II, 189.

⁴⁹ *HmV*, II, 189.

⁵⁰ *HmV*, II, 190.

⁵¹ Ici, des actions : « J'ai divisé mon entreprise en trente sous » déclare Casanova un peu plus haut.

tout le monde me dire que je ne devais pas les donner à si bon marché ? J'ai déboursé pour monter cette maison environ soixante mille livres, et je m'étais obligé à une dépense de 1200 par semaine⁵².

Pour qui a une image stéréotypée du personnage, quel étonnant discours dans la bouche de Casanova ! Le voici inquiet de l'insuffisance de ce que nous nommerions son fonds de roulement, et effrayé par le niveau de ses frais fixes... C'est un autre défaut qui se révélera fatal à l'entreprise casanovienne, défaut qui par beaucoup d'aspects rappelle les failles de ses projets de lotto. Si Casanova au jeu sait calculer les probabilités d'un tirage donné, il ne sait pas calculer la courbe de probabilité de la somme des gains. De la même manière, et de ce point de vue Casanova vérifie à la lettre ce qu'écrit Cantillon de son entrepreneur, si le Vénitien sait calculer les frais qu'engendre son activité, il ne cherche pas à prévoir ses ventes, renvoyées en bloc du côté du risque non quantifié. Il croit pouvoir compter sur la seule qualité de ses produits. L'idée d'adapter la production à la consommation anticipée apparaît pourtant dès la fin du XVII^e siècle⁵³, notamment en Angleterre. Comment comprendre un tel oubli, chez lui qui aime tant modeler l'avenir, par la divination ou les statistiques ? Sans doute a-t-il été trompé par des espoirs déraisonnables de rentabilité, et a voulu croire que la qualité de ses étoffes suffirait à trouver des clients. Sans doute surtout une telle prévoyance se rapprochait-elle trop d'un vrai travail, pour lequel l'aventurier a peu d'appétence ; et un calcul approfondi aurait pu naufrager ses rêves de fabrique, dont la part pour lui la plus précieuse est la part irrationnelle. L'aventurier, une fois de plus, s'est écarté du chemin du risque quantifié, pour s'abandonner aux vertiges d'un risque non quantifié, d'un risque où l'aventurier met à l'épreuve son propre destin, que je nomme *risque épique*.

À la décharge de Casanova, il avait peu de moyens de prévoir la cause la plus directe de son échec industriel ; oublieux du contexte politique, le Vénitien n'a vu que trop tard que la Guerre de Sept Ans gênait considérablement le commerce, et limitait drastiquement les

⁵² *HmV*, II, 190.

⁵³ « As a result forecasting – long denigrated as a waste of time at best and a sin at worst – became an absolute necessity in the course of the seventeenth century for adventuresome entrepreneurs who were willing to take the risk of shaping the future according to their own design. [...] Commonplace as it seems today, the development of business forecasting in the late seventeenth century was a major innovation. » [« En conséquence, la prévision – longtemps méprisée comme perte de temps au mieux et comme péché au pire – devint une nécessité absolue au cours du dix-septième siècle pour les entrepreneurs aventureux qui étaient prêts à prendre le risque de modeler leur avenir suivant leurs propres desseins. Aussi commune qu'elle puisse paraître aujourd'hui, le développement de la prévision économique à la fin du XVII^e siècle fut une innovation majeure. » Notre traduction]. Bernstein, *Against the Gods : The Remarkable Story of Risk*. New York : Wiley, 1998, p. 95.

