



HAL
open science

L'empire du crédit. Profit et pouvoir économique à l'Age du commerce, XVIIIe-XIXe s

Pierre Gervais

► **To cite this version:**

Pierre Gervais. L'empire du crédit. Profit et pouvoir économique à l'Age du commerce, XVIIIe-XIXe s: Manuscrit inédit en vue de l'obtention d'une HDR, université Paris I, Professeur référent: Dominique Margairaz. Histoire. Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2012. tel-01150373

HAL Id: tel-01150373

<https://shs.hal.science/tel-01150373>

Submitted on 11 May 2015

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.

Université Paris I - Panthéon-Sorbonne

Pierre Gervais

**De la discontinuité historique : économie, politique
et temporalités, Etats-Unis - France, XVIII^e-XIX^e siècle**

Tome 3 : Manuscrit inédit

**L'empire du crédit.
Profit et pouvoir économique
à l'Age du commerce, XVIII^e-XIX^e s.**

**Dossier préparé en vue de l'obtention d'une Habilitation à diriger
les recherches, sous la direction de Dominique Margairaz**

Novembre 2012

Sommaire du volume

| | |
|--|--------|
| Table des figures et tableaux | p. ii |
| Introduction | p. 1 |
| Chapitre 1 : Comptes et récits marchands | p. 27 |
| Chapitre 2 : Comment faire crédit | p. 79 |
| Chapitre 3 : Quantités et qualités de crédit, une étude empirique | p. 129 |
| Chapitre 4 : La fabrique marchande | p. 177 |
| Chapitre 5 : Institutionnaliser le rapport de crédit, quelques pistes..... | p. 263 |
| Conclusion | p. 305 |
| Sources et bibliographie | p. 315 |

Table des figures et tableaux

| | |
|--|--------|
| Tableau 1: Les deux comptes "L/C" et "N/C" de Masson & Cie auprès de la maison Gradis, 1755..... | p. 55 |
| Tableau 2: Répartition des comptes existant dans la comptabilité Gradis, 1755 | p. 58 |
| Figure 1: les livres de compte Gradis et Hollingsworth | p. 66 |
| Tableau 3: Répartition des comptes ouverts dans la comptabilité Hollingsworth au 31 janvier 1788..... | p. 67 |
| Tableau 4: Deux exemples de solde de compte dans le bilan Hollingsworth, 31 janvier 1788 | p. 71 |
| Figure 2 : Mouvements du compte "Perrens" auprès de la maison Gradis de Bordeaux, 1755 | p. 91 |
| Tableau 5 : Ventes de thé "Bohea" par Joseph Green, Boston, Mai-Juillet 1753 | p. 101 |
| Figure 3 : Délais entre deux transactions successives sur un même compte personnel ouvert dans la comptabilité Gradis..... | p. 131 |
| Figure 4 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Gradis | p. 134 |
| Figure 5 : Nombre de transactions par classe de valeur de transactions (en £t) et par moyen de paiement employé, comptabilité Gradis, 1755 | p. 136 |
| Figure 6 : Distribution des transactions par classe de valeur de transactions (en £t) et par moyen de paiement employé, comptabilité Gradis, 1755 | p. 136 |
| Figure 7: Activité de la maison Gradis par moyens de paiement utilisés, 1755..... | p. 137 |
| Figure 8 : Activité totale de la maison Gradis, 1755 | p. 138 |
| Figure 9 : Activité de la maison Gradis hors transactions de plus de 50.000 £t, 1755..... | p. 138 |
| Figure 10: Achats et ventes de marchandises dans la comptabilité Gradis, 1755 | p. 139 |
| Tableau 6: Mouvements de fonds dans la comptabilité de la maison Gradis, 1755..... | p. 141 |
| Tableau 7 : Les effets de commerce détenus et émis par la maison Gradis, 1755 | p. 143 |
| Figure 11 : Le réseau d'interaction entre comptes personnels dans la comptabilité Gradis, 1755 | p. 146 |
| Figure 12 : Les comptes de marchandises individualisées dans la comptabilité Gradis et leurs utilisateurs, 1755..... | p. 148 |
| Figure 13 : Les comptes d'entreprises maritimes dans la comptabilité Gradis et leurs utilisateurs, 1755 .. | p. 151 |
| Figure 14 : Volume et fréquence des transactions conclues avec 206 interlocuteurs en compte avec la maison Gradis, 1755 | p. 154 |
| Figure 15 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Gradis, 1755..... | p. 154 |
| Figure 16 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Hollingsworth, 1787..... | p. 156 |
| Figure 17 : Bilan de Levi Hollingsworth de Philadelphie, 1788 | p. 159 |
| Tableau 8 : Bilan de Levi Hollingsworth, 1788 | p. 159 |
| Figure 18 : Part des opérations numéraire dans les opérations bancaires des maisons Hollingsworth (1786, £ de Pennsylvanie) et Gradis (1755, £ tournois)..... | p. 160 |
| Figure 19 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Hollingsworth, en distinguant opérations bancaires et opérations de Caisse | p. 161 |
| Figure 20 : Nombre de transactions par classe de valeur de transactions (en £ Pa) et par moyen de paiement employé, comptabilité Hollingsworth, 20/02/1786 au 31/01/1787 | p. 166 |
| Figure 21 : Distribution des transactions par classe de valeur de transactions (en £ Pa) et par moyen de paiement employé, comptabilité Hollingsworth, 20/02/1786 au 31/01/1787..... | p. 166 |
| Figure 22 : Délais entre deux transactions successives sur un même compte personnel ouvert dans la comptabilité Hollingsworth | p. 167 |
| Figure 23 : Activité de la maison Hollingsworth par moyens de paiement utilisés | p. 168 |

| | |
|---|--------|
| Figure 24 : Activité totale de la maison Hollingsworth, 03/1786-01/1787 | p. 168 |
| Figure 25 : Les interactions entre comptes personnels dans la comptabilité Hollingsworth, 1786-87 | p. 170 |
| Figure 26 : Les comptes de marchandises individualisées dans la comptabilité Hollingsworth et leurs utilisateurs, 1786-87 | p. 171 |
| Figure 27 : Volume et fréquence des transactions conclues avec 612 interlocuteurs en compte avec la maison Hollingsworth, 1786-87..... | p. 172 |
| Figure 28 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Hollingsworth, 1786-87 (barre : 160 £ Pa)..... | p. 173 |
| Figure 29 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Hollingsworth, 1786-87 (barre : 500 £ Pa)..... | p. 174 |
| Tableau 9 : Valeur d'inventaire, prix de vente et coût unitaire des tissus de Waltham | p. 196 |
| Tableau 10 : Revenu net et retour sur investissement à la Boston Manufacturing C°, 1817-1828..... | p. 201 |
| Tableau 11 : Actionnaires de la Boston Manufacturing Company au 1 ^{er} mars 1820..... | p. 207 |
| Tableau 12 : Transcription du Memorandum Jackson de 1827-1828 concernant la Boston Manufacturing Company..... | p. 221 |
| Figure 30 : Memorandum de 1827-1828 concernant la Boston Manufacturing Company..... | p. 222 |
| Tableau 13 : Calcul de ventilation des coûts salariaux dans le bâtiment n° 1 de la BMC | p. 222 |
| Tableau 14 : Transcription de trois memoranda de 1823-24 concernant la Boston Manufacturing C° | p. 226 |
| Tableau 15: Transcription d'un memorandum de 1825 concernant la Merrimack Manufacturing C°..... | p. 228 |
| Tableau 16 : Coûts de fabrication d'après une formule et d'après les données comptables dans quatre fabriques monoproduit de la Merrimack Manufacturing C°, 1828-1829 | p. 234 |
| Tableau 17 : Coût calculé et coût réel du coton et du travail au yard dans quatre fabriques monoproduit de la Merrimack Manufacturing C°, 1828-29..... | p. 234 |
| Tableau 18: Poids théorique de fil consommé, déviation apparente, et production théorique de tissu d'après les chiffres de production de la Fabrique n° 2, Merrimack Manufacturing C°, 1829 | p. 237 |
| Tableau 19 : Tableau 19 : Marges "prévisionnelles", marges comptables, et production, 1824 à 1828..... | p. 239 |
| Figure 31 : Retour net sur investissement à Waltham, 1817-1828, en % du capital investi °..... | p. 243 |
| Tableau 20: Valeur absolue et index de la production, des coûts, des prix, et de la productivité du travail à la Boston Manufacturing C°, 1817-1828..... | p. 244 |
| Tableau 21: Page du premier rôle de salaire conservé pour la Boston Manufacturing C° | p. 247 |
| Figure 32 : Pourcentage d'ouvrières de la Boston manufacturing C° ayant travaillé moins d'une semaine complète, par semaine et par salle, 1817-1818..... | p. 250 |
| Tableau 22 : Pourcentage de semaines travaillées par longueur de semaine et par salle de travail, Boston Manufacturing Company, 1817-1818..... | p. 252 |
| Figure 33 : Production moyenne quotidienne de 7 nouvelles tisserandes pendant leurs 6 premiers mois de travail, Boston Manufacturing C°, 1817-1818..... | p. 254 |
| Figure 34 : Production hebdomadaire en yards par tisserande, mai 1817-avril 1818 | p. 254 |
| Figure 35 : Moyenne de production hebdomadaire sur un an, mai 1817 - avril 1818 | p. 255 |
| Figure 36 : Moyenne de production hebdomadaire sur un an et période travaillée | p. 256 |
| Figure 37 : Chartes octroyées dans l'Etat du New Jersey, 1790-1830, par année | p. 298 |
| Figure 38 : Chartes octroyées dans l'Etat du New Jersey, 1790-1830, par type de charte | p. 298 |

Introduction

Comment comprendre historiquement l'échange marchand? Pour les économistes, un échange marchand est le rapport qui intervient entre l'acheteur et le vendeur d'un bien, l'ensemble des acheteurs et des vendeurs constituant un marché.¹ Grâce au mouvement néo-institutionnaliste, cet échange est maintenant de plus en plus perçu, même chez les économistes, comme intervenant dans un cadre institutionnel, légal et culturel, qui lui donne une forte dimension historique.² Mais il ne s'agit que d'un contexte; l'acte d'échange lui-même reste indépendant d'un temps et d'un espace particulier, ce que manifeste bien le fait que les outils d'analyse, y compris le vocabulaire, restent les mêmes quelle que soit la période. Les économistes, et c'est normal, ne font pas un travail d'histoire sur leurs notions. Historiciser véritablement le processus d'échange marchand, en revanche, et aussi les concepts qu'il convoque, marché, profit, choix économique, doit consister à le et les observer dans une société particulière, en identifiant ce qui fait leur particularité à ce moment-là, en ce lieu précis. L'étude porterait alors non sur l'échange marchand en général dans un cadre donné, mais sur les échanges (marchands et le cas échéant non marchands) spécifiques à une société définie. C'est cette société qui fournit non un cadre, mais le contenu, les notions, la systématique, tous les paramètres de l'analyse: Athènes au IV^e siècle avant Jésus-Christ, Cordoue sous les Omeyyades, Beijing sous la dynastie Qing, Paris en 1750, New York aujourd'hui. Le résultat n'est pas l'échange marchand en général, mais une forme d'échange liée à un moment historique particulier — ce qui suppose d'affronter clairement la question centrale du récit historique, et sans doute la plus épineuse: où et comment tracer les frontières temporelles et spatiales de ces différents moments?

Le présent travail est né de ma conviction qu'il existe un lien essentiel entre ces deux questions, compréhension historicisée des phénomènes d'une part, détermination de frontières entre moments du passé de l'autre. Une telle réaffirmation a longtemps été d'autant moins nécessaire que dans l'historiographie française en tout cas, ce lien allait de soi. Dans la tradition hégéliano-marxiste héritée du XIX^e siècle, elle-même fortement influencée par le

¹ C'est la définition « scolaire », évidemment limitée: Robert H. Frank, Ben S. Bernanke, *Principles of Economics*, Boston : McGraw-Hill, Inc., 2001.

² Par exemple Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy : Lessons from Medieval Trade*, New York : Cambridge University Press, 2006 ; Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *De la justification: les économies de la grandeur*, Paris : Gallimard, 1991.

positivisme scientifique dans lequel elle a baigné à ses débuts, l'histoire se déroulait en stades plus ou moins nettement identifiables, chaque stade correspondant à une organisation sociale propre. En particulier, la suite féodalisme / capitalisme permettait d'identifier un espace féodal européen, puis d'y constater l'apparition plus ou moins rapide d'un capitalisme assimilé à la recherche du profit quantifiable et monétarisé, qui triomphait au XIXe siècle de la forme précédente.³ C'est seulement dans les trente dernières années environ que la pertinence même de la notion de moment historique au sens fort du terme a été mise en cause, sous la double influence de l'histoire empiriste anglo-saxonne et du déconstructionnisme français. La première a mis en valeur la multiplicité infinie des changements progressifs observables dans le détail des événements du passé, rendant poreuses les frontières historiques les mieux établies, et faisant même une vertu de cette porosité. Le second a convoqué à son tribunal les catégories sous-tendant la construction même de ces frontières, en mettant en question leur capacité à être plus que des narrations historiquement limitées sur des narrations historiquement limitées, des discours sur des discours.

L'abandon progressif, et plus ou moins explicite, de l'hypothèse selon laquelle à chaque moment historique, un groupe humain construit son organisation sociale suivant des règles et une syntaxe unifiées, finies et définies, et donc reconstituables de l'extérieur par l'observateur scientifique, soulève des problèmes qui ne sont nulle part plus évidents qu'en histoire économique. L'économie met en jeu le rapport entre le groupe humain et son organisation interne et la nature, et l'économiste étudie la transformation de l'une par l'autre. Or ce rapport exige un degré de coordination qui rend mal défendable une approche purement empirique: trop d'acteurs se comportent de manière trop identiques sur de trop grands espaces pour que l'analyse puisse faire l'économie d'une réflexion sur les ressorts de cette unité et sur la coordination qu'elle révèle. De surcroît, le rapport à la nature représente un obstacle pour réaliser le tournant narratif post-déconstructionniste, puisqu'il ne se laisse pas réduire au statut de texte. Les discours sur le labourage, les pratiques de labourage, les rituels de labourage, les outils même du labourage peuvent être lus, mais le champ labouré (ou non) introduit un extérieur à la narration trop évident pour être ignoré. Plus généralement, un fait économique qui comporte une dimension mesurable et quantifiable, fût-ce en théorie seulement, devient d'autant plus difficile à assimiler à une catégorie discursive. Ni les possibles des économies

³ Karl Marx, *Le Capital*, Maximilien Rubel éd., *Œuvres. Economie*, Paris : Gallimard, 1965, pp. 1167-1170 (vol. 1, 8^e section, Chap. XXVI, « Le secret de l'accumulation primitive »).

humaines, ni les lectures que l'on peut en faire ne sont d'une infinie diversité.

L'histoire économique n'est pourtant pas seule en cause, et la question est plus générale: elle porte sur le principe même de la narration historique. Nous n'avons plus une histoire, mais des histoires, entend-on souvent;⁴ c'est oublier qu'aucune histoire, si parcellaire et limitée soit-elle, ne fait en pratique l'économie d'un cadre de référence implicite, faute duquel aucune narration n'a de sens. A cet égard, le mouvement post-moderniste a raison de souligner que toute narration historique se fonde sur du non-dit qu'il convient d'élucider. Faut-il pour autant en conclure qu'aucune de ces narrations ne peut prétendre à la scientificité d'une explication, du fait de sa généalogie contingente? Non, si l'on admet, avec Kant, que ce non-dit conceptuel, à condition de travailler à le rendre explicite et de le soumettre à la critique, est un ingrédient nécessaire, une partie intégrante et féconde de l'analyse plutôt qu'un obstacle.⁵ Les économistes venus à l'histoire économique n'ont pas de ces pudeurs, et utilisent sans hésitation le cadre fourni par leur discipline d'origine pour analyser le passé; et pour les périodes contemporaines, la sociologie également pose en principe un mode de rationalité auquel ses observations sont soumises. Et ce sont ces sciences qui ont raison, car, contrairement à ce qu'enseignait Derrida, reconnaître la nature et les limites de ce type de rationalité scientifique devrait conduire, non pas à y voir une "clôture du savoir" qu'il convient de franchir, mais bien à en percevoir le véritable statut de socle nécessaire, préalable à toute expression.⁶

Soit l'histoire est réduite au statut d'anecdote, soit il lui faut s'appuyer sur l'hypothèse que les acteurs du passé ont construit un ou des ensembles sociaux différenciables et cohérents, finis dans l'espace et le temps, et dotés d'une grammaire et d'une syntaxe commune

⁴ Alessandro Stanziani, « Information, institutions et temporalité : quelques remarques critiques sur l'usage de la nouvelle économie de l'information en histoire », *Revue de synthèse*, 4e série, n° 1-2, janvier-juin 2000, p. 117-155 ; également Caroline Douki, Philippe Minard; « Introduction », n° spécial « Histoire globale, histoires connectées : un changement d'échelle historiographique? », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. 54 n° 4bis, 2007.

⁵ Emmanuel Kant, *Critique de la Raison Pure*, trad. J. Barni revu par P. Archambault, Paris : Garnier-Flammarion, 1976, pp. 174-176. Les narrations historiques devraient être comprises comme des phénomènes, c'est-à-dire le résultat d'une *interaction* entre les pré-supposés, les non-dits, les catégories pures en somme, de leur auteur d'une part, et des sources qui ont existé et existeront indépendamment de leur observateur, l'expérience donc, de l'autre.

⁶ Jacques Derrida, *De la Grammatologie*, Paris : Les Editions de Minuit, 1967, p. 14.

leur permettant d'organiser le contrôle de leur espace naturel et fournissant le cadre des interactions entre leurs membres. Ceci ouvre la possibilité de chercher à reconstituer à la fois l'extension et la durée de ces ensembles, et les systèmes sémantiques de valeurs, règles et d'institutions qui leur ont permis de se maintenir. Rejeter ce présupposé, c'est se résigner à l'impossibilité de toute compréhension du passé, réduit à une collection de narrations à la signification définitivement incertaine. Même l'empirisme le plus myope se pratique, bon gré mal gré, à l'intérieur d'une systématique générale de ce genre, plus ou moins bien assumée, mais toujours lourdement chargée de théorie implicite; et même le post-modernisme le plus rigoureux fait de son propre discours aussi une référence à un extérieur de sa lecture du moment, qui redevient porteuse potentielle d'observation de l'autre passé — avec au bout de cette acceptation honteuse d'une réification au moins partielle un même passage de théorie en contrebande. Car un discours historique ne cherche jamais seulement à décrire ou à raconter, il propose toujours plus ou moins une explication, une causalité. Si cette causalité n'est pas prise en charge de l'intérieur, elle est fatalement rejetée à l'extérieur de l'analyse historique.

C'est ce qui s'est produit avec l'abandon quasi-général du concept marxiste de mode de production et de la suite (déjà évoquée, et certes simpliste) féodalisme / capitalisme, comme de ses variantes Annalistes (la "société féodale" de Marc Bloch, le "capitalisme" de Braudel).⁷ La causalité historique ne pouvait plus alors être fondée par hypothèse sur une succession de systèmes dont chacun prendrait en charge la génération de ses parties et la cohérence d'un moment auquel il correspondrait — et dont il fonderait l'"histoire totale". La frontière entre époques, jusqu'alors une frontière entre sociétés, et pas seulement une frontière chronologique, perdait son soubassement théorique. La conséquence directe de cette évolution a été la transformation du passé en un continuum sans périodisation précise, à l'intérieur duquel les causalités sont soit cantonnées à un statut purement local, sans possibilité de généralisation, soit renvoyées au contraire à un extérieur méta-historique, sinon

⁷ Il reste des tenants de l'approche par époques. En Angleterre, cf. Ellen Meiksins Wood, *L'origine du capitalisme : une étude approfondie*, trad. F. Tétreau, [Montréal] : Lux, 2009 [2002], ou Robert A. Bryer (bon résumé de sa position dans « The history of accounting and the transition to capitalism in England. Part one : theory », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 25, n° 2, 2000, p. 131–162 et « The history of accounting and the transition to capitalism in England. Part two : evidence », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 25, n° 4-5, 2000, p. 327–381). C'est également le cas, nous y reviendrons, de la majorité des historiens français de l'économie d'Ancien Régime.

métaphysique.⁸ Le recours de plus en plus fréquent à des "boîtes à outils" empruntées à d'autres sciences sociales, économie et sociologie en particulier, n'a pas d'autre fonction que de compenser la disparition du principal outil d'unification du discours historique, le renvoi à des moments sociaux unifiés rendant compte de la situation du groupe humain décrit à un certain moment de son passé, quel que soit le support théorique sur lequel cette unification est construite, division du travail ou tout autre. Sans stade historique, pas d'ordonnement, pas de hiérarchie possible, sauf à avoir recours à d'autres concepts, ahistoriques ceux-là, avec toutes les conséquences qu'un tel choix entraîne.

Car si les outils des sciences humaines ont leur valeur, ils ne peuvent pourtant en rien fournir aux historiens ce qui leur manque aujourd'hui: un mode de construction de l'unité des moments historiques. On le voit bien dès que l'on essaye de déterminer à quel point du passé la société présente cesse et "le passé" commence. Pour beaucoup d'économistes s'intéressant à l'histoire, même les plus prudents, le point de départ de l'analyse du capitalisme contemporain est fourni par l'étude des processus en cause, échange marchand, circulation du capital, marché du travail, plutôt que par l'analyse des points de rupture chronologique. Ces pièces de puzzle sont ensuite combinées, le cas échéant pour dater l'apparition dudit capitalisme. De ce fait, ils retrouvent pratiquement tous les éléments qu'ils considèrent comme constitutifs de l'organisation actuelle du travail dans un passé parfois ancien: l'échange marchand, défini dans l'absolu, sans référence à une période particulière, remonterait ainsi à l'Antiquité. Les pièces elles-mêmes restent cependant inchangées d'une période à l'autre — supposant que l'acte d'échange monétarisé peut être abstrait de son contexte social, et garder le même sens à l'intérieur de formations sociales différentes. Parallèlement, l'accent est systématiquement mis sur l'"apparition", sous forme d'invention spécifiable ou sous forme d'émergence dans un cadre collectif, de ces mêmes ingrédients, qui ne font jamais système du fait de leurs temporalités différentes. Le résultat est un fort tropisme vers une vision téléologique et optimiste de l'histoire, ce que l'historiographie anglo-américaine condamne comme l'histoire *whig*. Le processus est analysé d'abord en référence à son point d'arrivée, seul élément à même d'ordonner des enchevêtrement de temporalités sans lien clair les unes avec les autres, et il est du même coup également mesuré en fonction du résultat final, qui apparaît ainsi comme le sommet d'une trajectoire ascendante. Le recours à des catégories anhistoriques

⁸ Pierre Gervais, « L'histoire sociale, ou heurs et malheurs de l'empirisme prudent », in Jean Heffer et François Weil, dirs., *Chantiers d'histoire américaine*, Paris : Belin, 1994, p. 237–271.

conduit donc à une unification bien plus rigoureuse et schématisante du passé que celle à laquelle aboutissait l'ancienne "histoire totale", qui n'était jamais totale que périodiquement.⁹

Une autre conséquence paradoxale du rejet de l'analyse "totalisante" est le triomphe d'une vision atomiste de la société. Si de multiples éléments issus de multiples strates historiques cohabitent avec chacun leur chaîne de causalité au moins en partie indépendante (sinon il y aurait système, dont il faudrait rendre compte) dans un espace et un temps donnés, aucune évaluation, aucune critique globales ne peuvent s'exprimer valablement sur ce qui est au bout du compte nécessairement de l'ordre de la rencontre contingente. L'action sociale, et donc aussi l'action politique, est faite de pièces discrètes, de questions particulières, de solutions partielles. La construction sociale devient un processus naturalisé, sorte de main invisible des multiples passés. Les choix collectifs conscients, par opposition aux choix individuels saisissables à travers l'individualisme méthodologique, n'y interviennent que de manière parcellaire et contingente, en dehors de quelques moments électoraux ou révolutionnaires.¹⁰ Une approche faite de temporalités multiples et enchevêtrées convergeant vers un présent de circonstance aboutit donc à déposséder les acteurs historiques d'une bonne partie de leur rôle, et surtout souffre empiriquement de son incapacité à rendre compte de l'acte même de la construction sociale.

Pour expliquer comment ces multiples passés peuvent se combiner en un tout efficace,

⁹ Avner Greif, *Institutions.. op. cit.* ; Geoffrey M. Hodgson, article « Markets », dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume éd., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2^e éd., Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2008. Pour le concept d'histoire « whig » dans l'historiographie anglo-saxonne, cf. Herbert Butterfield, *The Whig Interpretation of History*, New York : W. W. Norton & Cie, [1931] 1965. Voir également Nick Jardine, « Whigs and Stories : Herbert Butterfield and the Historiography of Science », *History of Science*, 41-2, 2003, p. 125-140

¹⁰ Naomi Lamoreaux, « Rethinking the Transition to Capitalism in the Early American Northeast », *The Journal of American History*, vol. 90, n° 2, septembre 2003, p. 437–461, illustre parfaitement ce mouvement de dépossession: après avoir pourtant justement fait remarquer à fort juste titre que des narrations historiques parcellaires ne mènent pas à un changement du cadre interprétatif, Lamoreaux se replie sur une version fortement ahistorique de la théorie économique standard, localisant la causalité du mouvement historique dans un mouvement continu de croissance économique, poussé en avant par les chocs exogènes des innovations techniques et politiques!

sinon cohérent, il est pratiquement obligatoire de recourir à une variante du choix rationnel au sens des économistes, c'est-à-dire de supposer un ou des invariants comportementaux ahistoriques qui ordonnent le processus de l'extérieur. Refuser de combiner les histoires en une histoire aboutit donc en définitive à réduire l'analyse historique à son contenu anecdotique, et le fonctionnement social à un jeu de combinaisons de hasard gouverné par un dieu caché. De plus, ce dieu est égalitaire ; à ce que la tradition marxiste nommait l'accumulation du capital, résultat d'un rapport qui favorisait systématiquement l'une des parties en présence, il substitue un va-et-vient sans structure prédéterminée, qui assure à l'ensemble des acteurs de l'échange des retours suffisamment équilibrés pour que l'on puisse parler de transaction mutuellement avantageuse et de maximisation de l'utilité collective.

Sortir de l'enchevêtrement des temporalités, ou plutôt se donner les moyens de percevoir les organisations sociales et les rapports de pouvoir qu'il dissimule, suppose d'inverser la question historique traditionnelle, qui est celle de la généalogie. "D'où vient tel phénomène, qu'en résulte-t'il?": Cette question pose en principe la continuité, or c'est la rupture qui doit nous intéresser, parce que c'est elle qui est génératrice de délimitations chronologiques. Il faut donc poser la question dans l'autre sens, et chercher les phénomènes qui n'ont pas d'antécédents, qui n'ont pas de descendance, qui sont propres à une période donnée et la différencient nettement de ce qui a eu lieu avant ou après. Pour reprendre la question soulevée plus haut sur la limite chronologique entre la ou les sociétés capitalistes d'aujourd'hui et les organisations sociales du passé, à partir de quel moment, en remontant dans le passé, se trouve-t-on confronté partout, y compris dans ces lieux de naissance supposés du capitalisme que sont l'Europe de l'Ouest et les colonies européennes sur le continent américain et ailleurs, à une forme d'organisation sociale différente, d'une altérité assez radicale pour pouvoir fonder en histoire la première, c'est-à-dire la plus récente, de ces frontières que nous cherchons à établir? A quel moment, suivant quelles modalités, fonder historiquement l'avant-capitalisme industriel? Répondre implique de poser une double hypothèse, à la fois sur le monde où nous vivons aujourd'hui et sur celui ou ceux du passé. Paradoxalement, l'analyse de cette altérité passée nous y aidera; il est plus facile de se connaître soi-même lorsque l'on peut se comparer à l'autre..

*

* *

L'une des intuitions majeures de Marx a laissé des traces jusque chez ses successeurs

les plus empiristes: la transition entre période se définit avant tout économiquement, par des modifications de l'organisation du travail. La "Grande divergence" de Pomeranz est ainsi fondée sur le charbon et les ressources coloniales, qui ont permis à l'Angleterre de s'affranchir des limites économiques qui pesaient sur d'autres régions du monde; les "dons d'Athéna" de Mokyr sont de l'ordre de l'histoire intellectuelle et culturelle, mais ils sont le fruit d'un mouvement d'acquisition de connaissances techniques améliorant la domination sur la nature, avec des conséquences économiques avant tout.¹¹ Mais périodiser cette transformation économique autrement que par étapes successives d'un processus unifié et continu depuis le bas Moyen-Âge au moins est en revanche devenu une gageure, tant ce processus semble aller de soi, y compris chez les historiens culturalistes les plus sensibles aux ruptures et aux chronologies par ailleurs. T. H. Breen estime que la construction politique révolutionnaire à l'origine des Etats-Unis est un résultat indirect de la "révolution consumériste" du XVIIIe siècle, mais celle-ci "commence" (*commenced*) et "est vécue" (*[is] experienced*) en Grande-Bretagne comme aux Etats-Unis sans source clairement définie. Le commerce croît, la Grande-Bretagne crée "un empire de marchandises", de fait, mais dans une de ses très rares références à une collectivité d'acteurs économiques, Breen explique que "des milliers de marchands et manufacturier — agents autonomes s'efforçant de favoriser leur propre intérêt privé — profitaient presque involontairement [*almost unwittingly*] à tout l'Empire"; et il ajoute plus loin qu'au-delà de la rhétorique de l'amitié marchande et du crédit mutuel, les acteurs du commerce Atlantique manifestaient avant tout "la logique du capitalisme", faite d'agressivité commerciale plutôt que de coopération pacifique.¹² La déconnexion entre l'unité analytique de la société considérée et de son fonctionnement économique, d'une part, et les activités, les valeurs et les choix collectifs, en particulier politiques, des agents économiques qui appartiennent à cette société, d'autre part, ne saurait être plus nettement exposée.

Pourtant, et malgré cet économisme plus ou moins avoué de la plupart des auteurs, la société marchande du XVIIIe siècle, appelons-là ainsi provisoirement et sous réserve d'analyses plus poussées, apparaît bien par ailleurs dans l'historiographie comme le premier

¹¹ Kenneth Pomeranz, *Une grande divergence : la Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale*, trad. N. Wang, Paris : Albin Michel, 2010 ; Joel Mokyr, *The Gifts of Athena : Historical Origins of the Knowledge Economy*, Princeton [N. J.] : Princeton University Press, 2002.

¹² Timothy Hall Breen, *The Marketplace of Revolution : How Consumer Politics Shaped American Independence*, Oxford : Oxford University Press, 2005, p. xv, 75, 116.

moment où l'historien remontant en amont du capitalisme industriel euro-américain tel qu'il s'installe définitivement au XIXe siècle et perdure jusqu'à nos jours rencontre des phénomènes qui n'en relèvent plus tout-à-fait. Cette intuition se lit aussi en creux dans les études sur la révolution industrielle: le consensus actuel est que le capitalisme industriel moderne, articulé autour du salariat de masse, du gouvernement des gestionnaires, et de la recherche de gains continus de productivité, s'est installé au XIXe siècle, ce qui implique sinon une rupture, du moins un palier à ce moment-là.¹³ Peut-on pour autant accorder à la période précédant immédiatement la généralisation du capitalisme industriel un statut d'altérité radicale, au même titre que les sociétés semi-nomades de l'Amazonie ou les empires chinois successifs?