débouchés : « Ma manufacture m'aurait mis en état de la soutenir [sa grande dépense], si le débit ne m'eut manqué à cause de la guerre. J'avais dans mon magasin quatre cents pièces d'étoffes peintes, et il n'y avait pas apparence de les vendre avant la paix, et cette paix tant désirée ne se faisant pas je devais faire point [*sic*]⁵⁴. » Les vingt jeunes et jolies ouvrières, qu'il se met peu à peu à toutes courtiser puis entretenir, précipitent sa ruine. Elle devient définitive après un vol qui pourrait bien dissimuler (c'est du moins l'avis de son associé Garnier, qui lui intente un procès), une faillite frauduleuse : « Au commencement de novembre j'ai vendu dix sous de ma fabrique au sieur Garnier de la rue du Mail pour cinquante mille livres, lui cédant le tiers des étoffes peintes qui se trouvaient dans mon magasin, et acceptant un contrôleur mis par lui, et payé par la société. Trois jours après avoir signé à ce contrat j'ai reçu l'argent ; mais le médecin, garde-magasin, le vida et partit ; vol inconcevable à moins qu'il ne fût d'intelligence avec le peintre⁵⁵. » Et l'auteur, a-t-on envie d'ajouter, tant Casanova est ici transparent pour le lecteur qui le connaît : l'évocation, en simple séquence et sans commentaire, des deux évènements, la vente du stock et son vol, est une invitation assez claire à deviner entre eux le lien de causalité. Les « quatre cents pièces d'étoffe » évoquées plus haut ne se sont vraisemblablement pas évaporées sans que le principal intéressé n'en ait eu quelque écho. Volonté délibérée de précipiter la faillite ou simple souci de soustraire à son nouvel associé le stock accumulé jusque-là, il est difficile de ne pas voir sa main dans l'affaire ; Casanova avait-il trop confiance dans l'habileté de son avocat, ou doutait-il de la clairvoyance de Garnier ? Ce dernier ne faiblit pourtant pas et envoya notre aventurier au For-l'Evêque pour dettes, où il passa quelques mauvaises heures.

Plus que l'enfermement, Casanova regrette la destruction de son image d'industriel respectable ; elle sonne le glas de ses ambitions parisiennes, l'heure du *discrédit* : « J'étais fort fâché de me voir là-dedans, car cela devait me discréditer dans tout Paris outre que l'incommodité de la prison me désolait⁵⁶. » À peine sorti, il se montre aux promenades et aux

⁵⁴ *HmV*, II, 199. L'expression « faire point » n'est pas mentionnée par les dictionnaires de l'époque ; on aurait pu penser qu'elle signifiait « vendre des parts » de son affaire, puisque Casanova propose dans la phrase suivante au négociant M. D. O. de se mettre de moitié avec lui, mais le mot « point » n'est pas mentionné dans ce sens, même par le *Dictionnaire du commerce* de Savary ; d'ailleurs, on a déjà vu que le terme d'usage à l'époque pour désigner ces parts est « sou ». « Faire point », s'il ne s'agit pas non plus d'une invention de Casanova pour « faire le dos rond, résister » – invention qui serait assez heureuse d'ailleurs, est peut-être un italianisme : le *Compendio del Vocabolario degli Accademici della Crusca* de 1739 donne pour l'expression « Fare punto » « se taire », mais aussi « prévenir, avertir » et, familièrement, « ne plus revenir sur une affaire » (II : 286).

⁵⁵ *HmV*, II, 209-210.

⁵⁶ *HmV*, II, 211.

théâtres, tant il sait la nécessité vitale de pouvoir compter sur sa réputation. Comme en amour, comme au jeu, comme dans le monde, en imposer est tout : le véritable risque est moins la faillite, la banqueroute, la bourse vide que la chute dans le regard de ses contemporains, source, en dernier ressort, de toute fortune. Par avidité, ou acculé par son mode de vie dispendieux, Casanova s'est trouvé contraint de risquer sa respectabilité en une forme de quitte ou double : ce pari, qui se révèle perdant, le condamne à fuir Paris en quelques jours.