En réalité, cette question est depuis longtemps sous-jacente aux études sur l'économie d'Ancien Régime aussi bien en France que dans les colonies britanniques. Les auteurs français des années 1960 et 1970 mettaient déjà l'accent sur les modifications des campagnes, en particulier sous l'influence des bourgeoisies urbaines, et sur les grands flux internationaux de marchandises et de capitaux qui formaient tout à la fois le moteur et le débouché de ces changements. L'ampleur de l'impact de ces flux était cependant tenu pour généralement assez limité, avec une sorte de "société profonde", sur laquelle les couches urbaines, marchandes et parfois seigneuriales agissaient surtout à la marge. Dans son style imagé, Braudel parlait du capitalisme marchand comme d'une couche très visible mais très fine flottant sur "l'océan de la vie quotidienne".¹⁴ L'historiographie étatsunienne suivait une piste assez parallèle avec l'opposition entre économie du ménage (*household economy*) et économie de marché.¹⁵ Ce

¹³ Joel Mokyr, *The Lever of Riches : Technological Creativity and Economic Progress*, New York : Oxford University Press, 1990 ; Nicholas F. R. Crafts, « The Industrial Revolution », in Roderick Floud et Donald McCloskey dirs., *The Economic History of Britain since 1700*, Cambridge : Cambridge University Press, 1994 ; Edward A. Wrigley, *Continuity, Chance and Change : The Character of Industrial Revolution in England*, Cambridge : Cambridge University Press, 1989 ; K. Pomeranz, *Une grande divergence...*, *op. cit.*

¹⁴ Fernand Braudel, *La Dynamique du capitalisme*, Paris : Arthaud, 1985, p. 45 ; Pierre Goubert, *Louis XIV et vingt millions de français*, Paris : Fayard, 1985 [1966] ; Paul Bois, *Paysans de l'Ouest: des structures économiques et sociales aux options politiques depuis l'époque révolutionnaire dans la Sarthe*, Paris : Mouton et C°, 1960 ; Roger Thabault, *Mon village : ses hommes, ses routes, son école : 1848-1914 l'ascension d'un peuple*, Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1981 [1945].

¹⁵ Pierre Gervais, « L'impensé du marché. Approches du développement économique

n'est guère que dans le premier tiers du 19^e siècle que cette dernière était censée avoir brisé les défenses des sociétés urbaine et surtout rurales -solidarités et pratiques du troc, approches morales et non monétaires de l'échange, dans une perspective para-maussienne, défense de l'autarcie ou tout au moins d'une certaine auto-suffisance, résistance à toute tentative d'intensification du travail.¹⁶ En Grande-Bretagne, où le développement des échanges dans la masse de la population était souvent relié aux *enclosures* d'une part, à la première révolution industrielle de l'autre, le grand mouvement d'entrée dans le monde commercial était daté du XVIII^e siècle, coïncidant avec la fin de la société de déférence.¹⁷

La transition entre celle-ci, ou ses cousines braudelienne ou d'économie du ménage, et la société marchande restait d'ailleurs assez confuse. Peu soucieux de tomber dans l'opposition schématique au point d'en être inutilisable entre *gemeinschaft* et *gesellschaft*, les historiens cherchant à établir une chronologie un peu plus précise en étaient réduits à supposer, comme Marx avant eux, une rémanence des formes du bas Moyen-Âge ; le féodalisme se serait survécu pendant plusieurs siècles. Mais cette vision a dû être révisée à mesure que des

aux Etats-Unis (XVII^e -XIX^e siècles) », *Revue de Synthèse*, vol. 127, n° 2, 2006, p. 299–328

¹⁶ Michael Merrill, « Cash is Good to Eat : Self-Sufficiency and Exchange in the Rural Economy of the United States », *Radical History Review*, vol. 16, n° 4, 1977, p. 42–71 ; James A. Henretta, « Families and Farms : Mentalité in Pre-Industrial America », *William and Mary Quarterly*, vol. 35, n° 1, janvier 1978, p. 3–32 ; aussi *a contrario* Winifred B. Rothenberg, « The Market and Massachusetts Farmers, 1750-1855 », *Journal of Economic History*, vol. 41, n° 2, juin 1981, p. 283–314, et la réponse de Michael A. Bernstein et Sean Wilentz, « Marketing, Commerce, and Capitalism in Rural Massachusetts », *Journal of Economic History*, vol. 44, n° 1, 1984, p. 171–173.

¹⁷ John Brewer, Neil MacKendrick et John H. Plumb, *The Birth of a Consumer Society : The Commercialization of Eighteenth-Century England*, London : Europa publications, 1982 ; Maxine Berg et Helen Clifford, éd., *Consumers and Luxury: Consumer Culture in Europe 1650-1850*, Manchester [G.-B.] : Manchester University Press, 1999 ; Carole Shammas, *The Pre-Industrial Consumer in England and America*, Oxford : Clarendon Press, 1990. Pour la société britannique supposée « pré-marchande », cf. Peter Laslett, *The World We Have Lost*, London : Methuen, 1965 ; Lawrence Stone, *The Crisis of the Aristocracy : 1558-1641*, London : Oxford University Press, 1967 ; Edward P. Thompson, *The Making of the English Working Class*, Harmondsworth : Penguin, 1984 [1964] ; Peter Mathias, *The First Industrial Nation : An Economic History of Britain, 1700-1914*, London : Routledge, 2001 [1974].

recherches détaillées sur les pratiques économiques quotidiennes des acteurs repoussaient vers l'amont l'apparition d'une importante classe marchande. Il s'avère que dès le 17^e siècle, voire le 16^e siècle en Grande-Bretagne, des couches de plus en plus large avaient intégré les circuits monétarisés et commencé à prendre part à une consommation élargie. Une littérature abondante a mis en évidence dans cette transformation le rôle crucial du "commerce", terme recouvrant non seulement les échanges marchands quelles que soient leur ampleur et leur valeur, mais aussi tout un univers de représentations généralement positives autour de l'acte de l'échange commercial. Le XVIII^e siècle était donc un point d'aboutissement et non une origine. Le commerçant de l'époque dans ses différentes manifestations, négociant, marchand ou colporteur, avait achevé de conquérir sa place au centre de l'activité économique, et apparaissait peu ou prou même dans les marges de la société les plus réfractaires à l'échange commercial au sens strict du terme.¹⁸

L'importance sans cesse accrue accordée au commerce dans la structuration des économies et des sociétés des XVII^e et XVIII^e siècle a donc fini par rendre caducs des raisonnements fondés uniquement sur la persistance de formes anciennes, morales, communautaires, médiévales ou autres, lentement dégradées jusqu'à l'avènement du capitalisme industriel au XIX^e siècle. A certains égards, il serait possible de parler de déclaration d'indépendance de l'époque moderne à la fois par rapport à l'époque contemporaine, qui ne constitue plus un poids d'arrivée indispensable, et par rapport à l'époque médiévale, puisque le "féodalisme" cessait d'être le point de référence social obligé. Le déplacement des problématiques de l'histoire du capitalisme braudélien à celle de l'histoire Atlantique est symptomatique de cette évolution. Là où Braudel voyait un lent travail de sape des sociétés traditionnelles culminant dans l'industrialisation et la colonisation après 1850, l'historiographie récente met plutôt l'accent sur un monde indépendant et cohérent de

¹⁸ Craig Muldrew, *The Economy of Obligation : The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*, Basingstoke [G.-B.] : Palgrave, 1998 ; Jan De Vries, *The Industrious Revolution : Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge : Cambridge University Press, 2008 ; Natasha Glaisyer, *The Culture of Commerce in England, 1660-1720*, Woodbridge : Boydell Press, 2006 ; Mark Valeri, *Heavenly Merchandize : How Religion Shaped Commerce in Puritan America*, Princeton : Princeton University Press, 2010. Pour l'aboutissement du processus au XVIII^e siècle, cf. par exemple Paul Cheney, *Revolutionary Commerce : Globalization and the French Monarchy*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2010.

marchands aventuriers et d'esclaves déportés, de colons et de colonisés, toute une population "Atlantique".¹⁹ Le rapport de ce monde avec celui du XIXe siècle, celui des salariés d'usine et les capitalistes richissimes de l'âge industriel, n'est plus un simple rapport de continuité; des phénomènes importants sont reconnus indépendamment de leurs conséquences ultérieures. La remarque vaut même pour la protoindustrialisation ou supposée telle, pour laquelle Didier Terrier a pu parler de "deux âges" — deux âges différents, donc.²⁰

En même temps, cette autonomisation conduit à faire du commerce l'outil intégrateur principal de l'ensemble ainsi défini, si l'on entend par commerce un ensemble de circulations, de marchandises, d'êtres humains et de capital, puisque le capital circulant est bien plus important que le capital fixe même dans des secteurs comme la production manufacturière.²¹ Ainsi Bernard Bailyn, l'un des principaux promoteurs de l'"histoire Atlantique" actuelle, y voit "l'histoire d'un monde en mouvement", et estime que ce sont les grandes publications d'Huguette et Pierre Chaunu sur Séville, et de Philip Curtin sur le commerce des esclaves, donc des travaux portant précisément sur les processus commerciaux régionaux, qui ont constitué l'acte de naissance du champ en termes de scientificité et de solidité empirique.²² D'une façon générale, qu'il y ait un, ou plusieurs, ou une multitude d'Atlantiques, il s'agit en tous les cas d'"unités relationnelles", qui désignent "non pas tant un espace qu'un réseau de

¹⁹ Cf. Nicholas P. Canny et Philip D. Morgan, dirs., *The Oxford Handbook of the Atlantic World, c.1450-c.1850*, Oxford : Oxford University Press, 2011.

²⁰ Didier Terrier, *Les deux âges de la proto-industrie : les tisserands du Cambrésis et du Saint-Quentinoise, 1730-1880*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1996.

²¹ Serge Chassagne, *Le coton et ses patrons : France, 1760-1840*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1991 ; Jean-Pierre Hirsch, *Les deux rêves du commerce : entreprise et institution dans la région lilloise, 1780-1860*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1991, p. 59-82 ; Gérard Gayot, *Les draps de Sedan, 1646-1870*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1998, p. 380-386 en particulier.

²² Bernard Bailyn, *Atlantic History. Concepts and Contours*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2005, p. 60 et 32-33. Sur la place du commerce dans l'histoire dite « Atlantique », cf. aussi Pierre Gervais, « Neither imperial, nor Atlantic : a merchant perspective on international trade in the eighteenth century », *History of European Ideas*, vol. 34, n° 4, décembre 2008, p. 465-473 ; « Forum : Trade in the Atlantic World », John J. McCusker éd., *Business History Review*, vol. 79 n° 4, hiver 2005, et « The Atlantic Economy in an Era of Revolutions », Cathy Matson éd., *William and Mary Quarterly*, vol. 62 n° 3, juillet 2005.

relations, une configuration particulière d'échanges et d'interconnexions au sein du monde atlantique". Or ces réseaux n'existent que par, et dans une large mesure pour, l'activité commerciale avec les Colonies d'une part, l'Afrique et l'Asie de l'autre, ce qui rend d'ailleurs l'étiquette "Atlantique" très discutable puisque rien ne justifie cette différenciation artificielle entre cet océan et les mers entourant la Chine ou l'Inde.²³ Le commerce colonial mêle dès la fin du Moyen-Age denrées exotiques et métaux précieux, auxquels s'ajoute le "commerce" des esclaves — qui n'est pas exactement, ou pas seulement, un commerce, d'ailleurs. Et c'est autour de ces courants d'échanges que les grandes constructions impériales s'affrontent dès le XVIe siècle, autour d'eux que se noue le grand conflit entre la France et la Grande-Bretagne au XVIIIe siècle.²⁴ Même les flux migratoires sont organisés, structurés, encadrés dans le cadre de ces flux commerciaux, qui leur fournissent également une bonne part de leur motivation.

En même temps qu'une "dynamique du capitalisme" de la très longue durée a cédé la place à un "monde Atlantique" nettement centré sur les XVIIe-XVIIIe siècles, la "révolution industrielle" de son côté a été peu à peu marginalisée dans les discussions historiographiques des années 1700 en faveur d'analyses spécifiques aux mécanismes de marché préindustriels. Au départ, il s'agissait plutôt du mouvement inverse, en apparence. L'ensemble des travaux, en particulier britanniques, qui tendaient à faire de la Révolution industrielle un mouvement lent et pluriséculaire semblaient plutôt renforcer la continuité entre XVIIIe et XIXe siècles.

²³ Citation tirée de Cécile Vidal, « The Reluctance of French Historians to Address Atlantic History », *Southern Quarterly*, vol. 43, n°4, été 2006, pp. 153-189. Pour la critique de l'« Atlantique », cf. Pierre Gervais, « Neither imperial, nor Atlantic », *loc. cit.* ; également Alison Games, « Atlantic History : Definitions, Challenges, and Opportunities », *American Historical Review*, vol. 111, n° 3, juin 2006, en particulier pp. 741-757, 745 note 14, et 747.

²⁴ L'approche en termes de construction impériale et coloniale s'est opposée dans un premier temps au tropisme d'« histoire par en bas » de l'histoire Atlantique, mais l'opposition est moins nette aujourd'hui. Cf. John H. Elliott, *Empires of the Atlantic World : Britain and Spain in America, 1492-1830*, New Haven : Yale University Press, 2006 ; le forum sur « Entangled Histories » dans *American Historical Review*, vol. 112 n° 3, juin 2007, p. 710-763 ; William A. Pettigrew, « Free to Enslave : Politics and the Escalation of Britain's Transatlantic Slave Trade, 1688-1714 », *William and Mary Quarterly*, vol. 64, n° 1, janvier 2007, p. 3-38 ; et plus récemment David Hancock, *Oceans of Wine : Madeira and the Emergence of American Trade and Taste*, New Haven : Yale University Press, 2009.

Mais ils ont en réalité abouti à décaler vers l'aval, vers 1830 plutôt que 1770, la coupure entre le monde du capitalisme industriel et celui du XVIIIe siècle. Dans le cas britannique, même les plus "technocentriques" des historiens avaient depuis longtemps abandonné la référence exclusive à un processus "héroïque" d'inventions successives comme seul moteur de développement, au profit de références à un ensemble de phénomènes contextuels encourageant le développement industriel.²⁵ Mais le lien entre cette atmosphère favorable et le concret des inventions technique avait toujours été difficile à faire du fait de décalages chronologiques multiples; les inventions avaient lieu au XVIIIe siècle, la révolution industrielle au XIXe, du moins dans sa partie la plus visible économétriquement, celle de l'accélération des gains de productivité. L'affirmation d'un mouvement net quoique discontinu de croissance économique général au XVIIIe siècle, s'appuyant sur de profonds changements structurels dès le XVIIe siècle, permettait de résoudre cette contradiction en rejetant le décollage vers 1830-1850, moment de l'unification des marchés et de l'accélération du rythme des innovations techniques, sans pour autant rendre inexplicable les progrès du siècle précédent.

Le compromis a été d'autant plus facilité que, confronté au problème pérenne et de mieux en mieux quantifié du décalage chronologique entre inventions de la fin du XVIIIe siècle et envol de la productivité après 1830, l'école des économètres dégagait des solutions chronologiquement très parallèles à celle de leurs adversaires du moment, par exemple l'idée que le bouquet d'inventions techniques de la deuxième moitié du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne (les "macro-inventions" de Joel Mokyr) déclencherait une croissance rapide dans certains secteurs seulement, mais ne provoqueraient une révolution technique généralisée que dans les années 1830-1840 ; ou encore l'importance accordée aux énergies fossiles comme le charbon pour sortir du piège malthusien, importance là encore limitée avant la généralisation

²⁵ Dès 1969, David Landes replaçait la révolution industrielle dans un mouvement plus large, fait de commerce, de libre entreprise et d'activité scientifique, au terme duquel « L'Europe s'industrialisa parce qu'elle était prête à le faire ». Réévaluant récemment son propre travail, le même auteur insistait à nouveau sur « les particularités culturelles, institutionnelles et intellectuelles qui permirent et structurèrent des avancées spécifiquement européennes en sciences et techniques » (David Landes, *The Unbound Prometheus : Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to Present*, 2^e éd. rév., Cambridge : Cambridge University Press, 2003, pp. 14 et xi).

de la machine à vapeur après 1820.²⁶ Dans toutes ces hypothèses également, la coupure était repoussée nettement vers l'aval, et avec elle la transition globale de l'économie britannique au salariat et au monde industriel de la production de masse. En conséquence, alors qu'au départ les auteurs britanniques qui proposaient une chronologie longue avaient plutôt tendance à être méthodologiquement hostiles aux tenants de l'histoire quantitative agrégée comme Crafts et Harley, ces mêmes auteurs aujourd'hui ont fini par rejoindre ces derniers précisément autour de l'idée d'un point de basculement tardif.²⁷ Concrétisant cette convergence, les recherches récentes en Grande-Bretagne se sont de plus en plus axées sur les mouvements de développement institutionnels, techniques et commerciaux propres aux XVII-XVIIIe siècles, largement en-dehors de toute référence à la "révolution industrielle" au sens ancien du terme (usine, salariat, production de masse).²⁸

La même évolution se retrouve encore plus nettement dans l'historiographie des colonies britanniques d'Amérique du Nord, futurs Etats-Unis. Contre les historiens des années 1970 privilégiant les contre-sociétés rurale traditionnelles et leurs modes de régulation extra-

²⁶ Joel Mokyr, *Lever of Riches*, *op. cit.*; Nicholas F. R. Crafts et Terence C. Mills, « Was 19th century British growth steam-powered? : the climacteric revisited », *Explorations in Economic History*, vol. 41, n° 2, avril 2004, p. 156–171 ; C. Knick Harley et Nicholas F. R. Crafts, « Simulating the Two Views of the British Industrial Revolution », *Journal of Economic History*, vol. 60, n° 3, septembre 2000, p. 819–841 ; Terence C. Mills et Nicholas F. R. Crafts, « Trend Growth in British Industrial Output, 1700–1913 : A Reappraisal », *Explorations in Economic History*, vol. 33, n° 3, juillet 1996, p. 277–295 ; Nicholas F. R. Crafts, « Exogenous or Endogenous Growth? The Industrial Revolution Reconsidered », *Journal of Economic History*, vol. 55, n° 4, décembre 1995, p. 745–772 ; Wrigley, *Continuity...*, *op. cit.*

²⁷ Sans parler de la révolution agricole, avec ces *enclosures* qui nourrissaient déjà les analyse de Marx. Cf. Maxine Berg et Pat Hudson, « Rehabilitating the Industrial Revolution », *Economic History Review*, vol. 45, n° 1, p. 24–50 ; Pat Hudson, *The Industrial Revolution*, Londres : Edward Arnold, 1992 ; Maxine Berg, *The Age of Manufactures, 1700-1820*, Londres : Routledge, 1994.

²⁸ Liliane Hilaire-Pérez, *Invention, culture technique et entreprise entre France et Angleterre au XVIIIe siècle*, Manuscrit d'H.D.R., U. Paris I Panthéon-Sorbonne, 2008 ; Philippe Minard, *Marché, normes et institutions en France et en Angleterre dans le « long XVIIIe siècle »*, Manuscrit d'H.D.R., U. Paris I Panthéon-Sorbonne, 2004.

commerciaux (troc plutôt qu'échange monétarisé, économie du ménage [*household economy*] plutôt qu'échange commercial) dans l'analyse de l'époque Moderne, toute une série de travaux ont souligné l'importance et le caractère précoce de la "révolution du marché", s'appuyant sur les mouvements de convergence de prix (considérés, sans toujours les précautions méthodologiques nécessaires, comme la preuve du développement d'un marché intégré répondant aux canons des théories économiques standards), l'importance des stratégies de maximisation du profit, en particulier chez les agriculteurs, et le développement rapide d'idéologies "commerciales", tous ces mouvements étant largement en cours, sinon arrivés à leur terme, dès les années 1750-1780.²⁹ Les inventions typiques de la "révolution industrielle" — machines textiles, énergie à eau puis à vapeur, chemins de fer, salariat et usines — se répandirent Outre-Atlantique surtout après 1815, à une époque où l'installation d'une société "commerciale" dans son idéologie et ses pratiques était déjà presque de l'histoire ancienne. Leur développement ressemblait donc fort à un épiphénomène du développement marchand qui précédait, et l'accent a donc été assez naturellement déplacé du XIXe siècle vers le XVIIIe, ce dernier apparaissant une fois de plus comme le moment fondateur de l'âge moderne, et non plus comme une préface. Et comme en Angleterre, ce sont plutôt des mécanismes artisanaux et commerciaux qu'industriels qui se retrouvent au centre des discussions récentes; on observe dans les deux pays une tendance à subordonner de plus en plus la dimension technique du développement industriel à des phénomènes socio-culturels explicitement reliés à des fonctionnements commercialisés non industriels, sinon exclusivement commerçants.³⁰

*

²⁹ Pour une bibliographie complète et l'analyse détaillée de cette transition historiographique, cf. Pierre Gervais, « L'impensé du marché... », *loc. cit.*

³⁰ David R. Meyer, *Networked Machinists : High-Technology Industries in Antebellum America*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2006 ; Lawrence A. Peskin, *Manufacturing Revolution : The Intellectual Origins of Early American Industry*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2003 ; Donald R. Hoke, *Ingenious Yankees : The Rise of the American System of Manufactures in the Private Sector*, New York : Columbia University Press, 1990. A comparer avec une approche plus ancienne comme David A. Hounshell, *From the American System to Mass Production, 1800-1932 : The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore : The Johns Hopkins University Press, 1983.

Toutes ces évolutions historiographiques n'ont cependant pas abouti à repenser la périodisation de l'ensemble de la période du bas Moyen-Âge jusqu'à la fin du XIXe siècle en termes d'unités sociales successives, au moins pour ce qui concerne l'Europe et ses excroissances coloniales et commerciales. La marginalisation de ce genre de problématique systémique empêche aussi de construire une analyse microéconomique microéconomiques propre à la période. Un tel projet suppose en effet de parvenir à construire une rationalité qui puisse faire concurrence à la rationalité économique anhistorique, c'est-à-dire qui puisse justifier du fait que les acteurs d'une époque cherchaient à optimiser leurs comportements et à maximiser leur utilité, mais avec un vocabulaire, des outils, un univers cognitif et normatif historicisés. Une telle rationalité locale ne peut trouver son ancrage dans l'individualisme méthodologique, nécessairement transpériode, et doit être conçue comme collective, comme l'expression d'une société ou tout au moins de groupes sociaux et non plus d'individus. L'objectif est d'aboutir à une compréhension de la rationalité des acteurs du passé qui puisse se justifier sans pour autant supposer une identité ontologique avec la rationalité de l'observateur.

Nous sommes bien dans le prolongement du concept de mode de production marxiste, défini comme ensembles de règles propres à un espace et une période particuliers, et gouvernant la division du travail, et donc la survie, la reproduction et l'expansion des groupes humains dont les membres acceptent et appliquent ces règles.³¹ Mais j'estime pour ma part le passage par la microéconomie obligatoire. Nous placer dans la recherche empirique du détail significatif nous donne en effet une chance de reconstruire des approches rationnelles qui le soient effectivement, sans être pour autant le miroir des nôtres, à condition de veiller à prendre l'aberrant, l'insensé, la faille, la déviation, l'anormal comme point d'entrée. Si ce qui est « anormal » pour nous ne l'est pas pour l'époque, cet anormal pour nous signale un élément différemment normal dans le passé, et donc nous autorise à commencer à postuler une différence. La micro-histoire ginzburgienne pourrait être invoquée, dans la mesure où elle aussi pose en principe l'intérêt de la singularité et de l'anormal — mais je ne cherche pas à reconstituer ce que je peux d'une infinité potentielle de relations infiniment singulière, au

³¹ Le projet est proche de celui proposé il y a bien longtemps par Guy Bois, « Marxisme et histoire nouvelle », dans J. Le Goff, dir., *La nouvelle histoire*, Bruxelles, Éd. Complexe, [1978] 2006, p. 255-274.

motif que la « réalité » historique est condamnée à rester discontinuée.³² Je souhaite prendre au contraire pour point de départ théorique la continuité fondamentale du réel, affirmée comme nécessité transcendentale, dirait Kant, conditionnant à la fois la possibilité de l'entreprise historique et la possibilité de son évaluation. La référence la plus adéquate devrait sans doute plutôt être cherchée du côté de la critique littéraire structuraliste, et il faudrait plutôt parler de « micro-lecture » que de micro-histoire.³³ Le détail idéal est semblable à l'aleph de Jorge-Luis Borges, qui contient l'univers sous un escalier.

Ce programme me paraît d'autant plus indispensable qu'il est peu pratiqué — ce qui bien sûr ne justifie en rien sa poursuite. Mais ici la faiblesse des fondations microéconomiques me semble être un symptôme particulièrement net de dysfonctionnement des approches fondées sur les catégories de l'économie standard. Il est vrai que cette dernière n'est pas parvenue pour l'instant à fonder les analyses macroéconomiques de quelque période que ce soit sur les principes microéconomiques dont elle dispose à l'heure actuelle, la période Moderne n'étant donc pas exceptionnelle à cet égard. En revanche, elle n'a bénéficié d'aucun travail équivalent à celui fourni par la macro-économie contemporaine, qui permet à cette dernière, sinon d'entièrement surmonter le handicap constitué par le manque d'historicité de la micro-économie, du moins de le pallier en partie par des stratégies *ad hoc*. Pourtant, le matériel ne manque pas. De nombreuses études empiriques menées sur le sujet, en France de Marseille à Saint-Malo, comme à l'étranger de Philadelphie jusque dans l'Océan Indien, offre des descriptions riches, sinon toujours très systématiques, des pratiques quotidiennes des marchands, mais aucune n'a donné naissance à un discours micro-économique généralisable.³⁴

³² Carlo Ginzburg, John Tedeschi et Anne C. Tedeschi, « Microhistory: Two or Three Things That I Know about It », *Critical Inquiry*, vol. 20, n° 1, octobre 1993, pp. 24, 26-28.

³³ Jean-Pierre Richard, *Microlectures*, Paris, Seuil, 1979.

³⁴ Entre autre travaux, cf. Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle : contribution à l'étude des économies maritimes*, 2 vol., [Marseille] : Institut historique de Provence, 1973 ; André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo : une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo : Éd. l'Ancre de Marine, 1991 ; Paul Butel, *La croissance commerciale bordelaise dans la seconde moitié du XVIIIe siècle*, Thèse d'état, Université Paris 1, Paris, 1973 ; Thomas Doerflinger, *A Vigorous Spirit of Enterprise : Merchants and Economic Development in Revolutionary Philadelphia*, Chapel Hill [N. C.] : University of North Carolina Press, 1986 ; David Hancock, *Citizens of the World : London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, Cambridge [G.-B.] :

Qu'est-ce qui fait du marchand un marchand? Quelle est la logique de son activité, comment se structurent ses stratégies, suivant quels principes, comment en un mot ordonner l'infinie diversité du réel auquel chaque acteur marchand fait face, autrement qu'en en dressant la nomenclature?

L'héritage marxiste ne peut pas plus nous aider directement que les éventuels acquis des économistes contemporains. Marx lui-même concevait l'accumulation du capital comme un mouvement continu de la "bourgeoisie" depuis au moins le Moyen-Âge, et les quelques tenants du marxisme orthodoxe encore actifs n'ont pas fondamentalement remis en question cet aspect de sa pensée.³⁵ Les tentatives de l'école d'économie historique française pour dégager des modèles d'analyse propres à l'Ancien Régime sont beaucoup plus importantes pour notre propos, même si leur écho est resté limité pour l'instant. Lorsque Jean-Claude Perrot souligne que l'équilibre économique recherché au XVIIIe n'est pas un équilibre de Walras, contrairement aux apparences, lorsque Jean-Yves Grenier fait remarquer que les mécanismes de fixation des prix sous l'Ancien Régime obéissent à des règles propres, qui n'ont pas grand-chose à voir avec la loi de l'offre et de la demande telle qu'elle est placée au cœur des théories actuelles des prix, ou lorsque Guillaume Daudin cherche à repérer les mécanismes d'une croissance fondée sur le commerce plutôt que sur les gains de productivité, ils traduisent en termes de modélisation économique un fait historique: les règles du jeu économique au XVIIIe siècle, en tant justement que ces règles sont marchandes, génèrent des pratiques et des évolutions qui ne sont compréhensibles et analysables qu'à l'aide d'outils spécifiques, créés *ad hoc* et non importés de périodes plus récentes, encore moins du domaine de l'économie standard.³⁶ C'est à cette élaboration d'une analyse *proprio motu* de l'économie

Cambridge University Press, 1995 ; Cathy D. Matson, *Merchants and Empire : Trading in Colonial New York*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1998. Pour des approches plus quantitatives dans la tradition labroussienne, cf. Huguette et Pierre Chaunu, *Séville et l'Amérique aux XVIe et XVIIe siècles*, Paris : Flammarion, 1977, ainsi que certains chapitres de Paul Butel. Les biographies marchandes plus anciennes, comme Kenneth W. Porter, *The Jacksons and the Lees : Two Generations of Massachusetts Merchants, 1765-1844*, 2 vol., Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1937, manquent souvent encore plus de précision sur les pratiques, à l'exception notable de William T. Baxter, *The House of Hancock : Business in Boston, 1724-1775*, New York : Russell & Russell, 1965.

³⁵ Cf. par exemple les travaux de E. M. Wood et de R.A. Bryer cités *supra*.

³⁶ Jean-Claude Perrot, *Une histoire intellectuelle de l'économie politique, XVIIe-XVIIIe*

marchande des 17^e et 18^e siècle que le présent travail voudrait contribuer, en poussant jusqu'à son terme les ruptures déjà sensibles dans l'historiographie.

Sauf à reproduire sans trop s'interroger les discours de l'économie orthodoxe sur le choix rationnel (toujours rationnel) et optimisant (toujours optimisant) propre aux agents économiques en tous temps et tous lieux, ce qui en définitive ne nous renseigne guère sur ce qui optimisait et était rationnel en un moment et en un lieu précis, ce sont bien les stratégies marchandes, au sens le plus concret, le plus quotidien et le plus professionnel du terme, qu'il nous faut explorer. Or il nous manque des éléments essentiels pour les comprendre, comme l'illustre bien les difficultés d'analyse d'un aspect que l'on peut pourtant supposer en première analyse essentiel à la vie marchande, celui du profit et à son estimation. Les taux de profit sur l'ensemble de l'activité d'un marchand sur une période donnée ne sont en effet quasiment jamais analysés de manière précise. En France, certaines "aventures", du commerce négrier et du grand commerce colonial en particulier, ont donné lieu à de rares calculs de rentabilité portant sur une série de voyages ; Guillaume Daudin a résumé l'historiographie sur ce point. Mais ces comptes d'armement ne sont pas des comptabilités d'"entreprises", pour employer un mot anachronique, c'est-à-dire de commerçants individuels ou de sociétés de commerce. Certains comptes récapitulatifs apparaissent bien de loin en loin, mais uniquement à ma connaissance sous forme de bilans ; or les bilans, qui ramènent en une seule équation générale l'ensemble des sources de profit sur une période donnée, ne permettent pas une analyse détaillée desdites sources.³⁷ Quant aux Etats-Unis, les nombreux ouvrages de prosopographie marchande publiés depuis un siècle ont un contenu quantitatif encore bien plus évanescent, et les publications récentes ne modifient pas cette règle générale.³⁸

siècle, Paris : Ed. de l'EHESS, 1992, p. 258 ; Guillaume Daudin, *Commerce et prospérité : La France au XVIIIe siècle*, Paris : PUPS, 2005, p. 469-502 ; Jean-Yves Grenier, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris: 1996, p. 322-415.