L'expérience doit laisser une impression d'inassouvissement à Casanova : en 1763, il écrit aux autorités de Venise pour leur proposer de créer une manufacture de cotonnades écarlates, au moyen d'un procédé secret dont il a peut-être eu connaissance par Goudar⁵⁷. Ce secret du rouge d'Andrinople illustre un trait essentiel du rôle qu'occupent, ou aspirent à occuper les aventuriers dans la vie économique : si les plus-values marchandes rémunèrent le capital et le risque, elles paient aussi l'accès à l'information et son bon usage. Il ne suffit pas d'avoir des marchandises et un navire sur lequel les hasarder ; encore faut-il savoir où les débarquer au meilleur prix, s'enquérir des naufrages éventuels de ses compétiteurs, comme le marchand M. D. O. à La Haye, qui interroge à cet effet l'oracle de Casanova... Au-delà même de la sphère commerciale, les aventuriers sont éminemment conscients de la valeur de l'information, pourvu qu'elle soit secrète ou originale. Casanova, plus que d'autres, en est conscient : qu'il aille espionner les navires anglais faisant escale sur les côtes de la Manche, qu'il vende le secret de la pierre philosophale, celui d'augmenter le volume du mercure, de la teinture pourpre, du loto de Gênes, le Vénitien est un véritable expert, et ne manque guère de ressources dans ce domaine, quitte à inventer si le besoin s'en fait sentir. Presque à chaque fois, l'atout dont il se prévaut est son expérience des pays étrangers, et des forces ou des faiblesses industrielles, fiscales ou commerciales qu'il a pu observer. Courtier en information pour son propre compte, l'aventurier est un facteur de diffusion de l'innovation – mêlée il est vrai à des flots de billevesées.

Intérêt sincère pour l'industrie maîtresse de son siècle, attiré pour un univers dont il pressent qu'il va bouleverser l'ordre des fortunes : la curiosité de Casanova pour la fabrication des textiles ne se démentira jamais. Bien des années après son expérience parisienne, de passage à Abbeville, il visite la manufacture de draps de Varobes⁵⁸, établie au siècle précédent sous l'impulsion de Colbert et la plus célèbre du royaume. Et bien plus tard encore, à Dux, la

⁵⁷ Hauc, *Ange Goudar : un aventurier des Lumières*, 103 sq.

⁵⁸ *HmV*, III, 123-124.

seule véritable tentative de bouleverser le cours de son destin matériel dans laquelle se jettera l'aventurier vieillissant, ses quelques évasions vers Berlin mises à part, est sa tentative éphémère de reprise de la manufacture de draps d'Oberteitersdorf⁵⁹.

Casanova et l'argent : la dépense et la dissipation

L'argent pour Casanova est un flux ; il n'a pas vocation à être thésaurisé. C'est cette dépense permanente qui légitime ses manquements à ses propres yeux et, espère-t-il, aux yeux de son lecteur. Si Casanova a beaucoup trompé son entourage pour se payer ses plaisirs, ces détournements ne l'ont pas enrichi, il finit pauvre. C'est ce que note l'aventurier à propos de l'argent qu'il soustrait à Mme d'Urfé : « j'employais à payer mes plaisirs des sommes destinées à parvenir à des possessions que la nature rend impossibles. Je me croirais coupable, si aujourd'hui je me trouvais riche. Je n'ai rien ; j'ai tout jeté, et cela me console et me justifie. C'était un argent destiné à des folies ; j'en ai détourné l'usage le faisant servir aux miennes⁶⁰. » Cette confession, qui tend à prouver que s'il s'est beaucoup occupé d'argent, ce n'était ni par rapacité ni par avarice, mais simplement pour subvenir à ce qu'il estimait être ses besoins, dans le cadre d'une circulation naturelle placée sous le signe de l'irrationnel, est aussi une protestation de constance dans la carrière aventureuse. Casanova a vécu jusqu'au bout dans le principe de dépense qui était le sien, sous le signe de la fluidité et du liquide, dispersant sueur, sang, sperme et argent partout dans son sillage. C'est cette même dissipation que choisira Robert Abirached dans le titre de la biographie⁶¹ qu'il consacre à l'aventurier, celle que revendiquait Casanova devant Thérèse dans sa jeunesse vénitienne : « tu me supposes riche ; je ne le suis pas. Je n'aurai plus rien quand j'aurai fini de vider ma bourse [...] Mon caractère plie à être dissipateur. Voilà ton homme⁶². »

⁵⁹ Voir *supra*, note 41.

⁶⁰ *HmV*, I, 8-9.

⁶¹ *Casanova ou la dissipation*.

⁶² *HmV*, I, 251.