³⁷ Guillaume Daudin, *Commerce et prospérité*, *op. cit.*, surtout 274-360. Un rare exemple de compte marchand est fourni par Pierre Jeannin, « Entreprises commerciales lubeckaises au milieu du XVIe siècle », *Marchands du Nord: espaces et trafics à l'époque moderne*, Paris : Presses de l'ENS, 1996, p. 82 ; encore en conclut-il qu'il est possible d'en tirer uniquement « une idée très approximative du volume des affaires traitées annuellement par la société » étudiée, sans même parler de profits et pertes réels!

³⁸ Cf. la série d'articles publiée dans les années 2000 sur le commerce atlantique, surtout dans la *Business History Review*, « Forum : Reputation and Uncertainty in America », Cathy

L'explication de ce point aveugle historiographique est en apparence technique ; les livres de compte du XVIII^e siècle ne permettent presque jamais de passer du bilan global aux résultats particuliers et vice versa. Alors que l'on trouve depuis au moins le XIV^e siècle des manuels de comptabilité marchande conseillant de calculer "le gain ou la perte particulière sur chaque marchandise", pour reprendre le titre d'un article fondateur de Basil Yamey,³⁹ en pratique l'écrasante majorité des comptes marchands ne permettent pas de dégager des informations fiables sur le taux de profit par activités ou par produits, ce qui permettrait à ces calculs de servir de base à des choix stratégiques ultérieurs. Et les correspondances ne sont pas plus locales sur ce point ; alors qu'elles citent abondamment les prix courants connus du rédacteur, celui-ci devient beaucoup plus discret dès qu'il s'agit des prix qu'il pratique lui. En réalité, bien souvent même le taux de profit global est difficile à évaluer, d'autant plus que nombre de charges qu'il nous semble indispensable aujourd'hui d'isoler et de quantifier pour évaluer la rentabilité d'une entreprise ("charges" ou "frais fixes", "dépréciation", etc.) ne sont pas répertoriées avant le XIX^e siècle: les écritures comptables correspondantes, soit n'apparaissent nulle part, soit sont noyées ou transformées dans d'autres lignes de compte.

Le problème est particulièrement net en ce qui concerne le lien entre la qualité et le prix pour un produit donné. Pour calculer un profit sur une marchandise, encore faut-il que sa nomenclature soit claire, et que l'on puisse dire ce qu'elle a coûté ; or les produits n'étant pas standardisés, leur description peut recouvrir des marchandises très différentes. Les prix reflètent sans doute en partie des échelles de qualité, mais comment évaluer la place d'un objet donné dans ces dernières, puisqu'elle n'est le plus souvent précisée ni par les livres de compte,

Matson éd., vol. 78, n° 4, hiver 2004, p. 595-702; « Forum : Networks in the Trade of Alcohol », Paul Duguid éd., *ibid.*, vol. 79, n° 3, automne 2005, p. 467-526; et « Forum : Trade in the Atlantic World », *Loc. cit.*, 2005 ; cf. également « The Atlantic Economy in an Era of Revolutions », *loc. cit.*, 2005. Les ouvrages parus ces dernières années sont également microdescriptifs mais peu quantitatifs, cf. David Hancock, *Oceans of Wine, op. cit.* ; Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers : The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven : Yale University Press, 2009 ; Simon D. Smith, *An Exact and Industrious Tradesman : The Letter Book of Joseph Symson of Kendal, 1711-1720*, Oxford : Oxford University Press, 2002.

³⁹ Basil S. Yamey, « The 'Particular Gain or Loss Upon Each Article We Deal In' : an aspect of mercantile accounting, 1300-1800", *Accounting, Business and Financial History*, vol. 10, n° 1, mars 2000, p. 1-12.

ni dans les correspondances? Même incertitude côté règlement: le montant débité (ou crédité s'il s'agit d'un achat) peut correspondre à un paiement en numéraire, à un crédit sur les livres d'un autre négociant, ou encore à un billet à ordre dont le terme et l'intérêt ne sont pas nécessairement connus. En l'absence d'indications précises dans le Journal enregistrant les transactions comme dans les correspondances la signalant, quel traitement comptable adopter? Chaque transaction comporte donc un degré d'incertitude dans la lecture qui reflète avant tout la distance entre son utilisateur, pleinement au fait de ces paramètres implicites, et nous, qui ne recueillons que des traces d'opérations détachées de leur contexte. Et le problème n'est pas simplement technique, car la notion même d'échelle de qualité devrait sans doute être interrogée. Y a-t-il véritablement un point d'ancrage extérieur à la transaction elle-même, auquel le jugement de qualité pourrait être renvoyé? Ce que les nomenclatures de l'époque supposent sans nullement le décrire, et encore moins le prouver, correspond-il à autre chose qu'une fiction commode, une narration légitimatrice et systématisante, mais qui nous renseigne bien moins que l'on pourrait le croire sur ce qui fonde "la qualité"?⁴⁰

A ces limites s'ajoutent des problèmes structurels dans la conception même de la comptabilité marchande de l'époque. Tout d'abord, les transactions sont traitées de manière dissymétriques, c'est-à-dire que l'achat et la vente d'une marchandise donnée ne génèrent pas nécessairement la même information. Une marchandise peut rentrer en débit comme partie intégrante d'un lot, et ressortir en crédit individualisée dans la transaction, ce qui donne l'impression qu'elle sort de nulle part, ou être requalifiée d'une transaction à l'autre. L'effet de cette asymétrie est encore amplifié par le fait qu'une grande partie du commerce international, et une part non négligeables des échanges intérieurs, se faisait au XVIII^e siècle en commission, ce qui donnait lieu à des avances sur la vente et des remboursements multiples,

⁴⁰ Outre le dossier déjà cité sur « Networks in the Trade of Alcohol » *loc. cit.*, cf. également Alessandro Stanziani, dir., *La qualité des produits en France, XVIII^e-XX^e siècles*, Paris : Belin, 2003 ; Pierre Claude Reynard, « Manufacturing Quality in the Pre-Industrial Age: Finding Value in Diversity », *Economic History Review*, vol. 53 n° 3, août 2000, p. 493-516 ; « Dossier : La sécurité alimentaire », Martin Bruegel et Alessandro Stanziani éd., *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. 51 n° 3, juillet-septembre 2004, p. 7-156 ; et Gérard Béaur, Hubert Bonin et Claire Lemercier, dirs., *Fraude, contrefaçon et contrebande, de l'Antiquité à nos jours*, Genève : Droz, 2006. Pour une discussion plus générale du fonctionnement d'un marché segmenté par échelles de qualité, cf. Jean-Yves Grenier, *L'économie d'Ancien Régime*, *op. cit.*, *passim*.

pas toujours imputés à des lots de marchandises bien désignés. Les flux de marchandise ne sont donc pas forcément spécifiés. Les correspondances entre marchands, souvent très allusives, révèlent en creux, et explicitement de loin en loin, l'existence d'un stock d'informations possédées par les acteurs, qui savaient pertinemment lequel de leurs produits en stock venait d'où, information dont nous sommes privés. Mais cette explication ne nous aide pas à tourner l'obstacle, outre qu'elle mériterait d'être étayée.

Surtout, la pierre d'achoppement essentielle à une analyse complète du profit marchand à l'époque Moderne n'est pas une information lacunaire, inévitable dès que l'on s'intéresse aux acteurs du passé, mais l'opacité persistante des termes de l'échange, même lorsque nous disposons d'une information relativement complète. Nous savons en effet que le résultat d'une transaction pouvait être considérablement modifié en fonction du statut du client (un noble peu solvable se verrait vendre plus cher, mais aussi *moins cher* si sa clientèle est génératrice de réputation) ou du vendeur (l'existence d'un privilège influe sur les prix en consolidant la position de son bénéficiaire), ou du lien entre les deux parties (un partenaire privilégié ou un parent n'est pas traité comme un inconnu, car un réseau complexe d'obligations mutuelles est en jeu). Le rapport aux institutions et à la "coutume" a une traduction transactionnelle: en Europe comme Outre-Atlantique, il y avait un *fair price*, un "juste prix", qui limitait les exigences des deux parties, et les institutions étatiques locales pesaient de manière très différentes sur le comportement d'un subrécargue portugais à Madras, d'un armateur bordelais, ou d'un détaillant de Lima. Il faut enfin compter avec la variété des groupes et des statuts: un colporteur des Alpes françaises, une marchande de colifichets de Liverpool ou un grand négociant de Boston n'auront pas les mêmes comportements, sans parler des choix politiques sociaux et culturels, plus ou moins individuels, comme le sentiment plus ou moins fugace d'être ou non l'agent plus ou moins conscient de tel empire européen, le sujet plus ou moins obéissant de tel souverain, le ressortissant plus ou moins fidèle de telle ville, de telle région.⁴¹ Chacun de ces éléments pouvait entrer en jeu dans chaque transaction; et comment dans ces conditions vouloir conceptualiser l'échange marchand en général, s'il est fait de nomenclatures changeantes de marchandises intraquables, échangées à des prix qui varient selon des paramètres jamais explicités, variant sans cesse d'une transaction à une autre, et tirés

⁴¹ Cf. par exemple la discussion de la négociation en période de guerre dans Silvia Marzagalli, « *Les boulevards de la fraude* » : *le négoce maritime et le blocus continental, 1806-1813 : Bordeaux, Hambourg, Livourne, Villeneuve d'Ascq* : Presses Universitaires du Septentrion, 1999.

de surcroît d'un nombre indéfini d'éléments contextuels?

Pourtant, il nous semble que c'est justement à partir de ce flou apparent que l'on peut tenter d'élaborer l'analyse des pratiques marchandes. Si celles-ci nous sont devenues inintelligibles, elles ne l'étaient pas pour ceux et celles qui les mettaient en œuvre; à nous d'en (re) trouver les clés. Les comptabilités, comme les correspondances, constituent des artefacts de la rationalité de l'époque, dans lesquels celle-ci doit pouvoir se refléter. La comptabilité mettait en ordre certains éléments du réel tel qu'il était perçu par le marchand, afin d'en reconstituer une image utilisable ; les correspondances décrivaient sous différents angles des éléments de cette même image. Si nous oublions autant que possible nos présupposés, si nous les prenons pour ainsi dire pour argent comptant, que nous donnent-elles à voir? Je soutiendrai dans les pages qui suivent que ces artefacts s'articulent, non autour du "profit", mais autour du "crédit", une notion que l'on trouve bien au cœur de l'historiographie sur les liens de confiance et les phénomènes de réseaux et de légitimation de la position des contractants.⁴² Ce crédit-là n'est pas strictement quantifiable en termes monétaires à l'instar du crédit bancaire d'aujourd'hui tel du moins qu'il se présente à l'écrasante majorité des particuliers, mais n'est pas non plus aussi vague et protéiforme que la simple réputation ou la marque, et surtout il est absolument central dans les opérations marchandes. Aucun coût, aucun actif n'a un sens uniquement monétaire, chacun s'insère dans une relation de crédit, et chaque transaction doit être lue d'abord, non d'après le solde monétaire positif ou négatif (même s'il en existe le plus souvent un), mais d'après l'impact de cette transaction sur le crédit des deux parties. Cet impact n'est le plus souvent pas explicité directement, mais n'en reste pas moins perceptible, "mesurable" peut-être en un sens. Surtout la référence au crédit permet de rendre compte de l'ensemble des fluctuations évoquées plus haut. Une marchandise, un prix, un achat ou une vente sont autant d'élément qui peuvent refléter de manière en apparence éclatée la même relation fondamentale d'échange de crédit entre les deux parties.

⁴² Cf. Pierre Jeannin dans *Marchands du Nord...*, *op. cit.*, et *Marchands d'Europe : pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris : Presses de l'ENS, 2002, ainsi que par Jacob M. Price, *Capital and Credit in British Overseas Trade : The View from the Chesapeake, 1700-1776*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1980; Plus récemment, cf. Craig Muldrew, *The Economy of Obligation*, *op. cit.*; Margot C. Finn, *The Character of Credit : Personal Debt in English Culture, 1740-1914*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2003 ; Laurence Fontaine, *L'économie morale : pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris : Gallimard, 2008.

Repensés de cette manière, les mécanismes d'ajustement des transactions élaborés par les acteurs marchand nous permettent de retrouver le processus de création du profit, mais à travers le caractère économiquement *et* socialement dissymétrique du rapport de crédit, qui devient le cœur de l'enquête. En particulier, c'est le fonctionnement de ce rapport qui détermine si l'échange marchand de la période Moderne correspond à l'une ou l'autre des branches de l'alternative posée plus haut, accumulation du capital de type marxiste, ou transactions mutuellement avantageuses maximisant l'utilité collective, dans la tradition de l'économie standard. Car proposer une hypothèse sur le fonctionnement économique de la société du XVIIIe siècle, c'est aussi évidemment reposer la question des rapports de pouvoir éventuels que ce fonctionnement génère: martingale toujours gagnante, et domination de classe, au sens où le collectif des marchands l'emporterait sur tous les autres groupes sociaux de l'époque grâce à un échange faussé aux termes toujours inégaux? Ou fonctionnement de marché concurrentiel, imparfait certes, handicapé par l'absence d'information et la faiblesse de ses bases institutionnelles, mais tout de même largement auto-régulateur et capable d'assurer un échange comparativement optimal, bénéficiant à toute la société et assurant sa croissance économique?

Pour répondre à ces sans doute trop vastes questions, je ne proposerai pas ici une narration du développement commercial entre le XVIe et le XVIIIe siècle, ni une description des pratiques marchandes variées de la période. Le but de ce travail est de tenter de percevoir l'unité principielle de l'activité économique marchande. Partir de la diversité des pratiques et des situations est l'injonction classique de l'analyse empiriste, mais c'est une approche dont je ne pense pas qu'elle puisse aboutir à l'élaboration d'une histoire unifiée, sinon totale, d'une période historique. J'appliquerai dans les pages qui suivent une autre méthodologie, justifiée justement par l'hypothèse de l'existence d'une organisation sociale propre à la période Moderne. Lorsqu'un marchand ou une marchande rédigeait sa correspondance ou fait ses comptes, il/elle avait recours à une série d'outils - et de discours - qui avaient leur logique interne, et il/elle manifestait par là-même son adhésion à cette logique — logique qui le/la dépassait puisqu'il/elle s'y soumettait, et qui doit se retrouver peu ou prou chez tous ceux qui à la même époque agissaient de la même manière avec les mêmes objectifs en tête. Logique sociale donc, normative et performative tout à la fois.⁴³ Et cette logique-là, collective en un

⁴³ Une idée assez proche de celle de processus de légitimation, ou de convention, développées par les théoriciens français de la sociologie et de l'économie des conventions (Luc Boltanski et Laurent Thévenot, *De la justification...*, *op. cit.* ; Robert Salais et Michael

sens, parce qu'elle est résulte de l'adhésion volontaire quoiqu'implicite et pas forcément consciente de groupes bien déterminés, ne nous est nullement inatteignable: d'autres l'ont élaborée et utilisée, à nous de la reconstruire.

En lisant de près, et avec toutes les précautions nécessaires, les traces que ses utilisateurs en ont laissée (pourquoi enregistrer soigneusement telle catégorie d'information chiffrée plutôt que telle autre, pourquoi ouvrir un compte à l'un et se faire régler par l'autre en liquide ou en billets à ordre, pourquoi ce produit-ci à ce prix-là, dans ce navire, vers ce port...), nous devrions pouvoir repérer cette logique constitutive de l'unité sociale que nous postulons — postulat osé sans doute, mais pas plus que la supposition inverse niant toute unité sociale. En pratique, j'aborderai dans les pages qui suivent plusieurs aspects de l'activité marchande au XVIIIe et au début du XIXe siècles: le crédit non quantifiable tel qu'il est vécu, les comptabilités quantifiées, le rapport au monde productif en particulier à travers la manufacture, et enfin le rapport aux institutions, en particulier au cadre légal. En aucun cas le lecteur ne trouvera d'inventaire complet, ou de narration détaillée de l'une ou l'autre de ces questions. Mais nous verrons que les mêmes enjeux, et les mêmes processus théoriques et pratiques, se retrouvent encore et encore, au point où il devient difficile de croire à une simple coïncidence.

Storper, *Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1993), mais j'évite volontairement ces termes, qui risquent d'affaiblir la perception de l'historicité essentielle des phénomènes considérés.

Chapitre 1: Comptes et récits marchands

Reprenons donc le problème à sa base, c'est-à-dire dans le concret des différentes activités marchandes. Par quelles traces connaissons-nous ces activités pour le XVIII^e siècle, dans leur dimension la plus pratique et quotidienne? Essentiellement, sinon exclusivement, par l'intermédiaire des comptabilités et des correspondances. Toute une série d'actes légaux, inventaires après décès, contrats d'achat ou de vente, actes de sociétés ou minutes de jugement rythment également la vie d'un marchand; mais il s'agit là d'événements discontinus, importants certes mais qui ne relèvent pas à proprement parler de la vie marchande de tous les jours. Correspondances et comptabilités fournissent une chronique autrement plus suivie, et qui, dans le cas de la comptabilité au moins, présente certaines caractéristiques essentielles à l'analyse détaillée que nous cherchons à mener à bien ici.

Les comptes marchands ont été généralement utilisés à titre d'illustration, au pire pittoresques, au mieux exemplaires de certaines pratiques et de certains types d'échanges à des moments donnés, entre places voisines. De manière plus rare, ils ont fourni une base à des descriptions des flux généraux d'échanges entre places, puisqu'un flux différentiel pouvait être calculé et confirmé par ce que l'on connaissait par ailleurs de la logique des échanges internationaux et de leur résultat.⁴⁴ A certains moments, certains marchands se livraient à un certain type d'opérations, dont on peut supposer qu'elles renvoyaient à des structurations particulières des échanges à ce moment-là. Sucre, café et indigo étaient importés, ce qui prouvait à la fois qu'il existait une demande et que l'on pouvait tirer profit d'un tel mouvement. Les Iles à sucre ne produisaient pas de céréales, leur farine devait provenir de New York, et là encore il fallait que l'importateur y trouve son compte, un profit devait être dégagé. Des systèmes compensatoires étaient nécessairement mis en place, qu'il est également possible de retracer dans les sources, comme dans le cas des traites européennes accumulées dans les Iles, qui servaient à régler les achats en Amérique du Nord, pour repartir ensuite en métropole, ou dans les systèmes de compensation similaires entre Londres, la Baltique et

⁴⁴ Pierre Jeannin, pourtant modèle de prudence en général, a utilisé cette approche, faute de mieux, dans « Voies maritimes du Nord et routes continentales aux XVI^e et XVII^e siècles », *Marchands du Nord*, *op. cit.*, p. 103-131.

Amsterdam.⁴⁵

Ainsi chaque mouvement de marchandises est supposé rétrospectivement à la fois répondre à une demande et rapporter à celui qui l'assure, mais cette preuve par l'observation empirique ne va jamais au-delà d'elle-même. Et la situation est parfaitement symétrique pour ce double maléfique du profit, l'échec commercial. Car l'observation de telle ou telle banqueroute ne peut aboutir à une règle générale, tant que cette banqueroute reste accidentelle. Le risque est un risque diffus, systémique, qui frappe presque au hasard: la guerre, les errements des dirigeants politiques, la météorologie y jouent une grande part. Comme l'a montré Guillaume Daudin à propos de l'esclavage, ce discours purement passif face au risque n'a pas de cohérence économique: un risque aléatoire n'en est pas moins quantifiable, et donc intégrable au prix. Les systèmes d'assurance des XVII^e et XVIII^e siècles sont encore limités, mais les stratégies d'investissements diversifiés sont suffisamment étudiées pour nous prouver qu'un négociant n'est jamais entièrement démuné face au risque, à partir du moment où ce risque est calculable; la diversification est la clé de la sécurité.⁴⁶ Ce qui soulève une question essentielle: si ce risque est calculable, et il doit bien l'être en théorie, d'où provient l'échec? Pourquoi des marchands s'obstinent-ils à ne pas suffisamment diversifier? Faut-il en conclure qu'une proportion d'ailleurs inconnue d'un groupe humain est affligé d'une sorte de handicap mental qui pousse les membres qui en sont victimes, génération après génération, à se ruiner à coups d'opérations maladroites?

Le mystère de l'échec marchand s'épaissit lorsque l'on prend en compte les efforts que ses victimes déployaient pour recueillir l'information la plus complète possible sur leur propre situation. A quoi pouvaient bien servir, en effet, les gigantesques folios accumulés par marchands et négociants des siècles passés, si ce n'est à établir leur situation? Une hypothèse possible est que la nécessité légale de présenter des livres de compte comme preuve à l'appui en cas de litige pouvait constituer un puissant motif incitant chacun à tenir lesdits livres. A la

⁴⁵ Baxter, *House of Hancock...*, *op. cit.* ; Jacob M. Price, *Overseas Trade and Traders : Essays on Some Commercial, Financial and Political Challenges Facing British Atlantic Merchants, 1660-1775*, Aldershot [G.-B.] : Variorum, 1996.

⁴⁶ A. H. John, « The London Assurance Company and the Marine Insurance Market of the Eighteenth Century », *Economica*, vol. 25, n° 98, mai 1958, p. 126–141 ; Guillaume Daudin, « Profitability of Slave and Long-Distance Trading in Context: The Case of Eighteenth-Century France », *Journal of Economic History*, vol. 64, n° 1, mars 2004, p. 144–171.

grande Ordonnance de 1673 en France correspondrait de manière plus lâche, mais tout aussi incitative, la jurisprudence de la *Law Merchant* anglaise, qui donne depuis le bas Moyen-Age statut de preuve au journal en cas de contestation juridique.⁴⁷ Mais ce raisonnement se heurte à la complexité de ces comptes, qui sont assez souvent loin de se réduire à un simple brouillard, à une liste de transactions enregistrées. L'on trouve aussi bien des comptes de marchandises, avec ou sans comptes d'inventaires associés, que des comptes créés pour un partenaire ou un fournisseur particulier, et donc structurés par la liste des participants à un type d'échanges donné plutôt que par le type de marchandises en jeu ou par la nature de la transaction, et enfin des comptes par aventures, ouverts à l'occasion de la formation d'une

⁴⁷ L'Ordonnance française de 1673 ne souffre aucune ambiguïté, alors que la situation en *Common Law* est un peu plus complexe. Le statut de preuve du livre de comptes (accompagné d'un serment de son propriétaire, tout de même) semble être devenu absolu au bas Moyen-Age, en tout cas dans les exemples repérés par Stephen E. Sachs, « From St. Ives to Cyberspace: The Modern Distortion of the Medieval 'Law Merchant' », *American University International Law Review*, vol. 21, n° 5, 2006, p. 685–812. La situation est moins claire après le *Shop-Book Evidence Act* (7 Jac. I. c. 12.) de 1609: d'après William Blackstone, *Commentaries on the Laws of England*, Vol. 3, Oxford : Printed at the Clarendon Press, 1765-69, p. 369, « a man's own books of accounts, by a distortion of the civil law (which seems to have meant the same thing as is practised with us) with the suppletory oath of the merchant, amount at all times to full proof. But as this kind of evidence, even thus regulated, would be much too hard upon the buyer at any long distance of time, the statute 7 Jac. I. c. 12. (the penners of which seem to have imagined that the books of themselves were evidence at common law) confines this species of proof to such transactions as have happened within one year before the action brought; unless between merchant and merchant in the usual intercourse of trade. For accounts of so recent a date, if erroneous, may more easily be unraveled and adjusted ». Dans la loi de 1609, la limite d'un an semble ne s'appliquer qu'aux livres d'artisans, et non de commerçants, mais aucune étude approfondie ne semble exister de l'application concrète de cette mesure. Cf. William Wills, *The Theory and Practice of the Law of Evidence*, London : Stevens and Sons, 1894, p. 194 ; Kevin M. Teeven, « Seventeenth Century evidentiary concerns and the Statute of Frauds », *Adelaide Law Review*, vol. 9, n° 2, décembre 1983, p. 254 n. 18 et p. 256 ; et James Steven Rogers, *The Early History of the Law of Bills and Notes: A Study of the Origins of Anglo-American Commercial Law*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1995, particulièrement pp. 14-31.

société particulière, souvent liée à un navire, et donc privilégiant au contraire le type de transaction par rapport aux participants ou aux biens échangés. Enfin, l'on rencontre assez fréquemment des comptes plus généraux, reflétant des réalités qui continuent à jouer un rôle aujourd'hui, comme des comptes de charges enregistrant certains coûts (frais de transports et de commission crédités sur un compte séparé, par exemple) ou des comptes d'actifs ou de trésorerie ouverts pour certains éléments du capital (évaluation périodique d'actifs comme la boutique du marchand, ouverture d'un compte spécial pour les effets de commerce reçus en paiement pour des marchandises, etc.). Mais cette ouverture n'est pas systématique, les actifs sont répartis de manière souvent complexe, et pour les comptes marchandises en particulier, les quantités ne sont le plus souvent pas précisément enregistrées, ce qui interdit de faire de la comptabilité en partie double un outil d'inventaire.⁴⁸

S'il ne s'agit pas simplement d'enregistrer toutes les transactions à crédit dans la perspective d'actions en justice toujours possible, ou d'une banqueroute, ni de suivre l'évolution des stocks de produits, comment expliquer cette débauche d'efforts consentis, ces kilomètres linéaires d'in-quartos remplis à ras bord de chiffres et d'indications diverses? Dans une large mesure, l'opacité des comptes marchands, en particulier de la comptabilité marchande en partie double, pourtant justement conçue pour offrir la plus grande transparence possible, est le miroir exact de l'opacité des bénéfices marchands, de même que le renvoi aux idiosyncrasies de rédacteurs de journaux et brouillards plus ou moins "négligents" ou "soigneux" fait pendant aux jugements sommaires sur le "talent" ou l'"imprudence" de tel ou tel acteur, selon qu'il réussit ou qu'il échoue. La complexité des comptes de firmes marchandes, l'ouverture simultanée de comptes de nature très variée, et l'impossibilité subséquente dans laquelle nous nous trouvons le plus souvent de reconstituer un taux de profit général, ne sont que la traduction comptable de certaines caractéristiques structurelles des stratégies marchandes modernes, que l'on retrouve sous de multiples autres angles aussi bien dans les correspondances que dans les autres aspects de la vie quotidienne de ces acteurs économiques. Le tout est de saisir ces caractéristiques, et il nous faut pour cela entrer dans le détail de la construction d'au moins certains des livres qui sont parvenus jusqu'à nous.

*

* *

⁴⁸ Basil Yamey, « The 'Particular gain or loss..' », *loc. cit.*

Pour comprendre comment les livres de comptes sont construits, nous disposons d'une première source, qui n'est pas ces livres de compte eux-mêmes. En effet, la comptabilité est une technique, et comme toute technique au XVIII^e siècle elle a donné lieu à des discours pédagogiques qui en constituent autant de points d'entrée possible. Sans nécessairement confondre code de la route et pratique automobile, il est en effet logique de supposer que les manuels de comptabilité qui se présentent au public comme outils d'apprentissage reflètent une sorte de sens commun quant aux buts et aux structures de l'exercice lui-même. C'est particulièrement vrai pour les manuels de comptabilité en partie double: cette méthode, formalisée par le moine italien Luca Pacioli dès la fin du XV^e siècle, et très répandue chez les plus gros opérateurs commerçants,⁴⁹ est assez complexe à mettre en œuvre. Elle consiste à créer deux "écritures" pour chaque transaction, l'une "débitant" le compte qui reçoit la valeur objet de la transaction, marchandise, argent, effet de commerce ou autre (compte "débité", qui "doit" rendre compte de l'usage ultérieur fait de cette valeur, la restituer en quelque sorte), l'autre "créditant" le compte qui fournit la valeur, (et qui de ce fait n'a plus à en rendre compte puisqu'il l'a restituée, son "débit" diminue donc). Un tel mécanisme, qui n'a rien d'immédiatement intuitif⁵⁰ et demande une certaine pratique pour être pleinement maîtrisé, ne peut s'adresser qu'à de jeunes professionnels désireux d'investir un temps significatif dans leur apprentissage, et donc accordant une valeur certaine à la "bonne" tenue de leurs comptes.⁵¹

⁴⁹ Yannick Lemarchand, « Style mercantile ou mode des finances. Le choix d'un modèle comptable dans la France d'Ancien Régime », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 1995, Vol. 50, n° 1, p. 159-182.

⁵⁰ Et d'autant moins pour nous, qui recevons régulièrement de notre banque un décompte rédigé *du point de vue de celle-ci*, donc miroir inversé de ce que serait notre comptabilité personnelle comme cliente ou client! Nos « débits » et « crédits » bancaires sont en effet ceux de notre compte à la banque, du point de vue de la banque: dans notre comptabilité à nous la banque devrait être créditrice chaque fois qu'elle verse de l'argent, à nous ou à l'un de nos créanciers (elle a rendu de la valeur, qu'elle ne doit plus), et débitrice lorsqu'elle reçoit notre argent (elle a reçu de la valeur, qu'elle nous doit donc...).

⁵¹ Cf. Pierre Jeannin, « Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l'Europe moderne », in *Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, 309-340 et « Les manuels de comptabilité », *Ibid.*, 341-351, pour une discussion rapide de la diffusion des comptabilités en partie double en Europe, diffusion devenue assez générale en Europe au

L'exorde de ces manuels doit donc au moins en partie correspondre à ce qu'un apprenti marchand considérerait comme les motivations de bon sens à la racine de cet apprentissage, et peut donc nous fournir des pistes sur ce qu'un marchand "doit" faire pour réussir, voire même sur ce que c'est que réussir.

Les manuels de comptabilité en partie double se sont surtout multipliés en France et en Grande-Bretagne après 1660, les manuels britanniques dominant le marché européen de manière écrasante. Mais parmi les centaines d'ouvrages plus ou moins bien venus qui cherchaient les bonnes grâces de l'élève marchand, seule une poignée ont véritablement atteint au statut de classique, manifesté par un nombre parfois impressionnant de réédition.⁵² Publié en 1704, *La Science des négocians* de Mathieu de La Porte était encore réédité à la veille de la Révolution.⁵³ Sa "Préface" est extrêmement instructive. De La Porte écrit en effet que

XVIIIe siècle. Pour le contexte général de l'éducation marchande, cf. Franco Angiolini et Daniel Roche, dirs., *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1995.

⁵² Le livre de 1704 reprenait et complétait un premier ouvrage de 1685, le *Guide des négocians*, qui avait déjà eu un grand succès. Pour la France du XVIIIe siècle, de l'avis général et en particulier d'après Pierre Jeannin, ce sont les manuels de Mathieu de La Porte et Jacques Savary qui sont le plus répandus — en laissant de côté le manuel d'arithmétique de François Barrême, qui ne traite pas directement de comptabilité (*Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, p. 382). Cf. aussi Jacques Bottin, « Entreprise et place de commerce dans quelques manuels de comptabilité français des XVIe et XVIIe siècles », dans Jochen Hoock, Pierre Jeannin et Wolfgang Kaiser dirs., *Ars Mercatoria*, vol. 3 : *Analysen*, Paderborn : Schöningh, 2001, et Yannick Lemarchand, « Jacques Savary et Mathieu de La Porte : deux classiques du Grand siècle », dans Bernard Colasse, dir., *Les grands auteurs en comptabilité*, Colombelles : EMS, 2005, p. 39-54. Les auteurs britanniques doivent également être évoqués, puisque entre 1701 et 1800, sur 621 manuels recensés par Jeannin (*Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, p. 351), 387 venaient de Grande-Bretagne, d'Irlande et d'Amérique du Nord britannique. Pour la Grande-Bretagne, la fréquence des éditions a été mesurée à partir des éditions disponibles dans *Eighteenth Century Collections Online*, www.gale.cengage.com/EighteenthCentury/, base de données consultée en mai 2010 ; John Mair arrivait largement en tête avec 13 éditions, suivi de William Webster et Thomas Dilworth, réédités 7 fois l'un et l'autre.

⁵³ Mathieu de La Porte, *La science des négocians et teneurs de livre, ou instruction générale pour tout ce qui se pratique dans les Comptoirs des Négocians, tant pour les affaires*

"La Science des Négocians consiste en deux points: 1° A connoître toutes les qualités & les circonstances des choses dont ils font commerce: 2° A savoir faire les écritures nécessaires pour conduire ce commerce dans un ordre exact, qui en donne une parfaite connoissance en tout tems.

La connoissance renfermée dans le *premier* point, s'acquiert plus par l'usage que l'on en fait chez les Négocians, que par les préceptes que l'on en pourroit donner.

La Science du *second* point, ou des Ecritures qui se pratiquent dans les Comptoirs des Négocians, se peut réduire à des principes, ou règles certaines..."⁵⁴

On voit là apparaître un élément que nous retrouverons souvent dans cet ouvrage: le caractère à la fois irréductible à des règles générales et en même temps nécessairement collectif de l'activité marchande. Ici, c'est l'analyse des *produits* qui est en jeu.

Chaque produit particulier s'insère en effet, par ses "qualités et circonstances", dans une échelle de qualité qui fixe son prix, et définit le marché de ses acquéreurs.⁵⁵ Or l'évaluation de cette qualité est un acte unique pour chaque produit, et qui en apparence ne peut renvoyer à d'autres règles que la perception informée de l'évaluateur. Mais en même temps, et c'est sans doute le plus important ici, cette perception "s'acquiert [...] par l'usage que l'on en fait chez les Négocians", donc à plusieurs, par l'imitation. En d'autres termes, l'ensemble du volet "échange" de l'échange marchand relève explicitement, aux yeux de de La Porte, d'une intersubjectivité: échanger, c'est avant tout juger avec d'autres, et surtout comme d'autres. L'échange de marchandise est un jugement collectif, construit collectivement, et qui aboutit implicitement, on le voit bien déjà, à un accord sur la valeur. Au passage, le jeu de l'offre et de la demande, qui a l'importance que l'on sait dans les théories économiques d'aujourd'hui, n'apparaît même pas explicitement. Les "qualités" et "circonstances" l'incluent certainement, ainsi que d'autres paramètres comme la rareté, ou la valeur d'usage, ou le coût de fabrication, mais la formulation de de La Porte déborde largement ces éléments pour s'étendre à tout ce qui peut contribuer à former un prix, à commencer par les relations entre acheteur et vendeur et tous les éléments de contexte, y compris social et politique, qui peuvent intervenir autour d'une transaction particulière.

Mais l'échange ne se réduit pas à un jugement complexe sur un produit en situation: il a un deuxième volet, l'"ordre exact" du commerce, qui en donne "une parfaite connoissance en

de banque, que pour les Marchandises, & chez les Financiers pour les Comptes, Rouen : P. Machuel et J. Racine, 1782. Je remercie vivement Yannick Lemarchand, qui m'a donné accès à cette édition.

⁵⁴ De La Porte, *La science des négocians...*, *op. cit.*, p. vii.

⁵⁵ Sur les échelles de qualité, cf. n. 40 p. 22, Introduction.

tous tems". "Exact" et "parfait" ne nous renseignent guère, puisque leur contenu dépend entièrement des présupposés de leur utilisateur, mais de La Porte précise son propos un peu plus loin. Après avoir rappelé les termes de l'ordonnance royale française de 1673, il explique ce qui constitue à ses yeux les raisons de celle-ci, et par extension les motifs qui peuvent inciter à adopter une comptabilité détaillée (sinon en partie double, pas encore évoquée à ce stade de l'ouvrage):

"1° On oblige les Négocians d'écrire exactement toutes leurs Affaires, pour qu'ils puissent en avoir en tous tems une entière connoissance, &. pour les rendre soigneux de leurs intérêts. 2° On conserve l'intérêt du public, qui confie tous les jours, dans les Négociations des Lettres de Change, son bien à autrui. 3° On établit la bonne-foi & la confiance parmi les Négocians, en empêchant les fraudes qui se pourroient commettre par des mal-intentionnés."⁵⁶

L'ordre des priorités est important ici. On retrouve bien, en deuxième et troisième rang, le souci de construire un environnement institutionnel et contractuel permettant l'échange, en accord avec les théories néo-institutionnalistes. Notons au passage une difficulté d'interprétation sur la nature du « public » évoqué ; une interprétation possible serait que ce groupe semble opposé à celui des « Négocians » des premier et troisième alinéas, et viserait donc des non-marchands, vis-à-vis desquels la confiance serait plus difficile à établir qu'entre marchands. Mais de La Porte ajoute que ce public « confie son bien à autrui dans les Négociations des Lettres de Change », un exercice qui ne peut guère concerner que des négociants ; pourquoi alors parler de « public » ? En fait, de La Porte suppose deux niveaux de relations entre marchands. Dans l'un, plus lointain, des lettres de change « négociées » circulent entre les mains de marchands qui ne sont plus forcément en contact direct avec la personne à l'origine de la dette, et qui confient leur bien à un « autrui » sur lequel ils comptent pour obtenir leurs fonds en fin de course. C'est sans doute en ce sens qu'ils constituent un « public », dépendant de l'action institutionnelle pour protéger leurs intérêts. En revanche, dans l'alinéa trois, les transactions se font à l'intérieur de cercles marchands intégrés, à proximité et non à distance, auquel cas le risque ne porte plus que sur d'éventuels « mal-intentionnés » présentés comme l'exception et non la règle. En d'autres termes, la consolidation de la confiance par l'institution agit à la marge dans les transactions quotidiennes, et devient plus importante quand les échanges concernent des interlocuteurs plus éloignés. L'univers ainsi décrit a très nettement un caractère "Greifien", c'est-à-dire comportant une forte dimension d'auto-régulation du groupe, dont l'efficacité augmente

⁵⁶ De La Porte, *La science des négocians...*, *op. cit.*, p. viii.

logiquement avec la proximité.⁵⁷

Mais c'est le premier point qui mérite le plus d'être développé, dans la mesure où il est *a priori* obscur. Qu'est-ce qu'une "entière connaissance", et pourquoi faut-il contraindre les marchands à être "soigneux de leurs intérêts" — une attitude que l'on s'attendrait plutôt à voir naturellement adopter par un groupe tout de même défini, en première analyse, par la recherche du profit? De La Porte l'explique dans le paragraphe suivant:

"Il faut néanmoins convenir qu'un marchand qui achète tout comptant, qui n'emprunte ni marchandises, ni argent pour son Commerce, & qui ne prête rien à personne, se pourrait dispenser d'avoir & de tenir aucun Livre, parce qu'il ne peut tomber dans les cas prévus par l'Ordonnance. Il n'a ni dettes actives, ni dettes passives; ainsi il ne craint point les faillites & banqueroutes, & n'est point dans le cas de manquer lui-même, ni de faire perdre à ses Créanciers puisqu'il n'en a point. La chose n'est pas sans exemple, & j'ai vu un Marchand (en détail à la vérité) qui pendant plus de soixante ans de boutique ouverte, quoique même il ait fait des affaires assez fortes, n'a rien emprunté ni rien prêté, & qui par conséquent n'a eu aucun Livre: cependant il a conduit son négoce avec beaucoup d'honneur & de probité, & sans aucun embarras. Mais la chose est très-rare, & ne pourroit pas être dans un Marchand qui feroit un négoce un peu considérable. Il est donc nécessaire que celui qui emprunte & qui prête tienne les Livres exactement, afin de voir en tout tems l'état de ses Affaires. Ses Livres lui apprendront quelles affaires & quelles négociations lui ont été à profit ou à perte, il saura quels sont ses Débiteurs & ses Créanciers, pour satisfaire aux uns & se faire payer des autres, & outre cela il sera en état de rendre compte de sa conduite, en cas que par malheur ses affaires venant à manquer, il n'ait pas de quoi satisfaire à ses Créanciers."⁵⁸

Le lecteur nous pardonnera cette citation un peu longue: elle nous permet de résumer en quelques lignes le cœur de notre travail. D'après de La Porte, et nous verrons qu'il n'est pas seul à le penser, la comptabilité n'existe qu'en lien avec le crédit. Plus encore, le risque, aussi bien d'échec personnel que de tromperie, n'existe également qu'en lien avec le crédit. Enfin, troisième point à relever, le commerce lui-même, en tant qu'il est "un peu considérable", n'existe que par le crédit. Sans crédit, pas d'échange d'envergure, pas de risque, pas d'obligation, aucune nécessité même de tenir une comptabilité. Si l'on excepte les cas rares d'*aurea mediocritas* tels que ce détaillant cité par notre auteur, il est possible de dire que la notion de crédit, aux yeux de de La Porte, englobe et résume tous les aspects de l'activité

⁵⁷ A comparer avec Avner Greif, « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition », *American Economic Review*, vol. 83, n° 3, juin 1993, p. 525–548. Merci là encore à Yannick Lemarchand, qui a attiré notre attention sur cette nuance dans le texte de de La Porte.

⁵⁸ De La Porte, *La science des négocians...*, *op. cit.*, p. viii-ix

marchande. Et nous verrons par la suite que cette notion de crédit englobe également la détermination collective de la valeur évoquée dans les notions de "qualités" et de "ciconstances", toutes deux fondées principalement sur le *crédit* que les parties de la transaction accordent aux déclarations des uns et des autres.

La richesse de la locution "faire crédit" est révélatrice de l'ensemble de ce dispositif social. Le marchand fait crédit au sens de sa comptabilité, bien sûr, mais il fait aussi crédit, au sens de se fier, aux descriptions des produits qui lui sont faites par ses fournisseurs, et il fait enfin crédit, au sens de continuer à croire à ces fournisseurs, et donc de leur conserver leur crédit, de leur en *avancer* — même s'il ne s'agit pas d'un crédit en argent, le mécanisme est identique — lorsqu'il s'avère que les produits ou les services fournis se situaient quelque peu en-deçà de leur description. Avant d'être la mesure quantifiable d'une avance monétarisée, le crédit manifeste donc d'abord une confiance en l'autre, "confiance" définie comme l'"assurance qu'on prend sur la probité, sur la discrétion de quelqu'un".⁵⁹ Il s'agissait donc d'un rapport d'individu à individu, et la confiance naissait du fait que l'interlocuteur agissait suivant un ensemble de règles acceptées implicitement par les deux parties, sans jamais s'y soustraire pour accomplir des objectifs qui lui seraient propres.⁶⁰ Ce respect de la règle ne signifiait pas que l'action de cet interlocuteur fût toujours bienveillante ; en revanche, elle pouvait être prédite avec une relative certitude, une fois ces règles connues. On faisait crédit à quelqu'un dans la mesure où l'on s'attendait à ce qu'il agisse comme il le devait d'après les règles admises pour cette relation particulière – et ce crédit, en ce sens précis, était le fondement de la transaction marchande.

Notons enfin que le passage de de La Porte est aussi révélateur par ce qu'il n'évoque

⁵⁹ *Dictionnaire de l'Académie française*, Paris : V^{ve} de B. Brunet, 1762, p. 363. Notre « confiance » n'est donc pas celle, assez vague et anhistorique, utilisée en sociologie : voir, par exemple, Philippe Aghion et al., « Regulation and Distrust », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, n°3, août 2010, p. 1015-1049, qui utilisent le même mot pour tout type d'affirmation du caractère bienveillant d'un interlocuteur, indépendamment de la nature de celui-ci et du contenu de cette bienveillance.

⁶⁰ Le mot ne se réduit donc pas à une combinaison de composants de l'analyse économique standard comme l'information et la sanction, contrairement à ce qu'affirme Timothy W. Guinnane, « Trust: A Concept too Many », Economic Growth Center, Yale University, Discussion Paper n° 907, 2005, http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp907.pdf.

pas. Rejetées explicitement en-dehors de la sphère à contrôler, les transactions au comptant sont présentées comme entièrement transparentes et dépourvues de risque, du moins en supposant que les qualités et circonstances des produits échangés sont correctement évalués. Il est particulièrement frappant que le calcul de profit et pertes soit considéré comme inutile dans ce cas, comme si le résultat était immédiatement lisible dans la transaction elle-même, une fois surmontées les difficultés inhérentes à l'évaluation des produits impliqués dans celle-ci. En revanche, c'est bien dans cette deuxième catégorie de l'estimation pratique et informalisable que sont également rejetées toute une série de notions qui pour nous appartiendraient plutôt au volet calculable de l'activité marchande: coûts de production et de transaction, loi de l'offre et de la demande, conventions entre acteurs, pour ne citer que les principales. On aboutit ainsi à ce paradoxe : la construction d'une comptabilité, exercice entièrement quantifié, est un élément contributeur d'un jugement sur le crédit au sens large qui *dépasse* cette évaluation quantitative, comme l'indique le fait que le bilan en cas de faillite porte sur la "conduite" du marchand, selon l'expression de de La Porte, sur la bonne utilisation qu'il a faite de son crédit, et non sur son bilan chiffré ; comme l'indique également le fait qu'un jugement en profit et perte n'est pas de même nature suivant qu'il porte ou non sur une transaction à crédit, ce qui me semble impliquer que lorsque du crédit est en cause, le jugement en question cesse d'être purement quantitatif et comporte d'autres éléments — si ce n'était pas le cas, ledit jugement serait identique pour une transaction au comptant et à crédit.

Nous avons employé de La Porte parce que ses formulations sont particulièrement nettes, mais la même structuration autour du crédit au sens large se retrouve dans d'autres manuels, pas nécessairement dans le détail, mais assurément dans son principe. L'autre grand manuel français du 18^e siècle, *Le parfait négociant* de Jacques Savary,⁶¹ résume ainsi dans l'un des tous premiers chapitres les principes du succès commercial:

"Le bonheur & la fortune des Négocians procèdent ordinairement de la connoissance parfaite qu'ils ont du Commerce dont ils se mêlent, de la grande expériences qu'ils ont acquise, en servant long tems les autres Marchands, auparavant que de faire leur établissement; du bon ordre qu'ils ont à tenir leurs Livres; de la prévoyance & de la prudence qu'ils ont de ne se point charger de trop de marchandises, & de ne point prêter au-dessus de leurs forces; du soin & de la vigilance qu'ils ont de solliciter leurs dettes, & de l'assiduité qu'ils ont à demeurer dans leurs Magasins & dans leurs Boutiques, & à examiner la conduite de leurs Facteurs & de leurs Domestiques; de l'épargne & de l'économie de leur maison, & de la réputation qu'ils s'acquièrent d'être

⁶¹ La première édition de cet ouvrage de Jacques Savary date de 1675. J'ai utilisé pour ma part une édition de 1777, constituant le vol. 1 de ses *Œuvres complète*, à Paris, Chez les Freres Estienne, édition remaniée par Jacques Savary des Bruslons et Philémon-Louis Savary.

gens de bonne foi, & de tenir leur parole l'ayant une fois donnée, quand même ils devroient perdre sur les marchés qu'ils ont faits; de la fermeté & du courage qu'ils ont pour surmonter toutes les difficultés & les disgrâces qui leur arrivent, & qu'ils n'ont pû prévoir, quelque ordre qu'ils ayent tâché d'y apporter."⁶²

On retrouve dans cet extrait les deux grands axes de de La Porte, représentés par les deux premiers membres de phrase entre point-virgules, autour de l'acquisition par l'apprentissage et l'expérience de la maîtrise des flux de produits, et de l'ordonnement par "les Livres" des flux de crédits. Mais le deuxième axe est considérablement plus développé. Tout d'abord, les comptes et les livres sont explicitement liés aux flux de capitaux, soit immobilisés à l'excès dans des stocks trop importants, soit au contraire trop investis au-dehors. C'est donc bien l'équilibre des flux de crédit, plus que le bilan, qui est associé à l'activité comptable marchande. Mais deux ensembles d'éléments supplémentaires précisent cette problématique du crédit, en abordant les mécanismes qui peuvent déséquilibrer son fonctionnement, dans les rapports aux autres d'une part, à soi-même d'autre part. Les autres, ce sont les débiteurs, les clients et fournisseurs, les agents, et la première source externe de déséquilibre est bien sûr le groupe des débiteurs, placé en tête. La présence de ce groupe à cet endroit montre d'ailleurs bien qu'il n'est pas seulement question de vol ou de comportements indélicats, que la question est plus large. De même, l'élément suivant, choisi par Savary pour conclure son petit sermon, est loin de se réduire à une exhortation à l'auto-contrôle et à la rectitude morale. Car c'est de réputation qu'il s'agit, gagée sur le comportement personnel, les relations acquises, le respect de la parole donnée, et la persévérance dans l'adversité. Le profit est explicitement présenté comme second, si ce n'est secondaire dans cette optique, et même l'éventuel échec commercial n'est par implication que temporaire tant que la réputation, la dimension la plus personnelle du crédit en somme, est sauvegardée. Savary ne promet-il pas bonheur et fortune à ses détenteurs, même alors que l'on peut tomber victime d'une disgrâce imprévue?

*

* *

Le monde de la comptabilité britannique est en apparence moins dominé par le souci du

⁶² Savary, *Le parfait négociant...*, op. cit., p. 16 (Livre I, chapitre 3: « Que l'ignorance, l'imprudence et l'ambition des négociants causent ordinairement les faillites & banqueroutes »).

crédit — certains historiens de la comptabilité le considéreraient sans doute comme plus "moderne", au sens où toutes les potentialités de la partie double sont beaucoup plus développées. Il apporte certainement des éclairages plus complexes à la question de la *weltanschauung* marchande. Dans son *Book-keeping Methodiz'd*, John Mair, l'un des auteurs les plus réédités au XVIIIe siècle, explique ceci:

"L'Objet ou les Choses dont la Tenue de livres traite, sont, les Entreprises, Transactions et Echanges qu'un Homme d'Affaires a besoin d'enregistrer et de mettre par Ecrit, soit pour en avoir lui-même Mémoire, soit pour donner un Compte-rendu satisfaisant de sa Conduite et de sa Gestion à des Personnes que ces dernières concernent. Le but de la Tenue des livres est, de représenter clairement le vrai Etat des Entreprises de quelqu'un; c'est-à-dire d'enregistrer les Echanges et les Transactions d'un individu; et par là, d'arranger et disposer les Comptes dans un Ordre tel, que les Livres puisse donner à voir un Compte simple, complet et exact de la Condition et des Circonstances de chaque partie de l'Affaire; et ainsi de mettre ledit Individu en position en tous temps de satisfaire aussi bien lui-même que d'autres pour ce qui est de l'Etat et de la Position de ses Affaires."⁶³

Quelles transactions "doivent" être enregistrées "pour en avoir soi-même Mémoire", et comment, est la question essentielle ici. En effet, les comptes qui doivent être rendus par un partenaire dans la cadre d'un partenariat, ces "compte-rendus satisfaisant", ne nous renseignent pas de la même manière sur ce que le marchand de l'époque considère comme une "bonne pratique", parce que ces comptes relèvent de règles découlant de la structuration même du partenariat. En revanche, ce qu'un marchand doit savoir de lui-même n'est pas contraint par des nécessités extérieures, et pointe donc bien ce que Mair considère comme le vrai enjeu de la comptabilité.

⁶³ « The Object or Things of which Book-keeping treats, are, the Affairs, Transactions or Dealings which a Man of Business has occasion to record and commit to Writing, either for the sake or his own Memory, or in order to give a satisfactory Account of his Conduct and Management to persons concerned. The End aimed at in Book-keeping is, to represent distinctly the true State of one's Affairs; that is, to record a Man's Dealings and Transactions; and withal, to range and dispose the Accompts in such Order, that the Books may exhibit a plain, full and exact Account of the Condition and Circumstance of each part of his Business; so put the Man at all Times to satisfy both himself and others with respect to the State and Posture of his Affairs. » John Mair, *Book-keeping Methodiz'd: or, A Methodical treatise of Merchant-Accompts According to the Italian Form*, Edinburgh : W. Sands, A. Murray, and J. Cochran, 1749, pp. 1-2. Il s'agit de la troisième édition de cet ouvrage, publié pour la première fois en 1736. Toutes les traductions sont les nôtres sauf indication contraire en note.

A cet égard, la suite du texte semble sans ambiguïtés:

"un Marchand qui commerce pour son compte [...] devrait savoir, en examinant ses livres, à qui il doit, et qui lui doit; quelles Marchandises il a acheté; ce qu'il a vendu, avec le Gain ou la Perte sur la vente, et ce qui lui reste en magasin; quelles Marchandises et quel Argent lui appartenant sont entre les Mains d'Agents; de quel Argent liquide il peut disposer sur-le-champ; quel était son Capital de départ; quelles Modifications et Changements ledit capital a connu depuis, et quel est son montant présent."⁶⁴

Le crédit vient certes en premier dans la liste des objectifs du travail comptable, mais le contrôle de l'inventaire, le suivi des gains et pertes et de l'évolution du capital renvoient à une vision de la comptabilité d'une part beaucoup plus globalisante, avec le bilan du capital, et d'autre part beaucoup plus précise, avec l'analyse des pertes et profits sur chaque type de transaction posée dès le départ comme un résultat central du processus comptable.⁶⁵ Les apparences sont pourtant trompeuses, car aussi bien pour le bilan que dans la description des comptes à ouvrir, la dimension du profit commercial n'est absolument pas individualisée. Au contraire, elle est explicitement réduite à un statut périphérique, dans une réflexion comptable dont les ressorts principaux ne sont pas exposés par Mair sous forme de principes liminaires, comme chez de La Porte, mais par l'intermédiaire de l'architecture des comptes elle-même, architecture sur laquelle l'auteur britannique enchaîne quasi immédiatement.

Commençons par le premier point, le bilan. Mair précise dès l'abord que le brouillard:

"contient un enregistrement de toutes les *Transactions et les Echanges d'un marchand en ce qui concerne le Commerce*; et ce non seulement pour ce qui est véritablement et purement mercantile, mais pour toute Occurrence qui affecte son Capital, en le diminuant ou l'augmentant; telles que, Dépenses privées, Salaires des Domestiques, loyers de Maisons, Argent gagné ou perdu dans des Paris, Héritages, et autres du même genre. [...] les Buts que nous proposons d'assigner à la Tenue de livres ne seront jamais atteints, si tout cela n'est pas enregistré. Car puisque l'un des objectifs de la Tenue de livres est, de mettre le Marchand en position de calculer,

⁶⁴ « a Merchant who deals in proper Trade [...] ought to know, by inspecting his Books, to whom he owes, and who owes him; what Goods he has purchased; what he has disposed of, with the Gain or Loss upon the Sale, and what he has yet on hand; what Goods or Money he has in the Hands of Factors; what ready Money he has by him; what his stock was at first; What Alterations and Changes it has suffered since, and what it now amounts to. » *Ibid.*, p. 2.

⁶⁵ Comme me l'a fait remarquer Yannick Lemarchand, l'analyse des pertes et profits est effectivement détaillée par de La Porte lorsqu'il étudie les différents types de comptes (*La science des négocians...*, *op. cit.*, p. 181-220), mais sans pour autant apparaître dans ses remarques liminaires.

avec l'Aide de ses Livres, ce qu'il vaut au liard près, il est clair qu'il ne le pourra pas, si des Choses qui diminuent ou augmentent son Capital demeurent omises."⁶⁶

En d'autres termes, il n'est nullement question, contrairement aux apparences, de mesurer le profit de l'activité marchande en tant que telle, qui n'est pas séparée, mais bien "encastrée", pour reprendre un terme classique de sociologie économique,⁶⁷ dans toute une série d'autres activités ou circonstances dont Mair conclut que "Par de telles occurrences, un Marchand devient aussi concrètement plus pauvre ou plus riche que par le Solde de l'une ou l'autre Branche de son Commerce!"⁶⁸. Cet encastrement est en quelque sorte intégré dans les comptes : Mair explique ainsi que si un marchand "prend une Pièce de Drap, ou quoi que ce soit d'autre de la boutique, pour en faire don à un ami, et omet de l'enregistrer dans ces livres; rien n'est plus certain que le fait que le *Compte de Drap* dans le *Grand Livre* ne montrera plus combien de Drap reste à écouler."⁶⁹ Ici, c'est bien l'inventaire qui est mis en avant, plutôt que le calcul du profit sur le drap en général ; ce qui reste en magasin n'est plus correctement

⁶⁶ « contain a record of all the Merchant's *Transactions and Dealings in a way of Trade*; and that not only of such as are properly and purely mercantile, but of every occurrence that affects his Stock, so as to impair or increase it; such as, private Expences, Servants Fees, House-rents, Money gained or lost on Wagers, Legacies, and the like. [...] the Ends proposed in Book-keeping can never be gained, if such Things as these pass unrecorded. For since one of the Designs of Book-keeping is, to put the Merchant in case at any Time to compute, by the help of his books, what he is worth to a farthing, it is plain that this he can never do, if Things are left out by which his Stock is actually lessened or enlarged. » *Ibid.*, p. 6; les italiques sont de Mair.

⁶⁷ Karl Polanyi, *La Grande transformation: aux origines économiques et politiques de notre temps*, Paris : Gallimard, 1982 [1944]; également Mark Granovetter, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, novembre 1985, p. 481–51.

⁶⁸ « By such Occurrences as these, a Merchant as effectually becomes so much poorer or richer, as by the Result of any Branch of his Trade ». Mair, *Book-keeping Methodiz'd...*, *op. cit.*, p. 6.

⁶⁹ « takes a Piece of cloth, or any thing else from the Shop, to compliment his Friend, and omit to enter it in his Books; nothing is more certain, than that the *Cloth-accompt* in the *Ledger* would not shew how much of the Cloth were yet disposed of. » *Ibid.* p. 6.

calculable, et l'évaluation du capital est faussée, c'est cela qui importe.⁷⁰

En lui même, le souci d'une juste évaluation du patrimoine personnel au sens large, mêlant activités personnelles et activités commerciales, peut très bien laisser place à des calculs de pertes et profits partiels. Les spécialistes de la comptabilité ont fait depuis longtemps remarquer qu'à l'époque, d'éventuels calculs de rentabilité n'étaient effectués que sur ce que Pollard appelle "des voyages individuels ou des marchandises individuelles".⁷¹ Le marchand créait un compte "sucres", y reportait l'ensemble des frais liés aux achats et ventes de sucre, ce qui permettait de calculer le gain net sur ce produit à la clôture des comptes. C'est ce que Mair appelle "the Gain or Loss upon the Sale". Mais une lecture attentive des comptes qu'il propose montre que notre auteur ne raisonne pas directement en termes d'activités, et qu'une étape intermédiaire importante structure sa pensée. A ses yeux en effet, tous les comptes "[Les comptes] sont de trois types, à savoir personnels, réels, ou fictifs. Un Dr. ou Cr. personnel est un Nom de Personne ; comme *David Wilson* dans la passation d'écriture précédente. Un Dr. ou Cr. réel est une Chose ; comme *Caisse, Sucre, Châlons, &c.* Un Dr. ou Cr. fictif est un Terme inventé pour compenser l'absence d'un [Dr. ou Cr.] personnel ou réel ; comme *Profit et pertes, Aventure, &c.*"⁷² C'est à l'intérieur de chacune de ces trois grandes catégories qu'un choix doit être fait quand à la création ou non d'un compte.⁷³ Les deux premières catégories correspondent en première analyse aux deux grands ensembles de transactions déjà identifiés chez les auteurs français, flux de crédits (les comptes "personnels", qui sont ceux d'individus à qui le marchand prête ou emprunte), et flux de marchandises (les comptes "réels", correspondant aux stocks acquis ; à noter que la "Caisse" fonctionne comme un compte "réel" au sens de Mair).

⁷⁰ On pourrait presque dire que dans le schéma de Mair, la partie double est paradoxalement ramenée à une variante de comptabilité patrimoniale en charge et décharge!

⁷¹ Sidney Pollard, *The Genesis of Modern Management. A Study of the Industrial Revolution in Great-Britain*, Harmondsworth [G.-B.] : Penguin Books, 1968 [1965], p. 249.

⁷² Mair, *Book-keeping Methodiz'd.., op. cit.*, p. 20. « [Accounts] are of three kinds, viz. personal, real, and fictitious. A personal Dr. or Cr. is a Person's Name; as *David Wilson* in the preceeding [sic] Post. A real Dr. or Cr. is a Thing; as *Cash, Sugar, Shalloon, &c.* A fictitious Dr. or Cr. is a Term made use of to supply the want or personal or real one; as *Profit and Loss, Voyage, &c.* »

⁷³ A noter que cette répartition s'est perpétuée jusqu'à nos jours dans la comptabilité anglo-étatsunienne, qui distingue toujours comptes personnels, réels et nominaux.

Mais c'est la troisième catégorie, celle des comptes dits "fictifs", qui est la plus intéressante, car elle donne lieu à des descriptions significatives pour ce qui nous concerne, et révélatrices d'une certaine conception de la comptabilité. Cette conception est bien perceptible dans la construction du principal compte fictif, le compte de "Profits et pertes". Mair explique qu'il reçoit tous les cas "simples", qui "ne peuvent être convenablement divisé entre une Partie Dr. et une Partie Cr., mais consistent en seulement l'une de ces deux parties".⁷⁴ Une première série d'exemples inclut un héritage reçu d'un ami, ou tout autre don de marchandise ou d'argent, mais aussi "location de Boutique, d'Entrepôt, ou toute autre Chose de même Nature".⁷⁵ Le compte Gains et Pertes est donc conçu comme un outil de mise en ordre, beaucoup plus que comme un outil de description du gain ou de la perte ; il mélange ce que l'on appellerait aujourd'hui des comptes de charge, non liés à un compte particulier, et des rentrées ou sorties exceptionnelles, y compris des augmentations ou des diminutions de capital. C'est la nature de l'opération qui compte ici, non son origine et encore moins son sens, en perte ou en gain, ce que Mair proclame d'ailleurs explicitement : "Il serait fort souhaitable, que nous eussions quelque Mot Anglais d'une telle signification générale, qu'il pût également s'appliquer pour désigner le Gain ou la Perte".⁷⁶

Comment un gain ou une perte peuvent-elles être de même nature ? Et surtout, quoi de commun entre un héritage et la location d'un entrepôt ? En première analyse, deux types d'opérations bien différentes sont concernées ; mais l'unité profonde de ces opérations est dérivée des acteurs qu'elles mettent en jeu. Un don de marchandise, un gain au jeu, un navire disparu en mer sont autant de résultats définitifs, qui augmentent ou diminuent le patrimoine du négociant sans créer de relation transactionnelle avec un tiers ; c'est le négociant lui-même qui se crédite ou se débite de la perte ou du gain, qui donne et qui prend en somme directement à tel ou tel compte. Si un compte marchandise reçoit une certaine quantité (et valeur) en cadeau gratuit, ce don vient en un sens du négociant, et de lui seul, puisque personne d'autre n'en sera crédité ; l'opération fonctionne comme une augmentation de capital aujourd'hui. De même, la valeur possédée par le négociant et disparue avec un navire n'est plus due par personne, c'est comme si le négociant lui-même la retranchait en l'ôtant du

⁷⁴ *Ibid.* p.17 « cannot properly be divided into a Dr. Part and Cr. part, but consist of one of these parts only ».

⁷⁵ « Shop-rent, Warehouse-rent, or other Things of the like nature », *ibid.* p. 17.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 19. « It were indeed to be wished, that we had some *English* Word of such a general Signification, as to be equally applicable to denote Gain or Loss ».

capital qu'il possède, en supprimant ou diminuant de la somme perdue le compte idoine. Nous ne sommes pas très loin ici, dans le principe, des comptes "à charge" et "à décharge" des intendants de grands domaines.⁷⁷

Quid, alors, des locations d'entrepôts et autres dépenses de ce genre — des "charges" — que Mair évoque ? Le raisonnement est en réalité le même : le seul bénéficiaire identifiable de telles dépenses est le négociant lui-même, qui décide de réduire son capital de la dépense correspondante. Celle-ci ne génère aucun stock nouveau, n'augmente pas le crédit disponible, et est donc une dépense improductive, une perte sèche, du point de vue de la comptabilité de l'époque, ce qui démontre à quel point celle-ci est éloignée de la notion de coût telle que nous la concevons aujourd'hui. Mair est d'ailleurs peu clair, au moins dans ses pages introductives, sur le degré auquel il convient d'attribuer à des comptes de marchandise même des dépenses clairement liées à un type de marchandise ou d'activité particulières, puisqu'il explique que "Le *compte du Grand Livre* est quelque peu soulagé par d'autres Comptes qui sont communément utilisés, et qui ne sont rien d'autres que des Branches particulières de lui-même; comme *Charges de marchandises, Dépenses domestiques, &c.*"⁷⁸. Le compte Gain et Pertes correspondrait donc en un sens au compte de résultat d'aujourd'hui, regroupant l'ensemble des charges et produits générés par les opérations du marchand, alors que tous les autres comptes seraient des comptes de bilan, établissant la situation comptable par rapport aux actifs et au passif.

Il faut cependant bien souligner que Mair ne pense absolument pas dans ces termes. La dichotomie pour lui est avant tout dans le rapport débiteur / créancier, entre deux comptes personnels et / ou réels pour une transaction « complète », comme il la baptise, entre le négociant lui-même et un de ces mêmes comptes pour tout ce qui relève du compte Gains et Pertes. De ce point de vue, il n'y a pas vraiment de dualité entre comptes personnels et réels, c'est-à-dire entre crédits obtenus ou consentis auprès d'acteurs, d'une part, et actifs, marchandises ou valeurs, d'autres part. L'unité profonde des deux types de comptes, comme

⁷⁷ Yannick Lemarchand, « Double entry versus charge and discharge accounting in eighteenth-century France », *Accounting, Business & Financial History*, vol. 4, n° 1, 1994, p. 119–145 ; également *Du dépérissement à l'amortissement : enquête sur l'histoire d'un concept et sa traduction comptable*, Nantes : Ouest éd., 1993.

⁷⁸ « the *Ledger-accompt* [of Profit and Loss] is somewhat eased by other *Accompts* that are commonly kept, which are nothing else but particular Branches of itself; such as, *Charges of Merchandize, House-expences, &c.* », *ibid.*, p. 18.

Mair l'explique, est leur statut de sources et / ou réceptacles de crédit, et de crédit qui circule sans cesse d'un compte à l'autre. L'insistance sur l'exactitude photographique instantanée produite par la partie double, cette "vision exacte et correcte" que les règlements royaux en France et les contrats et actes privés en Grande-Bretagne appellent de leur vœux,⁷⁹ renvoie d'abord à ce souci de mesurer la distribution exacte des biens d'un négociant entre les différents objets et débiteurs auxquels cette valeur a été en quelque sorte "donnée" à l'origine. La difficulté est que depuis cette distribution initiale, un dédale de transactions a fait circuler des parcelles de ce prêt de départ d'un compte à l'autre ; la partie double permet de suivre cette circulation en minimisant les risques d'erreur, de façon à retracer ce que Mair et les autres auteurs de l'époque perçoivent avant tout comme une succession de prêts à des comptes particuliers, une succession d'actes de crédit.

En opposition complète à ce mécanisme fondamental de circulation, de flux, le compte Gains et Pertes porte en définitive sur des transactions entre le négociant et ses propriétés, soit utilisation à fonds perdus, soit apport de fonds net, sans qu'un acteur tiers soit concerné. Ceci ne signifie pas que des comptes n'en sortent pas modifiés. Un héritage en argent monnayé augmente la valeur du compte Caisse, un don d'étoffes celui du compte marchandises, un achat à crédit celui du compte Lettres et billets à payer, et chacun des comptes est débité de la valeur ainsi acquise. Mais cette modification est un acte autonome du propriétaire, sous sa seule responsabilité, acte régalien au niveau modeste d'une comptabilité, qui ressort du même principe que le "don" de départ par lequel le capital avait été distribué entre les comptes. L'architecture comptable de l'époque est donc bien appuyée, chez Mair comme chez de La Porte, sur l'analyse du rapport à l'acte de crédit qu'une transaction incarne : transfert de crédit d'un compte à l'autre d'un côté, don ou prélèvement régalien du propriétaire de l'autre.

Le même mécanisme se retrouve à la source des autres comptes "fictifs" que Mair décrit. Un exemple particulièrement net est fourni par le cas d'un envoi de marchandises par voie de mer : "lorsqu'un Marchand envoie des Marchandises par Mer, [...] il n'y a pas de Dr. ; car d'une part rien n'est reçu en échange d'elles, et d'autre part le Commissionnaire à qui elles

⁷⁹ Si en France les obligations des teneurs de livres sont codifiées par l'Ordonnance de 1673, en Angleterre elles apparaissent de manière plus floue, mais tout aussi générale, aussi bien dans les contrats sous seing privés que dans les lois dites « privées » passées par le Parlement pour régler tel ou tel contentieux ou accorder un privilège. R. J. Chambers et P. W. Wolnizer, « A true and fair view of position and results: the historical background », *Accounting, Business & Financial History*, vol. 1, n° 2, 1991, p. 197–214.

son consignées n'est pas encore chargeable".⁸⁰ La raison pour laquelle l'"aventure" maritime, comme on l'appelait à l'époque, est individualisée est le statut réel des marchandises à bord, qui sont différenciées du reste du stock du fait même qu'elles sont envoyées par mer, mais qui ne sont pas pour autant transférées sous l'autorité d'un tiers responsable, d'un compte personnel de commissionnaire par exemple. La création d'un compte d'"aventure" est donc là encore un acte autonome du négociant, qui divise son stock en créant un sous-ensemble. Aucune tierce partie n'est concernée dans cette transaction, et le compte correspondant est classé par Mair comme un compte également fictif. Cette analyse est d'autant plus remarquable qu'en toute logique, un compte d'aventure devrait être plutôt conçu comme un compte réel, à l'instar d'un compte "Sucres" ou "Vins", puisque lui aussi contient des marchandises données par le propriétaire. Mais Mair préfère souligner le changement de statut de ces marchandises, qui ne sont plus stockées sous le contrôle direct du marchand, mais pas encore sous celui de quelqu'un d'autre. La dépossession physique de ces marchandises, envoyées dans un entre-deux dans lequel elles échappent au propriétaire, justifie de les verser dans un compte nouveau, qui reste cependant "fictif" du fait de l'absence de tiers débiteur ou créancier dans la transaction.

On voit à quel point la notion de crédit est travaillée dans la construction des comptes, puisque même une opération très simple, bien identifiable et isolable, comme un envoi de marchandises, est différenciée suivant les deux axes principaux isolés plus haut, transfert de crédit entre comptes, impliquant des tiers, ou apport unilatéral de capital par le propriétaire, sans tiers impliqué. Confiées à un commissionnaire, des marchandises sont transférées de compte à compte ; envoyées sous la responsabilité de leur propriétaire, elles donnent naissance à un compte "fictif" d'"aventure", à la nature toute différente aux yeux de notre auteur. Cette hiérarchie des priorités, donnant la première place aux flux de crédits, se retrouve dans tous les types de compte, et pas seulement dans les comptes "fictifs" ; ce qui conduit les comptes que Mair baptise "personnels" à être nettement plus différenciés que les comptes de marchandises, ou comptes "réels". Ainsi, des distinctions très fines sont faites entre les différents types de crédit. Les prêts à la Grosse, par ce qu'ils représentent un rapport de crédit particulier, ont ainsi droit à un compte à part; et bien sûr les cas de responsabilité multiple (agent, commissionnaire) et *a fortiori* de propriété multiple (partenariats) sont

⁸⁰ « when a Merchant sends Goods to Sea, [...] there is no Dr.; for neither is any thing received in their stead, nor is the Factor to whom they are consigned, as yet chargeable ».

Mair, *Book-keeping Methodiz'd...*, *op. cit.*, p. 17. Cf. aussi p. 36 seq.

soigneusement individualisés.⁸¹ Une telle précision est en partie obligatoire, puisque chacun de ces cas impose des calculs particuliers. Mais l'effort de classification va nettement au-delà de ce qui est strictement nécessaire, comme dans le cas du compte spécial envisagé par Mair pour recueillir les relations d'affaires occasionnelles ("Small Debts"). Surtout, ces injonctions détaillées gouvernant l'organisation des comptes personnels tranchent avec la latitude très large que Mair laisse à son lecteur dans les autres types de compte, "fictifs" ou "réels".

Ainsi, aucune tentative de distinction n'est faite dans l'infinie variété des actifs marchands, tous passés au crible du rapport de crédit plutôt que répartis par familles d'après leur nature. Mair amalgame sous la catégorie "compte réel" une marchandise comme le sucre, une maison louée ou un navire acquis, les comptes "Sucre", "Navire" et "Maison" étant gérés exactement de la même façon. De plus, pour ces actifs comme pour les comptes personnels, toutes les opérations qui ne génèrent pas un transfert de crédit, mais uniquement une charge ou un produit, sont le plus souvent renvoyées en vrac au compte Gains et Pertes, ou à l'un des sous-comptes de dépense que Mair évoque. Ceci aboutit généralement à rendre impossible tout calcul de rentabilité à l'intérieur de ces comptes d'actifs, puisqu'une partie des dépenses qui y sont associées n'apparaît pas en lien avec l'activité qui les génère, mais uniquement dans le compte Gains et Pertes. L'introduction dans ce dernier d'un système réfléchi de comptes subordonnés pourrait théoriquement pallier cet inconvénient, et donner lieu à une vision analytique de la rentabilité de différentes activités. Mais les quelques exemples fournis par Mair, dépenses domestiques ou "charges de marchandises", ne renvoient nullement à une réflexion de ce type; il n'y a aucune trace d'un sous-compte de Gains et Pertes associé à un compte de marchandise particulier, par exemple. En revanche, Mair donne comme exemple les pénalités versées en cas de rupture de contrat, mais conseille indifféremment de créditer Gains et Pertes, ou d'ouvrir un compte spécial "Refus de Transaction" qui se trouve ainsi mis sur le même plan que les dépenses domestiques, les charges d'assurances ou de marchandises, ou les comptes d'intérêts payés ou reçus, également susceptibles de se voir ouvrir un compte.

Dans le flot alimentant les gains et les pertes, il est donc possible d'identifier un nombre limité de sources et d'observer les gains et pertes sur ces sources particulières, mais le choix du type de mouvement ainsi observé est entièrement pragmatique, en fonction des besoins particuliers du négociant concerné, et ne donne absolument pas lieu à une analyse systématique. La même approche se retrouve pour les marchandises, ventilées entre des comptes particuliers pour les marchandises importantes, sur lesquelles il faut connaître le gain

⁸¹ Gestion des biens p. 29 ; prêts à la Grosse p. 30; intérêts, abattements, etc. pp. 31-34.

ou la perte, et ce que Mair appelle les "petty Wares", ces marchandises d'importance mineure, soit en valeur soit en volume, qui peuvent être regroupées en un compte général "Marchandises".⁸² Là aussi peut apparaître une dimension de mesure du gain et de la perte, mais limitée pragmatiquement aux marchandises dans lesquelles le marchand choisit de se spécialiser, c'est-à-dire, et ce n'est sans doute pas une coïncidence, celles sur lesquelles sa compétence personnelle est suffisante pour qu'il puisse juger de leur valeur, et donc exploiter l'information comptable. Encore cela suppose-t-il que le marchand veille à enregistrer les charges et produits correspondant à une marchandise ainsi privilégiée dans le compte correspondant, plutôt que de les renvoyer comme d'habitude en gains et pertes. C'est loin d'être toujours le cas en pratique, nous le verrons.

Pour Mair comme pour de La Porte, en définitive, la comptabilité est donc bien un outil de suivi du crédit, et non un instrument d'analyse des mécanismes du profit. Charges et produits sont répartis non en fonction de l'activité qui les génèrent, ou de leur nature, mais plutôt en fonction de leur position dans les flux de crédit qui entourent les affaires du négociant. La catégorisation essentielle oppose en effet les transactions, qu'elles soient charges ou produits, qui peuvent être vues comme neutres du point de vue de ces flux de crédit, dans la mesure où elles peuvent être considérées comme provenant directement du patrimoine du négociant ou y retournant sans mettre en jeu une transaction avec un tiers, et celles qui au contraire constituent ces flux, dans la mesure où elles mettent en jeu des transferts de valeurs entre les différents participants à ces flux, y compris entre les comptes réels du marchand lui-même. Sans exclure totalement la possibilité de calculs de profits sur des activités particulières, le français et le britannique s'accordent à ne laisser à ce type d'analyse comptable qu'une place accessoire. L'essentiel reste la maîtrise des transferts de valeur entre créditeurs et débiteurs et le suivi des stocks engendrés dans le cadre de ces transferts. Les résultats générés lors de ces transferts sont sortis de cette comptabilité des flux de crédits par l'intermédiaire d'un nombre limité de comptes particuliers que Mair appelle des "comptes fictifs", et de La Porte des "comptes du chef", et qui ont en commun de jouer un rôle de charge et décharge du capital, et non de suivi des activités ou des mécanismes du profit.

Le raisonnement que nous avons mis en lumière chez Mair se retrouve peu ou prou des deux côtés de la Manche dans tous les manuels du XVIIIe siècle. Pour compléter notre visite des grands auteurs côté français, évoquons François Barrême, qui distingue compte "particuliers" (personnels) et "généraux" (caisse, effets, marchandises), puis crée parmi ces

⁸² Compte Marchandises générales, p. 26.

derniers deux comptes qui, combinés, correspondent au compte Gains et Pertes de Mair, le compte "Profits & pertes" et le compte "Capital". "Capital" regroupe toutes les recettes et dépenses ne mettant en jeu aucun autre compte: ainsi ses comptes Caisse, Billets et Remises "doivent à Capital 32000 livres que j'ai touchées de la succession d'un de mes Oncles" puisque, explique Barrême, "tous ces effets entrent à mon profit [et] je ne serai jamais obligé d'en compter à [d'en créditer] aucun de mes correspondants". Le compte "Capital" de Barrême est donc utilisé, non seulement de manière traditionnelle pour recenser la valeur investie au départ dans les autres comptes, et clôturer les comptes lors du bilan, mais aussi de manière plus originale, comme variante du compte "Profits & pertes", qu'il soulage de la tâche d'enregistrer tout ce qui constitue une augmentation ou une diminution du capital. Le raisonnement utilisé pour cette opération est en revanche identique à celui développé par Mair de l'autre côté de la Manche. Et, comme Mair, Barrême l'étend ensuite à toutes les opérations générant des charges ou des produits sur d'autres comptes sans création de dette ou de créance. Par exemple, l'écriture "Caisse doit à profits & pertes 800. liv. que j'ai reçues pour 6. mois d'intérêts de 40000. l. de Billets de l'Etat", enregistre en caisse des intérêts perçus sur des effets (ici d'Etat) sans que ces intérêts laissent de trace dans le compte "Billets de l'Etat", dont ils tirent pourtant leur origine. Barrême explique que cela permet de ne pas introduire de différence entre la valeur "réelle" (c'est-à-dire faciale) des billets détenus (40000 livres) et le solde du compte (qui monterait à 40800 livres si le gain y était comptabilisé).⁸³

Il y a une certaine continuité de vocabulaire avec la comptabilité d'aujourd'hui: les comptables anglophones distinguent toujours comptes personnels, réels et nominaux, de même que les comptables français différencient comptes de bilan et comptes de gestion, et il est possible de projeter ces catégories sur les architectures comptables du passé, telles que nous venons de les décrire. Ce serait pourtant une erreur, parce que la construction intellectuelle sous-tendant les ouvrages des auteurs des XVII^e et XVIII^e siècle est profondément différente de celle qui est la nôtre. Mair comme Barrême réfléchissent en termes de crédits successifs; c'est le réseau des obligations créées par les dévolutions de

⁸³ « Au lieu de créditer Capital des effets dont j'ai hérité de la succession de mon Oncle, j'aurois pû créditer le compte des profits & pertes », signale d'ailleurs notre auteur au passage. Pour être complet, Barrême ouvre également un compte « Dépenses domestiques », qu'il solde dans le compte Profits & pertes au moment du bilan. Cf. François Barrême, *Traité des Parties Doubles ou Methode aisée pour apprendre tenir en Parties Doubles les Livres du Commerce & des Finances*, Paris, Chez Jean-Geofroy Nyon Libraire, 1721, p. 26-27, 59, 83.

valeur qu'il faut arriver à saisir précisément. Dans un chapitre intitulé "Réflexions sur divers comptes établis sur le Grand Livre", Barrême explique que

"CAPITAL est le compte chef auquel tous les autres comptes sont subordonnés, auquel tous les autres comptes sont obligés de compter de leur *recette* & de leur *dépense*. CAISSE est un Caissier auquel CAPITAL a confié le maniement de ses deniers. Le compte des Billets de l'Etat est un Commis auquel CAPITAL confie les Billets de l'Etat. Le compte des Eaux-de-vie est un Commis auquel CAPITAL confie ses Eaux-de-vie..."⁸⁴

Notons la formule: *leur* recette, *leur* dépense. Cette nuée de sous-traitants n'est pas envisagée comme un ensemble d'activité interconnectées, d'où l'impossibilité de gérer des charges et des produits qui ne relèvent pas d'un compte en particulier ; frais généraux ou oncles à héritage sont autant d'éléments parasites, à extraire du système et ramener du côté du propriétaire.

Mais surtout chaque compte individuel est bien abordé du seul point de vue de son crédit (ce qu'il a reçu, ce qu'il a donné, ce qu'il doit, ce qui lui est dû); si l'on peut à la rigueur parler de comptes d'opération pour des comptes d'aventure comme "Navire X", et, beaucoup moins fréquemment, de résultat calculable sur certains comptes "réels" comme "Eaux-de-vie", la réflexion sur les coûts, et, par extension, le calcul du résultat, du profit en somme, n'intervient qu'épisodiquement, là où chaque marchand le souhaite, ce qui est une autre façon de dire que de tels calculs ne sont pas tenus pour indispensables. De fait, que ce soit pour des marchandises ou des opérations, les coûts associés comme les produits enregistrés sont le plus souvent directement passés par profits et pertes, sans transiter ni sur des comptes d'exploitation permettant de les analyser, ni même sur les comptes d'opération ou de marchandises correspondants. A vrai dire, nombre de coûts ne sont absolument pas ventilés, au point de rendre incertains même les calculs de profits qui seraient théoriquement possible. L'exemple des obligations d'Etat donné par Barrême est éclairant; le but n'est pas de savoir combien des effets particuliers rapportent, mais de quelle manière la valeur investie dans ce compte-là, par opposition aux autres, a varié dans le temps. Nous reviendrons sur ce point en conclusion du présent chapitre, mais remarquons dès maintenant que puisque la distribution des rôles dans la gestion de l'activité marchande de l'époque Moderne ne fait pas de la comptabilité un outil analytique des stratégies et des coûts, il faudra se demander comment ces fonctions sont remplies, et pourquoi les acteurs de l'époque n'ont pas jugé utile d'en construire une approche quantifiée à travers des comptes dérivés de celui de profits et pertes.

⁸⁴ *Ibid.*, p. 238; la capitalisation et les italiques sont de Barrême.

*
* *

Lire les manuels, certes, mais théorie et pratique se recouvrent-elles? Confrontons l'une à l'autre, et évoquons les structures de quelques livres de compte du dix-huitième siècle. L'un des fonds marchands français les mieux conservés est celui de la maison David Gradis et fils, de Bordeaux, bien connu des spécialistes puisque ce très riche fonds a été abondamment utilisé, y compris par Paul Butel.⁸⁵ Celui-ci avait estimé que les 220 armements de navire réalisés de 1718 à 1789 par la firme de David Gradis et fils, sous la direction dudit David puis de son fils Abraham, représentaient le double de la moyenne des armements des autres firmes les plus actives à Bordeaux, ce qui faisait de Gradis le plus gros armateur bordelais. La quasi-totalité de ces armements était en direction du Canada et des Îles : Richard Menkis a calculé que dans les 27 premières années de la firme, de 1717 à 1744, 77 des 80 armements réalisés concernaient les Îles -et les trois derniers étaient des négriers. La tendance se renforça après la mort de David, puisque son successeur Abraham, aidé du neveu de celui-ci, Moïse, obtint une série de contrats royaux en direction de Cayenne, du Canada puis de Saint-Domingue, tandis que les deux hommes montaient également des partenariats avec des officiels à la Martinique, à Cayenne et à Gorée. Certains de ces contrats sont d'ailleurs passés à la postérité sous le nom d'"Affaire du Canada", lorsque l'intendant François Bigot, avec lequel la maison Gradis était en partenariat, se vit mis en accusation par la justice royale pour des actes supposés de prévarication commis dans les années 1750.

Nous disposons du journal, c'est-à-dire des enregistrements comptables quotidiens des transactions, et de la correspondance active pour certaines années, en particulier l'année 1755, dépouillée ici. Première constatation: les comptes personnels sont très nombreux, pas moins de 232 comptes actifs, dont 6 comptes de sociétés importantes, avec au moins 211 individus ou groupes d'individus différents détenant des comptes, hors ces sociétés.⁸⁶ L'on sait

⁸⁵ Cf. le mémoire de maîtrise de Marguerite Martin, « Correspondance et réseaux marchands: la maison Gradis au dix-huitième siècle », dir. D. Margairaz, Université Paris I Panthéon-Sorbonne, 2008 ; également, pour une approche érudite des origines de la famille, Richard Menkis, « The Gradis family of eighteenth century Bordeaux: A social and economic study, » Thèse de Ph. D., Brandeis University, n. p., 1988, recherche malheureusement assez limitée dans l'exploitation des comptes de la maison.

⁸⁶ AN Gradis, 181 AQ 6*, "Journal, 20 août 1751-14 mai 1755" [ci-après AN Gradis

malheureusement peu de choses sur ces dernières: les navires l'Entreprenant et la Renommée ainsi que la cargaison "numéro 7" sont possédés collectivement par des groupes d'investisseurs anonymes, et l'on trouve également une "société" à plusieurs comptes dont nous savons par ailleurs qu'il s'agissait probablement du partenariat entre Gradis et les Mendes à la Martinique. Notons également que l'information contenue dans la comptabilité ne se limite pas aux comptes mis en jeu chaque transaction. Plus de 500 noms supplémentaires d'acteurs divers et variés sont mentionnés incidemment: tireurs, tirés, bénéficiaires et endosseurs surtout, mais aussi commissionnaires, capitaines de navire, possesseurs d'entrepôts, etc..

Les correspondances ne contiennent pas plus d'acteurs, et peut-être moins; Marguerite Martin a recensé 400 acteurs dans la correspondance de l'année 1759, mais une bonne cinquantaine sont des grands personnages cités en lien avec tel ou tel événement, mais évidemment inconnus de Gradis — alors qu'à l'inverse chacun des 240 possesseurs de comptes est une connaissance réelle, le plus souvent assez proche, puisque l'on voit mal un marchand ouvrir un compte à un inconnu. Encore ce chiffre est-il sous-estimé, puisque pas moins de 36 comptes concernent des partenariats, familiaux ("Raully Freres", "Moisant Pere et Fils") ou non ("Lienan & Cie", "Salles & Cie", "Rice & Archdeacon"). Le total des individus concernés est donc plus proche de 300 que de 200...

Les comptes personnels incluent parfois plusieurs comptes en parallèle pour le même individu, du fait du jeu des partenariats et surtout des commissions: un compte d'actifs confiés par Gradis à "X" en commission sera libellé "X n/C" ("notre compte"), alors que si ce même "X" est le mandant et Gradis le commissionnaire, l'on trouvera "X s/C" ("leur compte").⁸⁷

181 AQ 6*], et 181 AQ 7*, "Journal, 1er juin 1755-26 octobre 1759" [ci-après AN Gradis 181 AQ 7*]. Plusieurs comptes ont cependant des patronymes proches ou identiques de ceux d'autres comptes, mais renvoient à des folios différents du grand livre, ce qui laisse planer un doute: par exemple « Martineau » et « Martineau de Clairac », « Aubry d'Orléans » et « Aubry & Renault », ou « Bonaffoux » et « D. Bonafoux ». Je comptais 217 individus différents à coup sûr dans Gervais, « A merchant and a French Atlantic? Eighteenth-century account books as narratives of a transnational merchant political economy », *French History*, vol. 25, n°1, mars 2011, pp. 28-47, sur une période légèrement différente (octobre 1754-septembre 1755 au lieu de l'année 1755), les deux mesures sont donc assez proches.

⁸⁷ Cf. Raymond De Roover, « Early accounting problems of foreign exchange », *Accounting Review*, vol. 19, n° 4, octobre 1944, p. 381-407, sur les sources de n/c - l/c. De

Malheureusement, Gradis ne respecte pas les "bonnes pratiques" de son temps sur les comptes de commission à cet égard, dans la mesure où des comptes notés "s/c", voire "n/c", subsistent isolément, sans lien clair à un rapport de mandant à commissionnaire, et semblent bien avoir été peu à peu transformés en comptes individuels "simples". C'est ce que démontrent les trois écritures suivantes:⁸⁸

"Marchandises Generales Dt a Divers £ 2590 p 70 p. Mouchoirs que David Alexandre nous a envoyé Sçavoir a David Alexandre pour le Cout & faix £ 2520 a Caisse payé p le fret 70";

"Joseph Rozier Dt a David Alexandre n/C £ 2520 pour 70 douzaines Mouchoirs a £ 36 la d.ne Suivant Sa Lettre du 24 Fevrier";

"Divers Dt a Marchandises Generales £ 2590 pour 70 p. Mouchoirs de Bayonne Credités deux fois a David Alexandre, que Contrepassons Saviour David Alexandre pour le double employ £ 2520 Caisse Idem 70"

Ces écritures, passées les 28 février, 20 mars et 22 mars, indiquent que Gradis emploie indifféremment "David Alexandre" et "David Alexandre n/C". Les deux comptes ont pourtant deux folios de grand livre (232 et 233 respectivement), et étaient peut-être séparés au départ. De fait, on rencontre le 26 septembre une référence unique pour l'année 1755 à "David Alexandre s/C", avec le folio 233:

"Charles & Antoine Masson & Comp Dt à David Alexandre S/C £ 629 Pour les deux articles Suivants qu'il nous Creditent Suivant Leur Letre du 16 Courant avoir reçu pour Compte du dt Alexandre Saviour que Mr Magon Leur ont Compté Le 24 Sept. 1754 pour Solde de Compte avec Le dit Alexandre y Compris un retour de la grosse qu'il nous a Cedé P. 78.1 7/8 que lesd. leur ont compté le 17 mars dernier pr un retour de la même affaire 88.7 7/8 à 75 P.167.1 3/4"⁸⁹

Il est donc logique de supposer que Gradis avait ouvert au départ, sur deux feuilles face à face, un compte "David Alexandre n/c" et un compte "David Alexandre s/c" ; mais il les a apparemment confondus depuis, utilisant indifféremment l'une ou l'autre page... au point de commettre des erreurs!

D'une façon plus générale, les comptes de commission sont le plus souvent traités comme des comptes personnels. Une opération en commission a provoqué leur ouverture, une

Roover affirme que les comptes sont distingués du fait de problèmes de changes, mais rien n'est moins certain.

⁸⁸ AN Gradis 181 AQ 6*, écritures de 28/2, 20/3 et 22/3/1755. Bonnes pratiques: De La Porte, *La science des négocians...*, *op. cit.*, 212-216; Barême, *Traité...*, *op. cit.*, 57-58.

⁸⁹ AN Gradis 181 AQ 6*, écriture du 26/09/1755.

partie au moins des actifs qui leur servent de base restent donc la propriété du commettant, et le commissionnaire empoche sur certaines opérations liées au compte un pourcentage (2% en principe) qui s'ajoute aux frais. Mais contrairement à ce que l'on attendrait, ces mêmes comptes sont aussi utilisés pour des transactions à crédit hors tout lien de commission, comme dans le particulièrement frappant "Charles & Antoine Masson & Comp n/C Dt; à Masson de Malbonie n/C £ 5832.15 Pour leur traite Sur nous pble à Paris acceptée au d.lle du dt du 12 Ct à 90 Jours de datte a l'ordre de Bicard".⁹⁰ Comme il ne s'agit pas de solder l'un ou l'autre de ces deux comptes, qui restent actifs par la suite, cette écriture implique que les Masson, commissionnaires de Gradis, ont fait payer une traite tirée sur Gradis au bénéfice d'un tiers par un parent parisien, également commissionnaire de Gradis, et que Gradis a réglé cette traite en débitant les Masson, et en créditant le parisien — alors même qu'en principe aucun des deux comptes n'était un compte personnel. Simplement, la somme versée viendrait en déduction de ce que Masson de Malbonie le parisien devrait à Gradis lors du compte final qu'il rendrait comme commissionnaire, et s'ajouterait au contraire à la dette des Masson envers Gradis.

L'étude d'un cas précis, celui des deux comptes "Charles & Antoine Masson & Comp L/C" ["Leur Compte"], en principe compte d'actifs confiés en commission par les Masson à Gradis, et "Charles & Antoine Masson & Comp n/C" ["notre Compte", donc], en principe compte d'actifs confiés en commission aux Masson par Gradis, confirme que ce dernier reste assez loin d'une logique de comptes en commission nettement séparés (Cf. Tableau 1 ci-après). La seule différence significative existant entre ces deux comptes "l/c" et "n/c" du point de vue des opérations enregistrées est que dans le second compte, des Masson comme commissionnaires de Gradis, des marchandises sont en jeu de temps à autres, alors que le compte personnel des Masson ne traite que des effets de commerce, et aucune marchandise, du moins en 1755. Il semble bien, d'une part, que "Charles & Antoine Masson & Comp L/C" est, ou a fini par devenir, le compte personnel des Masson, que Gradis baptise ainsi pour le différencier du compte séparé traitant les marchandises reçues en commission par les Masson, et d'autre part que ce dernier compte a fini aussi par être utilisé plus ou moins comme un compte personnel du fait des jeux de compensation du type de celle que nous avons relevée avec Masson de Malbonie, même si la persistance probable d'opérations qui pourraient être en commission (l'"envoi à Bayonne" du 6 mai 1755, par exemple) justifie le maintien d'un compte séparé.

⁹⁰ AN Gradis 181 AQ 7*, écriture du 25/08/1755.

La nature incertaine des comptes en "n/c" et "s/c" est confirmée par la suite d'écritures suivante, passées en une seule journée (3 septembre 1755) :

Tableau 1: Les deux comptes "L/C" et "N/C" de Masson & Cie auprès de la maison Gradis, 1755

| date | fo. | Ecriture | £ | sol | den | date | fo. | Ecriture | £ | sol | den |
|--|-----|--|-------|-----|-----|--|-----|--|-------|-----|-----|
| Dr Masson, Charles & Antoine & Comp.e L/C | | | | | | Masson, Charles & Antoine & Comp.e L/C Cr | | | | | |
| 22/01 | 112 | Charles & Antoine Masson & C.e L/C Dt a Masson de Malbonie n/C £ 22416.12.4 pour leurs traites du 7 Courant Sur nous a Paris que nous avons accepté au dom.lle du dit Malbonie, Sçavoir a l'ordre de Salles de Merle £ 2000 2200 A l'ordre de G.me Savary £ 2200 1800 2000 a l'ordre de Banchereau Fils 1000 a l'ordre de Yves Le Clerc 600 [etc...] [total] 22416.12.4 du 7 Courant a 90 Jours de Datte | 22416 | 12 | 4 | 02/05 | 112 | Masson de Malbonie n/C Dt a Ch.& Ant. Masson & C.e L/C £ 22509.7.6 p Ses traites Sur les d.ts Suivants Sa Lettre du 15 avril p.les 1500.20 a £ 15 | 22509 | 7 | 6 |
| 25/08 | 112 | Ch. & Ant. Masson & Comp L/C Dt. à Masson de Malboné n/C £ 16948 pour leur traites Sur nous pble a Paris, accepte pble a Son dom.lle, du 12 Courant à 110 Jours de datte a l'ordre de Bicard, Savoir £ 6549 5648 5651 | 16948 | 0 | 0 | 18/08 | 112 | Divers Dt; à Ch. & Ant. Masson & C. L/C £ 904.9.9 P leur Remises, Savoir Bory pour Sa traite du 30 Juillet a 90 Jours de datte a l'ordre des dits £ 765 Lettres & Billets à Recevoir pour une traite de Meschin de Cadiz du 28 Juillet a 100 Jours de datte 139.9.9 | 904 | 9 | 9 |
| 01/09 | 112 | Ch. & Ant. Masson & Comp L/C Dt à Masson de Malboné n/C £ 2642.10 pour Leur traites du 19 aout a 90 Jours de datte, que nous avons accepté payables Ches le dit de Malboné, Savoir £ 2265; a l'ordre de Isambert Freres 377.10 a l'ordre de Mad Pean de Meny | 2642 | 10 | 0 | | | | | | |
| 28/10 | 112 | Charles & Antoine Masson & Comp.e L/C Dt à Caisse £ 150 p leur traite du 29 Juillet à 90 Jours datte à l'ordre Gastrian aqutée ce Jour | 150 | 0 | 0 | | | | | | |
| Dr Masson, Charles & Antoine & Comp.e n/C | | | | | | Masson, Charles & Antoine & Comp.e n/C Cr | | | | | |
| 19/06 | 25 | Charles & Antoine Masson & Comp. n/C Dt; a Gains & Pertes £ 450 Pr P.es 116.1 1/2 a 77s; qu'ils ont reçu du Consulat Espagnol pour ce quy nous Revient du Contract de Grosse d'Augustin Idiaque Suivant leur Compte & Lettre du 3 Courant | 450 | 0 | 0 | 03/03 | 25 | Mr de Beauharnois Dt a Ch. & Ant. Masson & Comp.e n/C £ 1767.17.4 pour Leur Remise en une traite du dt du 18 fevrier a 90 Jours de datte a leur ordre qu'ils ont passé a payer a nous memes, a 76 1/2 Pr 462.1 3/8 | 1767 | 17 | 4 |
| 25/08 | 25 | Ch. & Ant. Masson & Comp n/C Dt à Masson de Malboné n/C £ 5832.15 leurs traites Sur nous pbles à Paris acceptées au d.lle du dt du 12 Ct à 90 Jours de datte a l'ordre de Bicard, Savoir £ 2916.15 2916 £ 5832.15 a 75 3/4 | 5832 | 15 | 0 | 03/03 | 25 | Gains & Pertes Dt a Charles & Antoine Masson & Comp.e n/C £ 118.12 pr une Piece de vin de Canaries qu'ils nous ont envoyé Pr 31 | 118 | 12 | 0 |
| 26/09 | 25 | Charles & Antoine Masson & Comp Dt; à David Alexandre S/C £ 629 Pour les deux articles Suivants qu'il nous Creditent Suivant Leur Letre du 16 Courant avoir reçu pour Compte du dt Alexandre Savoir que Mr Magon Leur ont Compté Le 24 Sept. 1754 pour Solde de Compte avec Le dit Alexandre y Compris un retour de la grosse qu'il nous a Cedé P. 78.1 7/8 que lesd. leur ont compté le 17 mars dernier pr un retour de la même affaire 88.7 7/8 à 75 P.167.1 3/4 | 629 | 0 | 0 | 06/05 | 25 | Marchandises Gen. Dt a Ch. & Ant. Masson & C.e £ 644.10 p leur envoy a Bayonne Come il est expliqué au Brouillard P.s 168.7 1/2 | 644 | 10 | 0 |
| | | | | | | 18/08 | 25 | Divers Dt à Charles & Antoine Masson & Comp n/C £ 5182.5 Pour P.res 1337.6 3/4 qu'il Leur ont Compté Suivant Leur Lettre du 5 Courant Savoir Bigot La Couture Suivant reçu du 20 Juillet Ps 88.2 a 77s £ 389.15 Le Chev. de Beaufremond. suiv. reçu du 31 d. 549.4 3/4 d. 2116 Bory Sa traite du 30 Juillet à 90 Jours de datte 700 a 76 1/2 2677.10 [total] P 1337.6 3/4 £ 5182.5 | 5182 | 5 | 0 |

Source: Fonds Gradis, AN 181 AQ 6* et 7*

"Jacob Raphael S/C Dt à Divers £ 822.4.4 Pour Commissions, escompte & Courtages de nos traites et remises fait pour Son Compte..."

"Jacob Raphael S/C Dt à luy même Cte Particulier £ 4682.9.8 p Solde du dit Particulier

"Jacob Raphael n/C Dt a luy meme S/C £ 6191.13.5 pr Solde du premier"⁹¹

Jacob Raphael avait ouvert chez Gradis un compte en commission, sur lequel il déposait des effets de commerce que Gradis se chargeait de négocier (un mécanisme qui souligne à quel point la distinction entre marchandises, argent et effets de commerce est artificielle à l'époque ; tout pouvait être marchandises en commission, y compris les effets ou l'argent...). Parallèlement, le même Raphael avait un compte personnel, baptisé "Compte Particulier", qui concernait uniquement des marchandises envoyées à Cork, en Irlande, dans lesquelles notre négociant avait pris une participation. Enfin, un troisième compte à peu près inactif, "Jacob Raphael n/C", n'enregistra en 1755 qu'un protêt oublié de l'année précédente. Comme "Jacob Raphael s/C" se situait p. 169 du Grand livre, "Jacob Raphael n/C" p. 170, et "Jacob Raphael Cpte Particulier" p. 280, il est raisonnable de supposer que ce compte "Jacob Raphael n/C" était censé accueillir des biens confiés par Gradis en commission à Raphael, les trois comptes reflétant ainsi des situations de commission. Mais en clôturant l'opération de Cork ainsi que son propre compte chez Raphael, Gradis fusionna les trois comptes en un seul, sans modifier l'intitulé du compte restant, "Jacob Raphael s/C", alors que cette double clôture le transformait de fait en un véritable compte personnel, débordant largement l'opération de gestion d'effets en commission qui l'avait fait naître...

Plusieurs autres comptes libellés "s/c" ont un statut incertain : par exemple, un sieur Legal, capitaine du navire l'Union, se voit créditer sur un compte "Legal, capitaine du navire l'Union, s/c", de la somme considérable de 60.891 livres pour "son intérêt en capital" et le "proffit sur ladite Somme au prorata" ; tout indique un retour d'aventure, et il n'est pas question de commission...⁹² Et que dire des comptes "Bréard s/c courant" et "Bréard s/c particulier"? Même si le second compte est un compte de commission, une notation plus traditionnelle serait "Bréard" pour le compte courant et "Bréard s/c" pour le compte en commission... Autre cas litigieux, et des plus notables, le compte bancaire de Gradis lui-même chez la firme parisienne Chabbert et Banquet est le plus souvent noté "Chabbert et Banquet n/c", mais apparaît de temps à autres sous la forme "Chabbert & Banquet", alors que le suivi

⁹¹ AN Gradis 181 AQ 7*, écriture du 3/09/1755.

⁹² AN Gradis 181 AQ 7*, écriture du 14/11/1755.

des folios confirme qu'il n'existe bien qu'un seul compte. En l'espèce, il s'agit d'un quasi compte bancaire recueillant les effets que notre bordelais fait escompter, avec certainement des commissions perçues qui ne sont jamais détaillées, et sont créditées en bloc à nos banquiers comme "Commissions, avances & fraix" lors du bilan du compte réalisé en juillet 1755.⁹³ Mais la disparition périodique du "n/c" confirme l'attitude assez désinvolte de Gradis par rapport à cette notation; et de toute manière le compte avait enregistré de janvier à juillet des opérations totalisant 215.000 livres au crédit et de plus de 100.000 livres au débit, alors que 1608 livres seulement sont perçus au titre de ces commissions et autres, ce qui implique bien que des opérations en commission sont mêlées à d'autres opérations.

Cette porosité entre comptes personnels et comptes de commission peut paraître sans grande importance, mais elle démontre que le modèle normal de compte était bien le compte personnel, et non le compte d'opérations ou ce que les anglo-saxons appellent le compte réel, et que c'est d'après ce modèle que le compte de commission était géré. De fait, les comptes personnels dominent largement les livres de Gradis, avec plus de 200 comptes de ce genre (cf. ci-après Tableau 2). Il faut leur ajouter des comptes enregistrant un ensemble de crédits consentis à des acteurs divers, et regroupés parce que de même nature. La comptabilité de notre bordelais en contient assez peu d'exemples, si ce n'est le compte "Frets à recevoir de divers". Il s'agit d'un compte très peu actif, qui reçoit en tout et pour tout deux transactions pendant toute l'année 1755, "Alexandre Dt. a Frets a Recevoir de Divers £ 1149.5.3 p le Fret de 20 B[arri]ques Sucre venu par le Superbe", et " Leris Dt. à Frets a Recevoir de divers £ 142.6.6 p le fret de deux Balles de Cotton et une Barrique Sucre Brut qu'il a reçu l'année 1754 par Le navire Le David Cap autrousseau Comme au L.e de Copies de Comptes a f° 374". En d'autres termes, ce compte enregistre des avances faites par Gradis en règlement de frais encourus pour le compte de mandants. Un autre compte en apparence du même type, "Fret à payer pour le compte de Sa Majesté", est en réalité un compte subordonné au compte principal ouvert au Roi, et doit être considéré comme un compte personnel.

Comptes personnels, comptes de commission — qui fonctionnent, nous l'avons vu quasiment comme des comptes personnels —, et comptes d'avances pour un type particulier de dépense renvoient avant tout à un rapport de crédit individuel, quasiment du même ordre qu'un partenariat; les deux acteurs (ou groupes d'acteurs, s'il s'agit de partenariats) ainsi mis en relation se créent la possibilité d'un crédit gratuit de l'un chez l'autre, dont le montant

⁹³ AN Gradis 181 AQ 7*, écriture du 8/07/1755. Aucune autre commission n'apparaît sur ce compte en 1755.

correspond au solde du compte ainsi ouvert (ou à la somme des frais avancés par Gradis dans le cas du compte "Frets à recevoir de divers). Ces comptes structurés par une relation de crédit sont à rapprocher d'une deuxième série de comptes qui reflètent également des relations de crédit, non plus personnelles et sur compte courant, mais matérialisées par des contrats formels. Une série assez limitée de comptes enregistrent des contrats de prêts formalisés, en particulier contrats notariés et prêts à la grosse aventure. Mais les comptes de loin les plus importants du point de vue du crédit formalisé sont ceux qui permettent à Gradis de gérer les multiples effets de commerce qu'il utilise, principalement "Lettres et Billets à recevoir" et "Lettres et Billets à payer". Chaque lettre de change, chaque billet à ordre, matérialise une reconnaissance de dette d'un individu envers un autre. Mais dans le principe le mécanisme reste le même, un lien de crédit est créé, cette fois matérialisé par un engagement contractuel rédigé sur papier.

Tableau 2: Répartition des comptes existant dans la comptabilité Gradis, 1755

| 1) Relations de crédit | 2) Actifs détenus collectivement | 3) Actifs en nom propre |
|--|--|--|
| <p>1.A) Crédit gratuit sur compte courant 1.A.a) Comptes personnels 198 comptes personnels 13 comptes "n/c" ou "s/c" sans précision Fret a Payer pour le Compte de Sa Majesté 1.A.b) Autres crédits personnels sur comptes Frets a Recevoir de Divers</p> <p>1.B) Crédit formalisé par un contrat 1.B.a) Crédit simple par effet de commerce Lettres & Billets à payer Lettres à négociier Lettres et Billets à recevoir Lettres retournées a Protest Parties en suspend</p> <p>1.B.b) Types particuliers de contrats de crédit Contracts de Cession Grosses aventures Grosses aventures à Cadix par la voie de J. Masson</p> | <p>2.A) Actifs en commission Indigos p Cte de Divers Sucres & Caffés p Cte de Divers Mauvaises dettes au pouvoir de Mendes Frères Mendes Frères, marchandises en leur pouvoir Mendes Frères, compte de traites et remises n/c Vins au pouvoir de Dignes Latouche Vins au pouvoir de Jonathan Morgan Vins au pouvoir de Marsan Larreguy</p> <p>2.B) Aventures en société, partenariats Intéressés au Navire <i>L'Entreprenant</i> March.dises pour la S.té pour former la Cargaison N°7 La société pour le Navire <i>La Renommée</i></p> | <p>3.A) Marchandises Bois Campeche de n/C Eaux de Vie Farines Indigo de n/C Marchandises générales Sucres Sucres Bruts de n/C Sucres de n/C Vins achetés Vins de tallance</p> <p>3.B) Autres Bien de Balance Caisse Chabbert & Banquet n/c* Gaulard de Journy n/c*</p> |
| <p>Gains et pertes ----- Primes d'assurance</p> | <p>3.C) Aventures en nom propre Cargaison Pour n/c dans Le Navire <i>La Renommée</i> Cargaison Pour n/c dans Le Navire <i>Le David</i> Marchandises envoyées à Quebec pour n/c</p> <p>2.A ou 3.C) Aventures au statut inconnu Armement & mise dehors du navire <i>La Renommée</i> Armement du Navire <i>Le Benjamin</i> Armement du navire <i>Le David</i> Cargaison, armement & mise dehors, N.re <i>Le Benjamin</i> Marchandises pour la Cargaison N° 7 4 comptes de navire (<i>Le David, Le Pdt. Le Berthon, L'Union, Le Superbe</i>)</p> | |

Source: Fonds Gradis, AN 181 AQ 6* et 7*.

* Bien qu'il s'agisse de comptes personnels, les comptes "Chabbert et Banquet" et "Gaulard de Journy" servent

uniquement à l'escompte et à l'acceptation d'effets émis ou soumis par Gradis, et fonctionnent donc en pratique comme des comptes bancaires. Je les classe donc avec la caisse, ce qui exagère certainement leur liquidité.

La relation entre émetteur d'un billet et détenteur de celui-ci n'est pas tout-à-fait du même ordre que celle présidant à l'ouverture d'un compte personnel. Le billet est en effet un moyen de paiement, et circule souvent jusque chez des acteurs qui ne connaissent absolument pas l'émetteur et le détenteur initiaux. Ce caractère liquide de chaque morceau de papier ainsi émis varie cependant avec la facilité avec laquelle son propriétaire peut l'escompter, c'est-à-dire le faire accepter, souvent moyennant une ristourne. Mais dans la mesure où ce transfert de créance est possible, le lien entre Gradis et le débiteur ou créancier d'origine n'est souvent plus aussi personnel que dans le cas d'un compte courant. Il existe tout de même de manière potentielle, au sens où la chaîne de transfert par endossements et acceptations successifs n'est pas infinie. Plus précisément, chaque nouvel endosseur reste engagé personnellement pour le règlement de la dette, et les cascades d'acceptation ne peuvent donc se faire qu'à l'intérieur de relations déjà existantes; Gradis n'accepterait certainement pas un effet émis par un inconnu et également endossé par un inconnu, soit l'émetteur original soit l'endosseur doivent pouvoir lui offrir une certaine garantie. Nous restons donc fermement dans le cadre de comptes structurés par une relation de crédit.

Une deuxième grande famille de compte regroupe les actifs dont le contrôle est partagé entre Gradis et d'autres acteurs. C'est bien sûr le cas dans le cadre des partenariats organisés pour financer des armements ou des cargaisons transatlantiques. La plupart des comptes d'aventure sont sans doute de ce type, même s'ils ne sont malheureusement pas toujours signalés comme tels.⁹⁴ Les comptes de commission sur un certain type de marchandise seulement ("vins au pouvoir de Jonathan Morgan"), comme les comptes regroupant des produits pour lesquels la maison Gradis elle-même est commissionnaire ("Indigos pour compte de divers"), renvoient aussi en réalité à une relation de partenariat limité. L'un des partenaires n'encourt aucun risque, mais son gain est tout de même dépendant

⁹⁴ 8 comptes d'armement ou de navires apparaissent en 1755 sans détails sur leurs propriétaires, et je les ai donc classés dans les actifs détenus en propre. A noter que les deux comptes du Navire Le Benjamin et les deux comptes du Navire Le David ne se suivent pas du point de vue chronologique, mais alternent — mais il s'agit sans doute de raccourcis utilisés par Gradis, et donc du même compte baptisé de deux façons différentes suivant les pages. Les folios ne sont d'aucun secours, tous les comptes renvoyant à la même page du Grand Livre (p. 3). Gradis tient certainement un livre séparé de comptes d'armement, et n'insère dans sa comptabilité principale que les sommes totales dépensées, une fois l'aventure close.

du produit de l'opération comme celui du mandant, puisque la commission sera calculée sur le produit final. Le commissionnaire investit donc son temps et ses efforts, le mandant ses marchandises, donc l'intégralité du capital, et le profit est partagé à la mesure de cet investissement différentiel, le mandant en recevant généralement 98%.

Mais surtout, dans les deux cas, les marchandises sont confiées à d'autres sans pour autant être vendues, donc sans que le propriétaire cesse d'en être en partie responsable, et c'est cette notion de contrôle partagé qui explique sans doute le mieux pourquoi certaines opérations donnent naissance à des comptes particuliers, et pas d'autres. Ainsi, Gradis expédie fréquemment des marchandises en cabotage ou par terre, mais ces expéditions ne sont jamais individualisées, alors que ses expéditions transatlantiques le sont toujours, sauf lorsqu'il expédie pour le compte du Roi. C'est en partie seulement une question de montant; un navire ou une cargaison envoyés à Québec ou aux Iles représentent une valeur très souvent supérieure à 50.000 livres tournois, mais pour certaines marchandises de valeur les expéditions à plus courte distance constituent des opérations de même ampleur. Si aucun compte propre n'est ouvert pour les quelque 47.000 livres d'indigo livrés au marchand Strykeisen, par exemple,⁹⁵ c'est aussi que le processus de vente, livraison comprise, reste très simple et limité du point de vue du contrôle exercé sur les marchandises en transit. Deux acteurs seulement sont en jeu, pour un temps restreint, dans le cadre d'une relation certainement prédéterminée, puisque Gradis n'envisagerait pas d'entrer en affaires pour un montant aussi important avec quelqu'un qui n'aurait pas de compte chez lui.

Cette question des actifs sortis du contrôle physique du propriétaire mais non encore chargés à un tiers est donc en réalité une figure particulière de la question de l'incertitude. Dans des processus de transferts simples, comme l'expédition par voie de terre à un acheteur, l'expéditeur peut enregistrer un résultat prédéterminé, correspondant au montant de la vente, même si les mécanismes de crédit laissent subsister une part d'incertitude, nous y reviendrons. Confier des marchandises en commission à un tiers, ou les confier à un navire pour une traversée au long cours, c'était de fait cesser de pouvoir exercer un pouvoir de propriété sur elles, sans pour autant être à même d'enregistrer un résultat défini. Nous avons vu qu'un compte de commission pouvait être comparé à un compte de partenariat, dans lequel l'un des partenaires verrait son bénéfice fixé à 2% des valeurs en jeu, quel que soit le bénéfice total par ailleurs. Mais à bien des égards le compte de commission fonctionnait aussi comme un compte d'aventure: les marchandises étaient confiées au commissionnaire comme elles

⁹⁵ AN Gradis 181 AQ 6*, écriture du 23/03/755.

l'étaient à un navire, et le profit était calculé seulement une fois l'aventure close ou les marchandises en commission vendues, en déduisant les frais (commission comprise). Le cas était le même pour les aventures en nom propre, que l'on pourrait facilement rapprocher des mises en commissions et des aventures en partenariat ; là aussi, il y avait placement d'actifs entre les mains d'un tiers, capitaine ou subrécargue, et le résultat était comme suspendu le temps que l'ensemble des transactions liées à cet envoi soient réalisées et leur contenu communiqué à l'expéditeur d'origine.

Il s'agissait cependant seulement d'une différence de degré, et non de nature. Dans les comptes d'aventure en propre comme dans les comptes de commission, la propriété légale des marchandises restait au négociant expéditeur ou mandataire, alors que dans un partenariat cette même propriété était partagée, et dans une vente simple transférée à l'acheteur. Mais même dans une vente simple, qui, nous le verrons, se faisait généralement à crédit, le transfert de propriété n'était qu'apparent, puisqu'il se faisait en échange de la création d'un titre de propriété implicite du vendeur sur une partie du capital de l'acheteur, titre réalisable ultérieurement seulement et suivant des modalités complexes : en un sens, toute vente qui n'était pas au comptant créait un partenariat pour le montant mis en jeu. La notion même de compte personnel mériterait donc d'être problématisée, puisque tous les autres types de comptes, qu'on les considère comme réels, d'opérations ou d'exploitation, reposaient en définitive également sur des règlements à crédit qui rendaient incertain le calcul des charges et des produits. Ce calcul ne prenait son sens que dans le cadre d'une relation de crédit particulière, même si l'avance que chaque transaction impliquait (à partir du moment où elle n'était pas limitée à un paiement au comptant) ne portait pas directement sur des valeurs prédéterminées, mais sur un envoi de marchandises. La question centrale était moins de savoir de quelle façon une avance avait été consentie, ou pour quelle raison, ou par le biais de quelle marchandise expédiée, mais bien de savoir à qui cette avance avait été faite, et le contenu de la comptabilité Gradis montre que les comptes étaient structurés dans leur écrasante majorité précisément pour répondre à cette question.

Au plus une quinzaine de comptes échappent en effet à cet impératif d'identification du destinataire. Outre les actifs fonciers, deux quasi comptes bancaires servant uniquement à l'escompte et à l'acceptation d'effets émis ou soumis par Gradis, et la caisse, censée contenir le numéraire, une dizaine de comptes de marchandises permettent à notre bordelais de suivre l'évolution de certains produits qui comptent pour une part importante dans son activité. Mais même dans le cas de ces produits privilégiés, le souci d'inventaire l'emporte sans doute sur celui du calcul du résultat. D'abord, la nature de la marchandise n'intervient qu'en dernier dans

le processus de répartition entre compte, puisque ont priorité bien sûr le rapport de propriété (si des sucres sont possédés par "la Société", ils apparaîtront dans le compte "Marchandises pour la Société", et non dans le compte "Sucres"), mais aussi le contrôle physique (des sucres chargés sur le navire Le Benjamin seront comptabilisés à part). Surtout, l'identification comptable de chaque marchandise n'est jamais systématisée. Pour le dire autrement, Gradis ne songe pas à créer une série de comptes "Sucres" ("Sucres notre compte", "Sucres pour la Cargaison n°7", "Sucres au pouvoir de X", "Sucres pour la Société", etc.), série qui seule permettrait d'avoir une vue comptable des charges et produits d'une filière du sucre. Ce n'est pas par ignorance de cette possibilité, puisque des comptes séparés de mise en commission apparaissent lorsqu'il s'agit du vin — mais Gradis est lui-même producteur sur son "Bien de Talence", ce qui explique certainement la meilleure identification du produit vin dans la structure de sa comptabilité, et encore, avec des limites, puisque certains vins se retrouvent dans des comptes de cargaison ou de sociétés sans transiter par le compte dédié au vin. Sans préjuger du résultat de recherches machin, tout se passe comme si fond, tout ce passe comme si le calcul des coûts, et plus généralement le suivi des charges et des produits, relevait exclusivement des producteurs, et que les acteurs marchands de l'époque Monderne estimaient pouvoir se dispenser de ce calcul et de ce suivi.

En tout état de cause, pour la quasi-totalité des marchandises possédées par Gradis, il est impossible de faire un calcul du "gain ou de la perte sur la vente" sur un produit donné, comme Mair et d'autres bons auteurs le préconisent. Le calcul de profit et perte se fait sur un sous-ensembles de marchandises, sous-ensemble pas nécessairement homogène, et généré le plus souvent par un rapport de crédit particulier, donc pour un destinataire particulier ou dans le cadre d'une opération particulière. Il n'est en revanche jamais fait, et à peu près jamais faisable, par rapport à un produit en général, et *a fortiori* encore moins calculable pour un fournisseur ou un lieu de production particuliers. Même lorsqu'une marchandise est identifiée, elle est souvent explicitement répartie entre des comptes en propre ("n/c") et des comptes de commission, sans qu'il soit possible de distinguer l'origine et la destination de chaque lot de produit. Chez Gradis, il n'y guère que la farine, les eaux-de-vie et le vin qui pourraient donner lieu à des calculs de rentabilité sur au moins une partie des quantités traitées, sans d'ailleurs que les produits puissent être ventilés en fonction des fournisseurs puisque les quantités expédiées ne font jamais référence à ces derniers ; il faut avoir recours aux correspondances pour en repérer certains, et même alors la plupart n'apparaissent pas dans les lettres de Gradis (ainsi entre le 13 mai et le 31 décembre 1755, sur huit fournisseurs de farine connus d'après la

comptabilité, seuls deux sont mentionnés — une fois chacun — par Gradis).⁹⁶ Et même dans le cas de ces produits phares, un coup d'oeil rapide au contenu des cargaisons de navire montre que les possibilités de calcul de résultat par produit restent limitées, puisque des volumes importants de vins, d'eaux-de-vie ou de farine sont versés aux comptes d'aventure correspondants ; le produit des ventes réalisées en bout de course ne sera donc pas crédité en retour au compte d'origine des ces marchandises, pas plus que les charges éventuelles générées à l'occasion de ces ventes, ce qui serait une obligation si Gradis voulait calculer le profit réalisé sur ces dernières.⁹⁷

Quant aux charges et aux produits qui ne sont pas ventilables sur un compte spécifique, ou qui en représentent le solde, un bref coup d'oeil au Tableau 2 ci-dessus suffira pour constater qu'il y a adéquation parfaite entre la pratique de Gradis et la théorie des auteurs de son temps : tout va en Gains et pertes. Seul le compte de "Primes d'assurance" peut à la rigueur être considéré comme un compte d'opérations enregistrant des charges; tous les autres produits et charges sont enregistrés, soit dans les comptes définis précédemment, soit directement en "Gains et pertes". Encore le compte d'assurance n'est qu'à moitié un compte enregistrant des coûts, puisqu'il concerne un type particulier de contrat, qui ne peut être catégorisé comme coût qu'à l'échéance de l'expédition assurée. Si le navire ou la marchandise assurés arrivent à bon port, l'assurance devient un coût, et Gradis le charge au compte correspondant ("Navire X", "Marchandise Y", "Z son compte"), comme toutes les charges clairement connectés à une marchandise, une aventure ou une relation particulière, nous y reviendrons en conclusion de ce chapitre. En cas de perte de la marchandise ou du navire, au contraire, la prime devient une créance due par l'assureur, correspondant au montant assuré.

⁹⁶ AN Gradis 181 AQ 57*, « Copies de lettres commerciales, 13 mai 1755-12 mai 1756 » [ci-après AN Gradis 181 AQ 57*]. Les huit fournisseurs sont Baillet, Banal de Villeneuve, Baujon Petit & C°, Bordes, Garrison, Havard, Marieu & C° et La Roche & C°, Roussin & Fils,

⁹⁷ Par exemple AN Gradis AQ 187* 6, écriture du 29/04/1755: "Marchandises envoyées à Québec p n/C dans divers navires Dt, a Divers £ 11780.7.7 p les Suivantes Chargées dans le N.e Le st Nicolas Cap Vincent Suivant Le Livre de factures a f° 135 à Marchandi. Generales p Cordage & Beure £ 4783.7.7 à Vins achetés p 15 th.x a 40# 1800 à la Ve La Roche de Girac pr du Papier 4040 à la Ve Brun p fraix au d.t Papier 340 à Primes d'assurance p £ 11000 a 3 3/4 p C.t 412.10 à Caisse pour fraix 404.10". Le revenu tiré du vin vendu à Québec n'est évidemment pas séparé du revenu du papier ou du beurre et reversé au compte "Vins achetés".

Classer à part les primes d'assurance est donc nécessaire du fait de la nature particulière de la transaction en jeu, mais l'existence de ce compte ne peut pas pour autant être interprétée comme le résultat d'une tentative d'analyse des coûts ou des résultats.

Le compte "Gains et pertes", comme chez Mair, Barrême, et bien d'autres, reçoit donc indistinctement les produits des commissions, de l'escompte, et des intérêts comptés ou dûs, les soldes aussi bien de comptes personnels que de comptes de marchandises, et toutes sortes d'opérations inclassables, frais généraux comme dépenses personnelles : évoquons par exemple ce peu explicite "Gains & Pertes Dt, a Jacob Mendes £ 237.5 pour 4 tables qu'il a fait venir de Hollande", dépense dont on ne sait si elle est domestique, cadeau pour le compte d'un tiers (pourquoi faire venir quatre tables de Hollande pour son usage personnel?), ou partie d'une transaction formalisée...⁹⁸ A noter également un nombre significatif de régularisations de compte, qui confirment que ce qui est important aux yeux de Gradis, c'est le montant du crédit accordé ou reçu, et non le profit réalisé en fin de compte, qui n'est mesuré que très approximativement. Un exemple suffira: le spectaculaire "Gains & Pertes Dt a Vins de Compte a 1/2 avec Baillet £ 1298.2.6 pour 7 th(x) 3 Bq. qu'il nous a cy devant Livré p notre 1/2 debitions a Gains & Pertes attendu que Le Compte des Vins achetés a été Solde Sans y avoir débité cet article" ;⁹⁹ Gradis a commencé par vendre pour 1298 livres de vin dont il n'avait pas enregistré l'arrivée, puis, clôturant le compte de vins achetés, s'aperçoit de son erreur, et préfère directement débiter "Gains et pertes" plutôt que de corriger le solde du compte, en apparence créditeur de 1248 livres à sa fermeture.

Cette affaire confirme, d'abord que les marchandises vendues ou achetées n'ont aucune traçabilité (dans le cas contraire Gradis aurait tout de suite vu qu'il vendait des tonneaux sortis de nulle part...), ensuite que les comptes de marchandises au moins ne servent sans doute pas de base à des calculs de profit (puisque Gradis n'a pas l'air de trouver gênant que son compte de vins achetés, supposé bénéficiaire de 1248 livres lors de sa fermeture, soit déficitaire de 50 livres une fois l'erreur corrigée). Il faut dire que l'essentiel du vin acheté a été transféré, selon toute probabilité à prix coûtant,¹⁰⁰ à différentes cargaisons de navires, et qu'un éventuel résultat ne serait calculable qu'une fois les cargaisons en question écoulées à Québec et ailleurs — à ceci près qu'évidemment un éventuel bénéfice sur la vente de vin restera au crédit du compte de cargaison, et ne sera pas reversé à un compte de vins achetés qui a été de toute

⁹⁸ AN Gradis 181 AQ 7*, écriture du 18/08/1755.

⁹⁹ AN Gradis 181 AQ 6*, écriture du 09/12/1754.

¹⁰⁰ Cf. Chambers et Wolnizer, « A True and Fair View... », *loc. cit.*

façon clos dans l'intervalle... Confirmation supplémentaire, donc, que la comptabilité Gradis n'est pas structurée pour mesurer le gain ou la perte sur un article particulier.

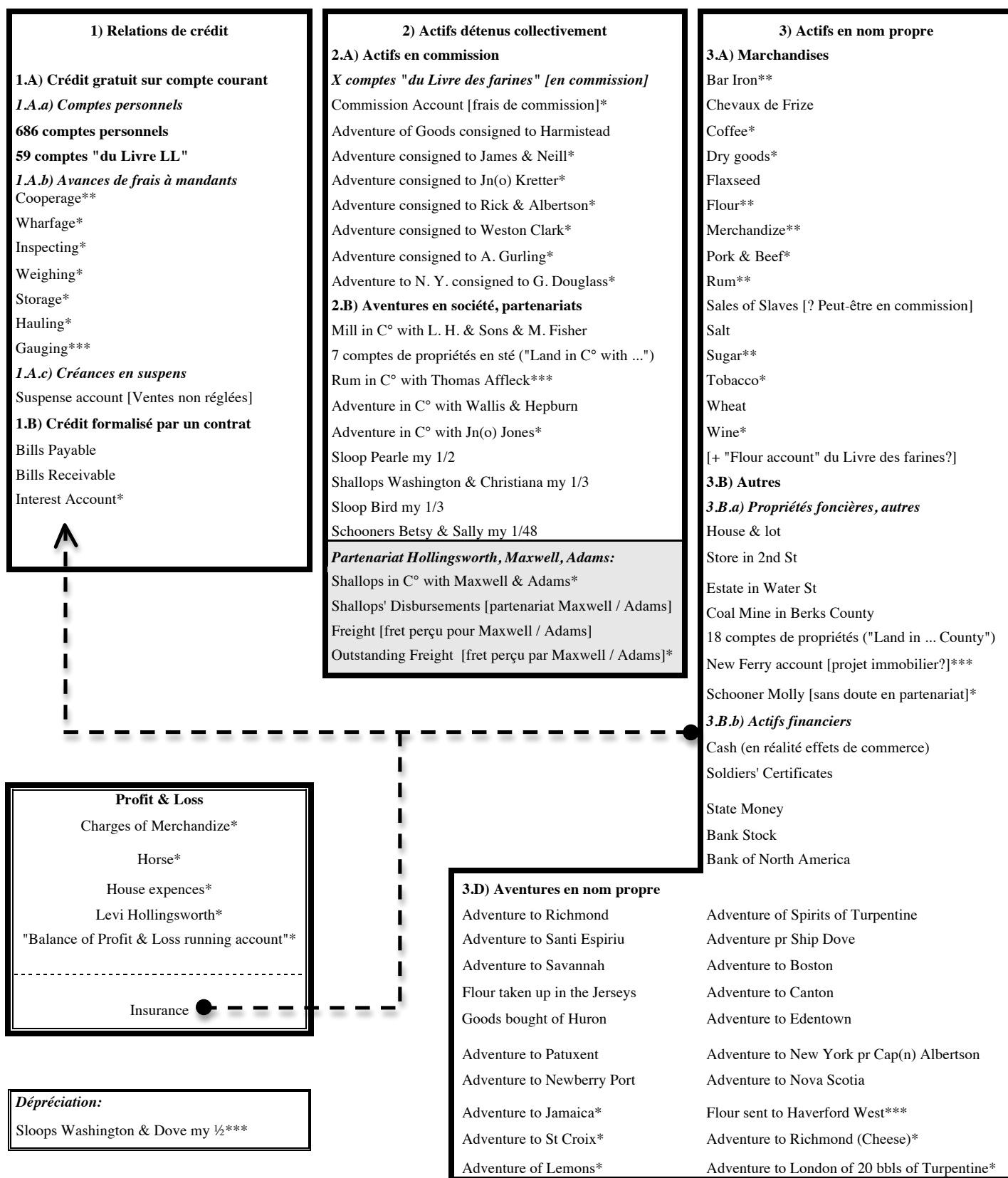
*
* *

Gradis est un des grands négociants français, et il est peu probable que sa pratique comptable soit aberrante. Ladite pratique n'est pas non plus spécifique à un lieu, à une langue, à une religion ou à une affiliation étatique, comme le démontrent le cas de Levi Hollingsworth, négociant important de Philadelphie, Quaker, notable colonial, officier de l'armée américaine sous Washington, qui a laissé un fonds d'archives aussi complet que celui des Gradis, mais de l'autre côté de l'océan Atlantique.¹⁰¹ Les différences de contexte économique sont nombreuses: exportateur de matières premières dans une colonie, puis un Etat indépendant à la périphérie du monde européen, en manque chronique de numéraire, nettement inscrit dans le cadre de l'Empire britannique même après l'Indépendance des Etats-Unis, l'activité marchande de Hollingsworth s'inscrit à l'autre extrémité de la chaîne du commerce international par rapport à celle de Gradis. Il est d'autant plus frappant de constater que ses livres de compte sont identiques à ceux de Gradis, non seulement dans les principes adoptés, mais même dans les formes les plus spécifiques des enregistrements comptables. Dès le XVIIIe siècle, la partie double est bien un langage international, et la comparaison des deux brouillards est frappante à cet égard. Si Abraham Gradis, juif en pays catholique, prend soin d'écrire "Laus Deo" en haut de chacune de ses pages, pour le reste lui et Levi Hollingsworth emploient le même vocabulaire dans le même ordre, au point que chacun aurait pu sans grande difficulté, une fois acquis en langue étrangère une douzaine de mots usuels du vocabulaire marchand, lire et corriger le travail de l'autre. (cf. Figure 1).

L'identité ne s'arrête pas là : comme le démontre le Tableau 3 ci-après, la comptabilité Hollingsworth et la comptabilité Gradis partagent les mêmes catégories, ce qui n'a rien d'étonnant si l'on veut bien admettre que ces catégories sont consubstantielles à l'activité

¹⁰¹ Historical Society of Pennsylvania, Philadelphie (Pa.), Fonds 0289, Hollingsworth Collection, en particulier vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) » [ci-après HSP Hollingsworth vol. 86 Journal], et vol. 21, « Ledger L (February 20, 1786 – February 1, 1788) » [ci-après HSP Hollingsworth vol. 21 Ledger]

Tableau 3: Répartition des comptes ouverts dans la comptabilité Hollingsworth au 31 janvier 1788



Source: HSP Hollingsworth vol. 86 Journal, pp. 506-530; vol. 21 Ledger, p. 336, 365-366

*** comptes entièrement clos en Profits et pertes "compte courant" dans le bilan du 31/01/1788;

** comptes partiellement clos en Profits et pertes "compte final Journal" dans le bilan du 31/01/1788;

* comptes entièrement clos en Profits et pertes "compte final Journal" dans le bilan du 31/01/1788 (cf. texte).

Quant à la ventilation des charges et des produits, elle est gouvernée par les mêmes impératifs d'identification des liens de crédit et des participants à ceux-ci. Ainsi les "Frais de halage", "Frais de pesage" et autres "Frais d'inspection" ou "de tonnellerie", ne sont nullement des comptes d'exploitation destinés à enregistrer des charges en général, mais des comptes enregistrant les frais avancés par Hollingsworth à des mandants en sa seule capacité de commissionnaire, à l'exclusion de toute opération pour son compte personnel. La même remarque vaut pour les comptes "Débours de chaloupes", "Fret", et "Fret à recevoir", qui là encore ne renvoient pas à un type général de charge ou de produit, mais aux recettes et aux dépenses liées à un partenariat que Hollingsworth a constitué avec deux partenaires pour gérer un flotille de cabotage le long de la côte Est des Etats-Unis ("Shallops in C° with Maxwell & Adams") entre Philadelphie et Baltimore. Le système utilisé par Hollingsworth consiste à enregistrer, d'une part, les dépenses qu'il a assurées pour ces navires ("Frais" divers et "Débours"), d'autre part, les recettes perçues par lui-même ("Fret"), et à reporter périodiquement le solde de ces comptes subordonnées au débit et au crédit du compte général du partenariat ("Shallops in C° with Maxwell & Adams"), à l'exception de reliquats à payer ou à percevoir, reportés sur l'année suivante. Le solde ainsi calculé est ensuite crédité ou débité aux associés sur leur compte courant, et à "Profit & loss" pour la part qui revient au philadelphien. De la même manière, Hollingsworth enregistre régulièrement dans un compte séparé et soldé directement en Profits et pertes la part qu'il reçoit des recettes perçues par ses associés ("Fret à recevoir"), ce qui suppose au passage des communications régulières entre les trois hommes. En revanche, et en contraste complet avec cet efforts d'enregistrement pour le compte d'autrui, Hollingsworth se contente de rejeter les multiples frais de halage, pesage, tonnellerie et autres, qu'il engage en son nom propre dans un compte fourre-tout, "Charges of Merchandize", exactement comme Gradis trente ans auparavant.

Il y a bien sûr des évolutions. La diversification des moyens de paiement amène l'ajout aux classiques "Caisse" et "lettres et billets à recevoir" de nouveaux comptes, mesurant l'encaisse du propriétaire en monnaie d'Etat ou en certificats de paiement délivrés aux vétérans (tout cela ne valant pas grand-chose), mais aussi en dépôts bancaires. La "Révolution financière" du XVIIIe siècle commence à faire émerger de nouveaux moyens de paiement, mieux institutionnalisés, mais en 1788 en Pennsylvanie, ces instruments ne sont guère plus fiables que le crédit personnel matérialisé par les effets de commerce privés, et à bien des égards moins liquides; un billet à ordre du magnat Robert Morris circulera certainement mieux dans les 13 colonies, et à meilleur escompte, que de la monnaie pennsylvanienne dépréciée, les billets émis par une banque à la fois locale et confédérale comme la *Bank of*

North America (banque de Pennsylvanie bénéficiant certes d'une charte confédérale à partir de 1781, mais au crédit bien moins solidement établi que celui de la première banque fédérale, la *Bank of the United States*, qui reçoit sa charte en 1791), ou des titres d'emprunt émis par le gouvernement révolutionnaire, lourdement dévalués depuis la fin de la Guerre d'Indépendance.¹⁰³ De fait, dans son bilan final, Hollingsworth range "Monnaie d'Etat", actions bancaires et certificats de vétérans pêle-mêle avec les marchandises, entre sucre et tabac, alors qu'il clôt à part et en dernier sa caisse et son compte en banque, qui bénéficient l'un et l'autre d'un registre spécial.

Ce traitement désinvolte de certains effets renvoie à la situation de l'économie locale: ce qui est en jeu, c'est la multiplication (et la valeur incertaine) des instruments de crédits dans une région du monde en manque chronique d'encaisse métallique. Ce manque de numéraire est à l'origine d'une des principales différences avec la comptabilité Gradis, l'usage très épisodique du compte "Lettres et billets à recevoir", justement réservé aux quelques gros contrats sous seing privé (*bonds*)¹⁰⁴ auxquels les acteurs locaux se résolvent à avoir recours de loin en loin. Les simples billets à ordre (*notes of hand*), en revanche, forment la majeure partie de la monnaie scripturale utilisée au quotidien. La "Caisse" de Hollingsworth est donc sans doute, nous y reviendrons plus loin, en partie faite d'effets publics ou privés de plus ou moins bon aloi, émis par des partenaires, des fournisseurs ou des voisins, et la proportion de numéraire réel y est incertaine. La situation internationale des paiements ne peut qu'accentuer le manque de numéraire, puisque pour régler leurs importations, les marchands étatsuniens sont sans cesse à la recherche de moyens de paiements acceptables par leurs correspondants londoniens et européens en général. La monnaie-papier locale, dévaluée et inacceptable pour les européens, ne peut évidemment pas jouer ce rôle.¹⁰⁵ Le numéraire qui arrive dans les

¹⁰³ Peter L. Rousseau et Richard Sylla, « Emerging financial markets and early US growth », *Explorations in Economic History*, vol. 42, n° 1, janvier 2005, p. 1–26 ; Howard Bodenhorn, *State Banking in Early America : A New Economic History*, Oxford : Oxford University Press, 2003.

¹⁰⁴ La *Common Law* distingue les contrats "under seal", "sous sceau", solennisés d'une façon ou d'une autre, des "parol contracts" (qui peuvent être oraux ou écrits...), engagement certes valables mais au statut juridique inférieur. Un *bond* se fait "under seal", en employant des formules spécifiques, ce qui lui donne une valeur particulière en droit.

¹⁰⁵ Sur les problèmes de rareté du numéraire, cf. Farley Grubb, « The circulating medium of exchange in colonial Pennsylvania, 1729–1775 : new estimates of monetary

colonies a donc tendance à repartir régler les achats faits en Europe. Dans le cas même où un marchand se trouverait disposer de plus de numéraire qu'il ne lui en faudrait, il aurait quand même intérêt à transférer son pactole à Londres, pour l'échanger contre des effets de commerce britanniques. Une fois rapatriés Outre-Atlantique, ces effets bénéficieront d'une surprime nettement supérieure à ce que rapporterait leur valeur en encaisse métallique.

L'autre différence importante porte sur l'utilisation du compte "Gains et pertes". Pour l'essentiel, ce compte n'a pas évolué par rapport à Gradis ; l'insertion d'un compte de "dépenses domestiques" ou d'un compte "Levi Hollingsworth" renvoie moins à une analyse de coûts qu'à une tradition ancienne de contrôle des dépenses personnelles, dans une optique d'austérité et de lutte contre l'excès. Le compte "cheval" est au plus un embryon de centre de coût, à l'importance limitée puisque le compte "charges de marchandises" continue à rassembler indistinctement toutes les charges encourues par Hollingsworth dans son activité marchande personnelle, ce qui rend tout aussi impossible que chez Gradis des calculs de profits sur une marchandise particulière. Ce qui est plus original, c'est la façon dont notre philadelphien fait le tri entre charges et produits d'une part, éléments de bilan de l'autre. Il a en effet recours à pas moins de trois comptes "Profits et pertes" différents ! Un premier compte, courant et constamment utilisé, est enregistré dans le Grand livre ; un deuxième est ouvert au moment de faire le bilan, dans le Journal cette fois ; et un troisième, ouvert à nouveau et spécialement à la fin d'un Grand Livre, récapitule les gains et les pertes à chaque changement de Journal et de Grand Livre associé, sur l'ensemble de la période couverte par les volumes de comptabilité en passe d'être clos.

Hollingsworth fait un bilan vers la fin de chaque année, tantôt le 31 janvier, tantôt fin février (les colons britanniques ont gardé l'habitude d'entamer l'année le 1er Mars). Le compte Profits et Pertes enregistré dans le Grand livre des comptes courants est resté actif toute l'année, et a donc reçu constamment des soldes de comptes clos ; il en reçoit encore quelques-uns, pour des raisons peu claires, le jour même du bilan (cf. Tableau 3, soldes clos par Profits et pertes "compte courant"). Notre marchand ouvre ensuite, mais dans le journal cette fois, un deuxième compte Profits et pertes, provisoire et non associé à un numéro de page. Il y

composition, performance, and economic growth », *Explorations in Economic History*, vol. 41, n° 4, octobre 2004, p. 329–360 ; Christine Desan, « The market as a matter of money : denaturalizing economic currency in American constitutional history », *Law & Social Inquiry*, vol. 30, n° 1, Winter 2005, p. 1–60 ; William T. Baxter, « Observations on money, barter and bookkeeping », *Accounting Historians Journal*, vol. 31, n° 1, juin 2004, p. 129–139

enregistre le solde du compte Profits et pertes "courant" ("*running*"), puis le solde de tous les comptes correspondant à des entreprises terminées et qu'il avait négligé de clore jusqu'alors, y compris les comptes de frais qu'il facture à ses mandants. Il débite également ce compte Profit et pertes des sommes versées pour "Charges de marchandise" et pour les quelques comptes de dépenses qu'il entretient, tels que "Horse" ou "House expences". Surtout, il le débite et crédite des charges et produits enregistrés dans tous les comptes de marchandise, de partenariat et de commission qui ne peuvent être clos du fait d'un stock invendu ou de créances et dettes impayées. Pour chacun de ces comptes, il calcule la valeur du stock ou des impayés, valeur qu'il transfère ensuite au bilan général où il les classe par nature, puis dans les nouveaux comptes de l'année suivante. Ceux-ci reçoivent donc des stocks, des créances et des dettes, et les produits et charges dont les règlements sont différés pour des raisons diverses. Quant au solde restant dans ces comptes de marchandise, de partenariat et de commission ainsi clos, il est transféré au compte temporaire Profits et pertes ouvert au Journal (Cf. Tableau 4).

Tableau 4: Deux exemples de solde de compte dans le bilan Hollingsworth, 31 janvier 1788

| date | fo. | Ecriture | £ | s | p | date | fo. | Ecriture | £ | s | p | | | |
|---------------------------------|------|--|------|----------------|-----------------|---------------------------------|-------|---|--|----------------|-----------------|-----------------|----|---|
| Dr Adventure to Richmond | | | | | | Adventure to Richmond Cr | | | | | | | | |
| 20/02/86 | ---- | To Bal. Bro ⁱ from Ledger L fol ^o 138 5 Bar. Pork 25 Bar ⁱ Beef £ 109.17.6 5 Casks Nails 1 Bale Bagging 94.2.11 | 204 | 0 | 5 | 14/12/87 | 112 | By Hollingsw. Johnson & C ^o 24 p ^r Bagging 4 Casks Nails 10 Boxes Lemons 2400 ^{lb} Cheeses | 173 | 2 | 11 | | | |
| 2/12 | 246 | To J. Lockwood & C ^o & Hollg acco ⁱ 3692 ^{lb} cheeses | 100 | 4 | 10 | 31/01/88 | 500 | By Cap ⁿ John Hague 5 Bar ⁱ Pork 25 d ^o Beef | 113 | 9 | 8½ | | | |
| 5/12 | 248 | To Cash Duties on d ^o | 2 | 10 | 0 | 01/02/88 | ---- | By Balance acc ⁱ on hd 1 Cask Nails | 46 | 16 | 5 | | | |
| 5/01/87 | 25 | To Ditto freight of d ^o | 7 | 13 | 10 | 01/02/88 | ---- | 12 ^d £7.16.5 1 ½ T. Bar Iron 39.0.0 | 40 | 0 | 1 | | | |
| " " | 126 | To Thos May's Sales 1 ½ Tons Bar Iron SLr To so much brot from adventure of lemons 10 Boxes | 39 | 0 | 0 | " " | | By Profit & Loss lost | | | | | | |
| [vide] | | | 20 | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| | | | 373 | 9 | 1 | | | | 373 | 9 | 1½ | | | |
| Dr Bar Iron | | | | | | Bar Iron Cr | | | | | | | | |
| | | | Tons | C ^t | Q ^{rs} | L ^{bs} | | | Tons | C ^t | Q ^{rs} | L ^{bs} | | |
| 1787 | | Am ⁱ Bro ⁱ from fol ^o 216 | 7 | 13 | 0 | 1 | 1787 | | Am ⁱ Bro ⁱ from fol ^o 216 | 8 | 4 | 2 | 15 | |
| 8/09 | 414 | To Jones & Lownes | 0 | 5 | 0 | 0 | 24/08 | 42 | By Cash | 0 | 0 | 0 | 14 | |
| 5/10 | 152 | To Thomas May's Sales | SL | 2 | 0 | 1 | 0 | 4/09 | 44 | By Ditto | 0 | 1 | 0 | 8 |
| 2/01/88 | 26 | To Bank | 0 | 11 | 0 | 3 | 18/09 | 417 | By Tho ^s & S. Hollg th 33/ | 0 | 5 | 0 | 0 | |
| 31/01 | ---- | To Profit & Loss gained | 15 | 9 | 8 | | " " | d ^o | By F. Armstrong 26/ | 0 | 5 | 0 | 0 | |
| | | | | | | | 25/09 | 49 | By Cash 26/ | 0 | 6 | 3 | 26 | |
| | | | | | | | " " | 419 | By Thomas Corgoe@28/ | 0 | 1 | 0 | 6 | |
| | | | | | | | 26/09 | 421 | By Christian Fifs @d ^o | 0 | 3 | 0 | 9 | |
| | | | | | | | " " | 422 | By Cap ⁿ John Hume@26/ | 0 | 1 | 0 | 6 | |
| | | | | | | | 24/12 | 173 | By J. Lockwood & C ^o 25/0 | 5 | 0 | 4 | | |
| | | | | | | | 407 | By Sundry acco ^{is} 28/ | 0 | 6 | 2 | 17 | | |
| | | | | | | | 1788 | By Balance acco ⁱ on hand £23 | | | | | | |
| | | | | | | | 31/01 | ---- | (carried to Ledger M) | 0 | 11 | 0 | 3 | |
| | | | 292 | 6 | 6 | | | | 10 | 10 | 2 | 18 | | |
| | | | | | | | | | 292 | 6 | 6 | | | |

Source: HSP Hollingsworth vol. 21 Ledger, p. 66 et 317. En Livres de Pennsylvanie.

Remarquons au passage que le classement adopté dans le bilan inscrit au Journal est assez proche de la structure proposée dans nos tableaux. Hollingsworth enregistre certes d'abord les soldes débiteurs, donc les impayés, créances et stocks, puis les soldes créditeurs,

c'est-à-dire les dettes. Mais à l'intérieur de la première catégorie de soldes débiteurs, qui représentent ses actifs, il adopte l'ordre suivant: d'abord les comptes personnels y compris les partenariats et les comptes de commission isolés, puis les livres de commission, puis les biens fonciers, dont des achats spéculatifs de terres de colonisation dans l'Ouest des nouveaux Etats, puis les aventures (en mêlant aventures en compte propre et aventures en commission ou en partenariat), les parts de navire, et enfin les comptes de marchandises et d'actifs financiers mêlés, y compris les comptes d'effets de commerce. Nous retrouvons bien nos trois grands ensembles de comptes, personnels, d'actifs détenus collectivement, et d'actifs détenus en compte propre, avec la même hiérarchie entre les catégories utilisées sauf pour les biens fonciers. De surcroît, le recensement ainsi réalisé est entré dans le journal de manière suivie, catégorie par catégorie sans solution de continuité, ce qui suppose que notre marchand réalise une lecture complète du Grand Livre pour chacune de ses catégories l'une après l'autre, afin de bien les différencier. Il ne fait pas le même effort en revanche pour les charges et produits, qui sont enregistrés sur le compte Profits et pertes du Journal en deux passages dans l'ordre d'apparition des comptes dans le Grand Livre, d'abord les soldes débiteurs (les pertes), puis les soldes créditeurs (les profits).

Faut-il voir dans cette façon de faire les premiers signes de l'introduction d'un "compte de résultats" et d'un "compte de bilan" tels que nous les connaissons aujourd'hui? En un sens oui, puisqu'il y a bien une différenciation entre des résultats nets et des un actif et un passif, les premiers étant recensés dans le compte final de profits et pertes, les seconds entrant dans le bilan. Mais la structuration des comptes reste similaire à celle que l'on trouve chez Gradis. Le souci principal est de bien répertorier les différentes relations de crédit en cause : aucune distinction n'est faite entre charges et produits d'une part, actifs de l'autre dans cette structure même des comptes. Ceci explique pourquoi les comptes de charges (ce qu'il en coûte à Hollingsworth de fonctionner) ou de produits (ce que son activité lui rapporte) sont quasi inexistantes : hors ses dépenses personnelles, le philadelphien enregistre tous ses produits dans les différents comptes, structurés d'abord en fonction du rapport de crédit qu'ils recouvrent, et répartit ses charges entre ces mêmes comptes et le compte fourre-tout "Charges of Merchandize". Du coup, si des résultats partiels sont accessibles sur des opérations données, ces résultats sont souvent incomplets, et surtout comme chez Gradis les comptes de marchandise ne peuvent pas servir de base à des calculs de coûts, en l'absence de traçabilité de lots de marchandises au prix pourtant fort variable, comme on le voit pour les ventes de fer (de 25 à 33 Livres de Pennsylvanie [£ Pa.] par *long ton* — tonne américaine — de 2240 livres pesant...).

Enfin, l'enregistrement en deux étapes successives, d'une part tout au long de l'année dans un compte courant, d'autre part au moment du bilan, interdit d'avoir une vision claire des sources du profit ; il y a un très net contraste entre les actifs, soigneusement ventilés entre sous-catégories (comptes personnels, foncier, aventures...), et les charges et produits, enregistrés au hasard de la chronologie, très souvent au coup par coup, et sans ordonnancement autre que la pagination du Grand Livre même au moment du bilan final. Plus encore, le résultat global n'est même pas calculé tous les ans : Hollingsworth ne se lance dans une évaluation complète de son patrimoine que tous les deux ou trois ans, lorsqu'il est amené à changer de livres de compte. Il crée alors à la fin du Grand Livre qu'il s'apprête à fermer un nouveau compte Profits et pertes (le troisième!), dans lequel il reporte les débits et les crédits de ses comptes Profits et pertes ouverts annuellement dans le Journal, ainsi que la valeur de ses actifs et de ses dettes au dernier bilan réalisé. C'est seulement sous cette forme résumée qu'il enregistre la "valeur nette" ("Nett worth") de son capital, comparable donc de Grand Livre en Grand Livre, mais dans laquelle le compte Profits et pertes ne contient que deux écritures pour chaque année, l'une au débit, l'autre au crédit; toute l'information sur l'origine de ces résultats annuels a été entièrement évacuée, alors même qu'elle était disponible au départ, seuls les totaux sont reportés.

Le profit mesuré est donc bien toujours un profit particulier, sur une entreprise particulière généralement définie en lien avec un rapport de crédit, en tout cas toujours pièce de puzzle quasi entièrement isolée de toutes les autres pièces. Les 14 comptes de marchandise créés, auxquels il faut ajouter le compte "Marchandises générales" (et un compte "Ventes d'esclaves" ; en droit aux Etats-Unis à l'époque il s'agit d'une marchandise...), sont les plus prometteurs dans une perspective de contrôle des coûts et d'évaluation des profits, puisqu'ils intègrent le produits des ventes ainsi que la grande majorité des charges associées à ces ventes. Chacun de ces comptes est donc à la fois compte d'actif, décrivant la marchandise en stock, et compte de résultat, calculé en principe pour chaque marchandise soit lorsque celle-ci est entièrement écoulee, soit au moment du bilan s'il reste des stocks. Mais ces comptes de marchandises, là encore comme chez Gradis, ne sont pas reliés aux comptes d'aventures, très nombreux par ailleurs. Notre marchand peut donc bien calculer avoir fait un profit de 357£Pa. 15s 4p sur la farine entreposée et vendue dans son magasin ; ce profit reste sans lien possible avec les pertes sur la farine qu'il a expédié "dans les Jerseys" et qui s'est perdue, ou les gains réalisés dans le cadre de toute autre "aventure", ou par la farine qu'il vend en commission,

pour laquelle il maintient même un livre de comptes séparé.¹⁰⁶ Et il n'est pas possible de comparer les coûts d'une marchandise à l'autre, ni même d'avoir une idée d'un certain type de coûts : le fret payé par Hollingsworth est réparti entre des dizaines de comptes différents, comptes d'aventure, comptes de marchandise, ou comptes de partenariat.

Même matériellement, il semble que les marchandises restent au fond assez mal suivies, nettement moins en tout cas que les flux de crédit. C'est ce que démontre le "Compte de ventes en suspens" ("Suspense Sales"). Ce compte inclut les transactions en cours au moment du bilan, le 31 janvier donc, mais s'avère être une liste d'achats ou de ventes restées sans conclusion, faute de propriétaire clair. Plus de 106£Pa. sont ainsi créditées depuis l'inventaire précédent, du 31 janvier 1787, pour un baril de café à la propriété douteuse.¹⁰⁷ Il existe aussi un compte identique, baptisé "Suspense Sales of Flour", dans le registre de vente des farines, correspondant à "telles quantités de Farine transférées au [nouveau grand livre], pour être enregistrées ["accounted for"] lorsqu'elle seront réclamées ["when claimed"], vendues comme suit".¹⁰⁸ D'après le détail des transactions (pour 1786 ; le livre des farines pour 1788 est perdu), il s'agit tout de même de 17 barils de farine, pour une valeur totale de 36£Pa, dont Hollingsworth est incapable de retrouver l'origine. Et l'examen détaillé de la clôture de comptes de marchandises censées avoir été écoulées, en particulier au moment du bilan annuel, révèle souvent l'existence d'un reliquat égaré, que le philadelphe n'hésite pas à passer par profits et pertes...¹⁰⁹

*

* *

En conclusion, la lecture fine des structures de compte proposés par les manuels ainsi que celle des stratégies discursives de leurs auteurs, lecture dont je fais l'hypothèse qu'elle pourrait être répétée pour pratiquement tous les auteurs comptables de l'époque Moderne, rejoint parfaitement la pratique telle qu'elle se dégage des deux comptabilités examinées ici. Les deux types de sources confirment sous des angles différents que c'est bien à travers la

¹⁰⁶ Pour le profit sur la farine, cf. HSP Hollingsworth vol. 86 Journal, p. 526.

¹⁰⁷ HSP Hollingsworth Vol. 86 Journal, p. 295.

¹⁰⁸ HSP Hollingsworth, Vol. 113, « Flour Journal 1784-86 », p. 317.

¹⁰⁹ Par exemple HSP Hollingsworth vol. 21 Ledger, Café p. 273, Porc et bœuf p. 265.

notion de crédit prise au sens large que l'on peut percevoir le mieux les repères et les horizons intellectuels des marchands de l'époque Moderne. Et surtout, elles nous permettent de commencer à approcher ce qui fait l'unicité de l'activité marchande de cette époque, ce qui la différencie de la nôtre, à savoir un équilibre très particulier, et très différent de celui qui prévaut aujourd'hui, entre les outils comptables quantitatifs et les outils qualitatifs, entre des approches analytiques chiffrées, réservées aux flux de crédit et à leurs soldes globaux périodiques, et des approches intuitives et discursives, auxquelles sont réservés le travail sur les coûts, les charges et les choix stratégiques, tous éléments qui relèveraient aujourd'hui beaucoup plus de la gestion comptable. L'univers économique des acteurs de l'époque n'est pas le nôtre, il fonctionne suivant d'autres règles, ce qui n'est pas surprenant en définitive.

Reprenons en effet la définition de la comptabilité en partie double proposée très récemment par Hans Derks, définition qui se veut explicitement transhistorique :

"Je définis [la comptabilité en partie double] comme une façon d'organiser, de présenter et d'enregistrer des données comptables d'entreprises (publiques et privées) qui informent plusieurs utilisateurs, en particulier le ou les propriétaires, de façon à améliorer la prise de décision, à préciser le gain/la perte, à garder trace des droits et des obligations de l'entité concernée, et à permettre un contrôle ou une surveillance plus étroits des transactions internes et externes de l'entreprise ou de toute autre institution concernée."¹¹⁰

Première remarque : tout enregistrement de données, quelles qu'elles soient, "informent" à certains égards, "améliorent la prise de décision" jusqu'à un certain point, et "permettent un contrôle plus étroit" en comparaison avec l'absence de données, au moins en ce qui concerne l'activité qui donne lieu à enregistrement ; ces éléments de la définition n'apportent donc rien de très concret.¹¹¹ Préciser le gain et la perte, et garder trace des droits et obligations, sont deux objectifs plus spécifiques, mais qui décrivent mal le travail de la partie double au XVIIIe siècle. Les soldes et bilans ne sont faits que de loin en loin, sans véritable travail d'analyse des coûts ni des profits, ce qui fait que le calcul du gain et de la perte est réduit à sa plus simple expression : un total global au mieux annuel annonçant que le capital a été augmenté ou diminué de telle valeur, sans possibilité de retracer précisément les déterminants de ce total. Nous sommes donc plutôt en deçà de ce que l'on attend pour un calcul de profits et pertes. En

¹¹⁰ Hans Derks, « Religion, Capitalism and the Rise of Double-Entry Bookkeeping », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 18 n° 2, juillet 2008, p. 188.

¹¹¹ Il y aurait aussi beaucoup à dire sur la notion d'entreprise ; sur la difficulté de reconstituer la distinction public/privé au XVIIIe siècle ; et sur la comptabilité comme « façon de présenter des données comptables », définition tout de même un peu circulaire...

revanche, le deuxième objectif tend plutôt à sous-estimer le travail accompli : invoquer la conservation de la trace des droits et obligations de l'entité comptable constitue une vision à la fois partielle et réductrice, puisque juridiquement un journal en partie simple suffit à un tel enregistrement, alors que la comptabilité en partie double offre en plus une vision précise et certaine des flux complexes de crédit constituant l'activité marchande.¹¹²

Prenons donc la définition dans l'autre sens, en tâchant de lui donner un contenu précisé historiquement, c'est-à-dire en le présentant de manière à souligner les différences avec les pratiques comptables actuelles. Qu'est-ce qui, au XVIIIe siècle, constitue une information utile? Ce sont les prêts et les emprunts effectués, et leurs évolutions dans le temps, par opposition aux produits et aux charges générés par les activités du marchand, le plus souvent rejetées en "gains et pertes", et à peu près jamais analytiquement réparties dans des comptes spécifiques. Qu'est-ce qui aide à la décision? Logiquement compte tenu de ce que nous venons de dire, ces mêmes évolutions des soldes créditeur/débiteur de chaque compte en particulier, conduisant à un solde général, par opposition au gain ou à la perte nette calculée sur un type d'activité, là encore très rarement analysés en tant que telle (une opération particulière peut être analysée, une "aventure" maritime singulière par exemple, mais il n'y aura pas d'analyse d'un type d'opération comme l'ensemble des "aventures" maritimes ; une marchandise peut avoir son compte, mais il n'y aura pas de réflexion sur les revenus générés par cette marchandise à travers tous les comptes dans lesquels elle intervient). Au moment du bilan, chaque compte individuel est contrôlé individuellement, et l'ensemble constitue une série d'événements déconnectés conceptuellement, au sens où un résultat sur un compte n'est (sauf exception) pas relié à un résultat sur un autre compte.

La comptabilité du XVIIIe siècle raisonne donc d'abord en termes de rapports de crédits discontinus entre eux et non d'ensembles d'activités interconnectées. L'immense majorité des comptes contribue à suivre ces rapports de crédit, et non à suivre des charges et des produits. Dans cet univers éclaté, les charges sont bien sûr tout de même enregistrées soit parce qu'elles modifient l'état de ces crédits (le fret sur telles marchandises m'est dû par le Roi ou par un mandataire, il faut lui compter), soit parce qu'elles peuvent être assimilées à des éléments

¹¹² Les livres supplémentaires engendrés par le recours à la partie double ne sont d'ailleurs pas produisibles en justice, cf. entre autres *Instruction des negocians Tirée des Ordonnances, Edits, Déclarations, Arrêts, & des Usages reçus*, Blois : chez Philibert-Joseph Masson, 1748, p. 24 : les livres autres que le journal « ne font foi en Justice qu'autant que le raport en est exact avec le Journal ».

constitutifs d'une valeur pour une marchandise spécifique (telles eaux-de-vie m'ont coûté tant de livres tournois ou sterling, plus tant payé pour le fret que j'ajoute à leur prix d'achat, ce qui génère leur valeur actuelle), et doivent donc être prises en compte pour permettre la clôture finale des comptes dans une perspective patrimoniale. Les coûts de fonctionnement qui ne peuvent aisément être reliés à un compte existant, comme la location d'entrepôts, mais aussi l'ensemble des produits de l'activité, mesurés lorsque des comptes sont soldés, soit lors d'un bilan soit au jour le jour, sont versés dans une sorte de pot commun, un compte de profits et pertes le plus souvent indéfférencié. Ceci leur permet de rentrer dans le bilan global, mais ne constitue pas une approche analytique permettant d'aboutir à un tableau des coûts et des profits utilisable comme source d'information et d'aide au contrôle et à la prise de décision.

Il s'agit là d'un choix, dont il faut comprendre les ressorts. Barrême, on l'a vu, a poussé plus loin que la plupart des autres auteurs l'analyse des charges et des produits, en différenciant ce qui constitue véritablement des résultats générés en-dehors du cours normal des affaires (gains et pertes exceptionnels comme l'héritage de l'oncle dans "Capital", et aussi dépenses domestiques, enregistrées dans un compte à part) de ce qui découle du fonctionnement de ces "commis" auxquels il confie ses intérêts (les produits des différents comptes, reportés dans le compte "Profits & pertes"). Mais l'exemple des intérêts sur les obligations royales, cité plus haut, montre bien aussi qu'il n'était pas pour autant question pour lui d'identifier et rendre contrôlable un flux de profit, ou un coût, relevant d'une activité d'un type donné. Plus largement, les bilans patrimoniaux souvent invoqués dans la littérature comptable comme preuve d'une mentalité "capitaliste" en sont effectivement, si l'on définit comme Marx le capitalisme comme un simple souci d'accumulation; mais ils n'en sont pas si l'on différencie l'accumulation fondée sur l'analyse comparative des coûts et des profits, et l'accumulation fondée sur la maîtrise des flux de crédits -la première, propre au capitalisme industriel, ne devient véritablement importante qu'au XIXe siècle, même si les historiens de la comptabilité en trouvent des traces dans la période précédente dans les comptabilités manoriales. De même, les comptes de "marchandise", quoi qu'en disent certains (rares) manuels, sont à visée d'abord patrimoniale (enregistrer ce que le marchand possède au moment d'un bilan), et ne constituent que très rarement des outils d'analyse des coûts et des résultats.¹¹³

¹¹³ Ainsi John Richard Edwards, Graeme Dean et Frank Clark, « Merchants' accounts, performance assessment and decision making in mercantilist Britain », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 34, 2009, p. 551-570, aboutissent à une conclusion inverse de

Les conclusions qui précèdent ont une portée comparatiste implicite, qu'il convient sans doute d'explicitier dès maintenant. L'histoire de la comptabilité a développé ces vingt dernières années l'idée d'outils comptables "répondant aux besoins de leur époque", ce qui constitue un progrès par rapport à l'approche téléologique dominante jusqu'alors. Mais le vocabulaire employé pour déterminer ces besoins est trop peu contextualisé pour respecter les distinctions chronologiques que je propose de faire. La conception que les marchands du XVIII^e se faisaient de la gestion de leur activité, en particulier du point de vue du suivi des charges et des produits, et donc des gains et des pertes des branches d'activité auxquelles ils participaient, et de l'élaboration des processus de choix stratégiques, obéissait à des paramètres et des règles propres, qui nous semblent trop différents de ceux qui permettent aux gestionnaires d'aujourd'hui de se fonder sur les comptabilités analytiques et la gestion des coûts pour que les deux exercices puissent être subsumés utilement sous le même terme d'accumulation capitaliste (ou toute autre variante du continuum que l'on trouve aussi bien chez Marx que chez Weber ou Sombart, de l'esprit entrepreneurial à l'esprit du capitalisme). C'est ce que nous allons nous attacher à démontrer dans les chapitres suivants, en entrant dans le détail de l'application quotidienne de ces paramètres et de ces règles, à la fois dans les comptabilités et en-dehors d'elles.

la nôtre à partir de matériaux identiques, parce qu'il assimile la mesure du patrimoine et le suivi des marchandises à des outils permettant de mesurer le « profit » en général, indépendamment du processus économique particulier utilisé pour générer ce profit, et qui donne auxdits outils un rôle particulier, non nécessairement généralisable en-dehors de l'économie marchande.

Chapitre 2 : Comment faire crédit¹¹⁴

La comptabilité marchande nous a montré l'importance du crédit — ou, pour mieux dire, d'un certain crédit, celui que recouvre l'idée de solde créditeur. Mais le "crédit" que le marchand recherchait englobait beaucoup plus que ce solde. Avant d'être mesure quantifiable d'une avance monétarisée, le crédit était en effet d'abord une crédibilité, une confiance en l'autre: on faisait crédit à quelqu'un, en d'autres termes on le croyait — et c'était le fondement de la transaction marchande. C'est de ce point de vue que le crédit se manifestait d'abord, à vrai dire en amont de sa mesure quantifiée dans les livres de compte, à travers tout un ensemble de paramètres structurant le rapport entre deux ou plusieurs acteurs et mettant en jeu une confiance non quantifiable, non monétarisée, essentielle à l'existence même d'un rapport entre les agents concernés. Nous allons essayer dans ce chapitre de proposer une syntaxe générale de ce crédit, syntaxe articulée dans un premier temps autour des deux versants de chaque transaction, fourniture de marchandise d'un côté, acceptation d'un paiement de l'autre, et débouchant sur une tentative d'analyse du résultat, manifesté par le prix. Mais il est important de souligner à quel point cette ventilation est une construction artificielle: du point de vue des acteurs, les différents aspects d'une transaction donnée n'étaient pas vraiment séparables. Chacun de ces aspects n'était qu'une figure particulière de la relation de crédit, multiforme et polysémique.

Ceci ne doit cependant pas nous conduire non plus à une notion de "crédit" abstraite, prise en général, qui serait aussi trompeuse que celle de profit ou de coût. Nous essayons d'identifier ici un moment historique, caractérisé par l'articulation de l'économie autour de cette relation, qui prend un sens particulier parce qu'elle structure l'activité sociale. L'ubiquité de la relation de crédit dans la vie économique de l'époque Moderne a été abondamment mise en évidence depuis une quinzaine d'années, mais le sens qui doit être donné à cette relation, dans ce contexte, est resté ambigu. Deux lectures parallèles, et en partie contradictoires, dominant en effet les approches historiques du crédit. Une première lecture tend à opposer le crédit marchand quantifié, monétarisé, le crédit au sens d'une somme d'argent, et les formes

¹¹⁴ Une partie de ce chapitre a été publiée dans « A merchant or a French Atlantic? Eighteenth-century account books as narratives of a political economy », *French History*, vol. 25, n° 1, mars 2011, p. 28-47, et « Neither Imperial, nor Atlantic : A Merchant's Eye View of International Trade in the 18th Century », *History of European Ideas*, vol. 34, n°4, Décembre 2008, p. 465-473.

plus sociales et plus anciennes de crédit, le crédit au sens d'une confiance. Le crédit comme confiance finit par ressembler à une forme anti-marchande, ou tout au moins pré-marchande, l'outil par lequel des relations relevant de la *Gemeinschaft* continuent d'être imposées même à ceux des acteurs marchands qui préféreraient privilégier la rationalité "capitaliste", moins moralisatrice, plus individualiste et égalitaire, plus ou moins assimilée à la modernité, tournée vers l'accumulation du capital, et supposée prendre le dessus au XVIIIe siècle. Mais l'opposition n'est qu'imparfaite, comme le souligne une deuxième approche, "maussienne" en quelque sorte, qui pose en principe l'impureté de l'échange capitaliste à l'époque moderne, toujours encastré et dominé par des considérations extraéconomiques, et rejoignant au passage certains développements de Polanyi, Granovetter ou Greif.¹¹⁵

Paradoxalement, les deux lectures se rejoignent pour affirmer de manière heuristique l'altérité fondamentale de deux types de relation, relation économique d'un côté, relation sociale de l'autre. L'"encastrement" Polanyo-Granovetterien en est une illustration, puisque pour encastrer, il faut deux objets, encastrant et encastré. Faut-il accepter cette séparation? Rien n'est moins sûr. L'examen détaillé des pratiques marchandes de crédit au XVIIIe siècle prouve abondamment que le crédit monétarisé, dans sa forme la plus purement économique en apparence d'instrument de règlement d'un échange posé comme marchand, portait le même

¹¹⁵ Cf. en particulier Craig Muldrew, *The economy of obligation...*, *op. cit.* ; Margot Finn, *The Character of Credit...*, *op. cit.* ; Laurence Fontaine, *L'économie morale...*, *op. cit.* ; Karl Polanyi, *La Grande transformation : aux origines économiques et politiques de notre temps*, Paris : Gallimard, 1944, place nettement l'émergence d'une économie « désencastrée » au XIXe siècle seulement; pour la notion même d'encastrement et plus généralement les discussions autour de l'insertion des relations économiques dans un cadre social ou institutionnel, cf. Mark Granovetter, « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, novembre 1985, p. 481-510. Un récent exemple d'analyse encastrée, sur le mode néo-institutionnaliste, est fourni par Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, New York : Cambridge University Press, 2006. Tout le débat actuel a un ancêtre oublié, et pourtant très parallèle du point de vue du contenu, dans le grand affrontement entre Maurice Dobb et Paul Sweezy autour de la question de l'échange commercial et de la possibilité de le lire comme une forme sociale autonome, cf. e.g. Robert S. DuPlessis, « From demesne to world-system: a critical review of the literature on the transition from feudalism to capitalism », *Radical History Review*, vol. 3, n° 4, automne 1976, p. 3-41.

type d'engagement mutuel, et charriait le même bagage social, que le crédit moral des XVI^e et XVII^e siècles — et qu'à l'inverse ce crédit moral comportait une dimension économique incontestable. Dans les deux cas, l'engagement était résumé par le terme de "confiance", tel qu'il a été analysé au chapitre précédent ; chaque partie faisait confiance à l'autre, et le respect, ou tout au moins la reconnaissance, de cette relation de confiance était essentielle à l'interaction des acteurs. C'est donc ce lien crédit/confiance dans son ensemble qui doit être analysé, et comme un tout insécable, le crédit monétarisé et la confiance morale en étant des figures complémentaires et non opposées. De plus, c'est justement du fait de leur connexion essentielle que ces figures du crédit et de la confiance peuvent être comprises comme jouant un rôle structurel à l'"Age du commerce", rôle qu'elles ne joueront plus ensuite et qu'elles ne jouaient pas avant. Penser le crédit comme un tout, sans séparer ses différentes dimensions sociales et économiques, permet de lui accorder un statut de "méta-règle" ou "règle sociale",¹¹⁶ au sens où son emploi généralisait à la fois les catégories sociales et les pratiques économiques avec lesquelles les interactions entre agents étaient construites. Le nexus de significations résumées par le terme de crédit peut devenir alors le marqueur d'une certaine période, au sens que nous évoquions en introduction: ce autour de quoi se bâtissait une société particulière, la société européenne de l'époque Moderne et ses marges.

*

* *

L'universalité de la relation de confiance est relativement facile à établir, si l'on décompose une transaction-type de l'époque moderne. Sur le versant des fournisseurs, d'abord, l'acte d'échange reposait avant tout sur une cohérence entre la qualité apparente du bien échangé, manifestée par sa place dans une gamme de prix, et sa qualité réelle, cohérence que rien ne garantissait. Qui pouvait dire qu'une pièce de drap était ce qu'elle paraissait être, qu'elle ne comportait pas de défaut caché, que le plomb qui marquait sa provenance n'était pas imité, qu'il n'y avait pas eu tricherie sur le poids, la façon, les dimensions?¹¹⁷ Pas même le

¹¹⁶ Dominique Margairaz, « Economie et information à l'époque moderne », in Dominique Margairaz et Philippe Minard (dirs.), *L'information économique XVI^e-XIX^e siècle*, Paris : Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, 2008, p. 3-16.

¹¹⁷ C'est un point parfaitement analysé déjà dans Pierre Jeannin, "Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l'Europe moderne",

vendeur souvent, qui était contraint à son tour de croire sur parole celui auprès duquel il se l'était procuré, et ainsi de suite en remontant vers l'amont jusqu'au tisserand, voire jusqu'à l'éleveur de moutons. Et le raisonnement peut tout aussi bien être inversé, puisqu'à une qualité donnée correspondait une stratégie de vente particulière, une clientèle particulière, ou, pour le dire économiquement, un segment de marché. Du coup, le vendeur lui aussi se trouvait devant un problème majeur d'information. Ecouler une marchandise impliquait de bien connaître et être capable de formaliser, voire de créer, les demandes du segment de marché le plus adapté au produit vendu : à la qualité du produit répondait en un sens une qualité du marché.¹¹⁸

La spécialisation pouvait être une réponse à ce problème à double face. L'acheteur pouvait alors développer l'expertise qui lui permettrait d'émettre un jugement informé sur les marchandises, et le vendeur pouvait acquérir une connaissance suffisante d'un marché particulier pour s'assurer le meilleur retour possible. Mais cette solution avait un coût rédhibitoire, puisque se concentrer sur un produit, ou une série restreinte de produits, réduisait d'autant une diversification des risques indispensable dans des marchés segmentés et extrêmement fluctuants, et demandait même alors un énorme effort d'acquisition de connaissances compte tenu de l'inépuisable variété des nomenclatures de l'époque moderne. Et elle ne constituait même pas une garantie parfaite : le commerce des farines new-yorkais en direction des Antilles, tout spécialisé qu'il était, n'en autorisait pas moins la tromperie compte tenu de la multiplicité des *grades* de farine et des difficultés de stockage et de conservation de l'époque.¹¹⁹ En fin de compte, l'hyper-spécialisation n'avait de sens que dans des branches très spécifiques, et constituait une exception. Même des négociants en apparence spécialisés opéraient en réalité sur des gammes de produits assez larges : en 1786 encore, Levi Hollingsworth, pourtant spécialisé dans les farines au point de tenir un livre de compte séparé pour ses ventes de farine en commission, n'en maintenait pas moins des comptes particuliers pour douze autres produits différents, outre les comptes « Dry Goods » et « Merchandize », qui couvraient des produits très divers — et un compte d'esclaves...¹²⁰

Marchands d'Europe..., *op. cit.*, surtout p. 309-320. Cf. aussi G. Béauret al., *Fraude, contrefaçon et contrebande...*, *op. cit.*

¹¹⁸ Alessandro Stanziani éd., *La Qualité des produits en France...*, *op. cit.*; et surtout Jean-Yves Grenier, *L'économie d'Ancien Régime...*, *op. cit.*; également D. Margairaz et P. Minard ed., *L'information économique...*, *op. cit.*

¹¹⁹ Exemple donné par Cathy Matson, *Merchants and Empire...*, *op. cit.*, p. 102.

¹²⁰ Cf. *supra* Chap. 1 Tableau 3.

La solution la plus répandue au double problème de l'information sur le produit et de l'information sur le marché n'était donc pas la spécialisation, mais plutôt la mise en réseau, au sens de mutualisation des informations. A l'intérieur du réseau, le choix de la qualité du produit et du marché cible pouvait alors être délégué à l'acteur le mieux placé du point de vue de l'information correspondante. Ainsi, un importateur bostonien spécialisé dans le textiles anglais, Nathan Appleton, pouvait écrire en 1813 à son frère à Londres avec les instructions suivantes (données dans l'espoir d'une fin rapide de la Guerre de 1812) :

J'aimerais cependant avoir quelque bonne marchandise pour moi, à condition que le prix en soit raisonnablement bas. Disons pour £ 5000 – si tu n'en as pas déjà acheté de ton côté M. Stone est excellent juge des marchandises, et j'aimerais que tu lui fasses les acheter si tu ne veux pas le faire toi-même — j'ai environ £ 2500 je suppose entre les mains de Lodges et [Prother?] – mais [ill.] ils seront heureux d'accepter mon ordre pour un montant plus important – tant que les marchandises sont entre leurs mains. Il est [aussi?] indispensable que je te donne des instructions particulières puisque je souhaite que les marchandises soient de la sorte la plus ordinaire disons des batistes, des calicots, des toiles à chemises, des guingans etc. pour un montant de £ 3000 or 4000 - + 1 ou £ 2000 dans des lainages de base quand dans ma lettre précédente [par?] I + T Haigh pour des marchandises dans leur gamme – Je laisse cela cependant à ton jugement d'après l'état du marché et la perspective de paix ou d'une continuation de la guerre pour ce qui est d'acheter ou de ne rien acheter.¹²¹

Pour commander des marchandises en Angleterre, Appleton se reposait donc sur un certain M. Stone, et sur son frère comme instrument de contrôle dudit Stone, alors même qu'il était pleinement spécialisé et qualifié pour juger de la marchandise qu'il achetait. De fait, il avait

¹²¹ « I should like however to have some good merchandize for me should they be reasonably low. Say to am(t) of £ 5000 – if you have not already purchased any for you M. Stone is an excellent judge of goods + I should like to have you get him to purchase them if you do not wish to do it yourself – I have about £ 2500 I suppose in Lodges + [Prother?] hands – but [ill.] they will be glad to accept drafts to a greater am(t) –whilst the goods are in their hands. It is [also?] necessary that I should give a particular order as I wish the goods to be of the most staple kinds say Cambrics Calicoes shirtings gingham +c. to am(t) of £ 3000 or 4000 - + 1 or £2000 in staple woolens as in my former letter [pr?] I + T Haigh for goods in their line – I leave it however to your judgement from the state of the market + the prospect of peace or a continuance of the war to purchase or not at all. » Massachusetts Historical Society, Appleton Family Papers, Ms. N-1778 [ci-après MHS Appleton Papers], Carton 2, « General Correspondence, etc. 1791-1814 », Dossier 25, « 1813 », Nathan Appleton à Samuel Appleton, 17 Septembre 1813.

des idées assez précises sur ce qu'il voulait acquérir, mais signalait explicitement qu'il se rangerait à l'avis de correspondants dont il estimait qu'ils étaient plus à même que lui de juger si le tissu qu'il était en position d'acquérir présentait un rapport qualité / prix acceptable, à l'intérieur de certaines limites générales qu'il pouvait donner comme indications compte tenu du marché bostonien, que lui connaissait.

Appleton déléguait également le choix du détail de l'assortiment, ce qui donne une idée de l'étendue de la confiance qu'un acheteur devait faire à son fournisseur. Compte tenu des délais en jeu, il était de toute façon vain de donner des instructions trop précises, la structure du marché bostonien ayant le temps de changer plusieurs fois avant l'arrivée de la commande. Mieux valait se reposer sur le fournisseur pour obtenir un produit de bon rapport qualité / prix. Nathan Appleton, de son côté, se chargeait de son côté de vendre au meilleur moment ; la temporalité d'un marché donné jouait en effet un rôle clé dans le prix de vente, qui dépendait étroitement du moment auquel la vente s'effectuait dans un cycle annuel de prix en partie prédéterminé, nous y reviendrons. De ce fait, le commettant devait entièrement se reposer sur son commissionnaire, un point d'ailleurs régulièrement mis en valeur dans la littérature secondaire aussi bien que dans les sources de l'époque.¹²²

Si même les commerçants spécialisés devaient faire confiance jusqu'à un certain point à leurs fournisseurs, il en allait évidemment de même, et encore plus nettement, dès que l'on abordait le vaste domaine des marchands généralistes, y compris les petits détaillants. Ainsi de Thomas Allen de New London, Connecticut, dans le Journal duquel, conservé pour l'année 1758, l'on rencontre de la viande de bœuf, du maïs, des bardeaux (*shingles*) et des planches, et autres produits de l'arrière-pays de Nouvelle-Angleterre, en même temps que du thé, du café, du sucre, du raisin, du rhum, du coton, des tissus rayés (*stript*) et du drap d'Osnäbruck (*Oznabrigue*), entre autres produits coloniaux et européens.¹²³ En Europe comme aux Etats-Unis, des milliers de détaillants comme Allen ont laissé leurs livres de compte comme preuve physique de leur dépendance à l'égard d'un groupe complexe de fournisseurs, parfois directement mis à contribution, parfois divisés en sous-groupes gérés par un correspondant principal. Et les plus gros négociants n'agissaient guère autrement : le navire décrit par Silvia

¹²² Anne Wegener Sleeswijk, « Les vins français aux Provinces-Unies au XVIIIe siècle : négoce, dynamique institutionnelle et la restructuration du marché », Thèse de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, n. p., 2006 ; David Hancock, *Oceans of Wine.., op. cit.*

¹²³ American Antiquarian Society, Allen Family Papers, Folio "A", vol. 11, "New London A. Waste Book Belonging to Thomas Allen Commenc(d) July 1st 1758".

Marzagalli et envoyé en 1805 par Isaac Roget de New York à la Guadeloupe était rempli de marchandises variées, soieries, lin et autres produits textiles, biens manufacturés et vins, fournies par cinq correspondants différents.¹²⁴ Une telle diversité de marchandise interdisait évidemment tout contrôle *ex ante*.

Appleton bénéficiait d'un privilège rare, puisque son frère à Londres était à la fois dévoué à ses intérêts et capable d'évaluer correctement la demande sur le marché cible, le nord-est des Etats-Unis, ce qui lui valut d'ailleurs les félicitations suivantes : « la plupart des marchandises que tu as envoyées cette année étaient très bien adaptée [*very well suited*] à ce [notre] marché ».¹²⁵ Ce qu'il faut comprendre par « well suited », c'est une qualité correspondant aux attentes du client, qui serait de ce fait disposé à payer un prix permettant une marge brute importante, de 50 à 100%. Le caractère pragmatique de la fixation du prix est frappant dans toutes les correspondances ; il n'était jamais question de calculer le coût réel d'une marchandise, transport, stockage et frais divers compris, mais de partir du prix d'achat à la source, et de le multiplier par un facteur de 1,5 ou 2, censé assurer le bénéfice final.¹²⁶ Nous reviendrons sur ce mécanisme d'un prix fourni de l'extérieur, mais pour l'instant il nous suffit de constater qu'un produit qui « se vend mal » était un produit ne trouvant pas preneur à ce prix de référence, et finalement bradé à perte, même si la perte était tout aussi rarement calculée que le profit. Les goûts de la clientèle intervenaient, bien sûr,¹²⁷ mais la variable essentielle restait un rapport qualité/prix à l'achat, dont l'on pourrait presque dire qu'il constituait l'une des qualités du produit, au même titre que d'autres éléments de description physique. Un acheteur compétent comme Samuel Appleton parvenait à obtenir un certain type de qualité dans une certaine gamme de prix, correspondant aux attentes préexistantes d'une

¹²⁴ Silvia Marzagalli, "Establishing Transatlantic Networks in Time of War : Bordeaux and the United States, 1793-1815," *Business History Review*, vol. 79, n° 4, hiver 2005, p. 812-844.

¹²⁵ MHS Appleton Papers, Carton 2, Dossier 25 « 1813 », Nathan Appleton à Samuel Appleton, 6 février 1813.

¹²⁶ Taux déjà observé par Michel Morineau, « Quelques recherches relatives à la balance du commerce extérieur français au XVIIIe siècle : où cette fois un égale deux », dans Pierre Léon, dir., *Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle : colloque nationale de l'Association française des historiens économistes*, Paris, Ed. du CNRS, 1973, p. 1-45.

¹²⁷ Cf. les développements de Hancock sur la « conversation », *Oceans of Wine...*, *op. cit.*

certaine clientèle. Cet ensemble de décisions préalables fixait l'ordre de grandeur du profit final, qui en fin de compte dépendait beaucoup plus du fournisseur que du marchand lui-même. C'est dire à quel point ce rôle du fournisseur était stratégique...

Chaque transaction individuelle, chaque ligne d'un livre de comptes représentait un double acte de confiance d'un acheteur envers un fournisseur spécifique, correspondant à un engagement implicite de ce dernier : je te vends ce que je dis te vendre au meilleur prix obtainable à un moment donné pour cette qualité ici et maintenant. Les stratégies de construction de relations de confiance ont été étudiées par de nombreux auteurs.¹²⁸ Quand, à vingt-et-un ans, le jeune Joshua Green, fils d'épicier de Boston, décida de s'installer à son compte, il eut recours à un fournisseur de son père, un certain Thomas Lane de Londres, à qui il acheta chaque année un assortiment d'épices d'Extrême-Orient et de produits européens ou moyen-orientaux : sa première commande portait sur de la cannelle, des clous de girofle, de la muscade, du macis, du poivre, du thé, de l'amidon, de l'"huile de Florence" (d'olive?), des raisins secs, et du fromage de Cheshire. La lettre que Green écrivit à Lane en 1752 pour se présenter commençait ainsi : "Les services que vous avez rendu en affaires à MM. Green et Walker, chez qui j'ai suivi mon apprentissage, ayant donné toute satisfaction, c'est ce qui m'a amené à vous solliciter."¹²⁹ Ces premières lignes informaient Lane que son correspondant n'était pas un inconnu ; qu'il présentait les mêmes garanties que la firme citée ; mais aussi qu'il lui fallait décider s'il accepterait de traiter ce nouveau venu aussi bien que son prédécesseur. Green joignait à sa demande une traite de 50 £, la plus grosse jamais remise par lui à Lane d'après les sources qui nous sont parvenues ; certainement, Green cherchait à établir son crédit auprès de Lane. Remarquons au passage que le crédit du père n'était pas automatiquement

¹²⁸ Entre autres innombrables exemples, Silvia Marzagalli, "Establishing...", *loc. cit.* ; David Hancock, « The Trouble with Networks : Managing the Scots' Early-Modern Madeira Trade », *Business History Review*, vol. 79, n° 3, automne 2005, 467-491 ; Jacob M. Price, *Overseas trade and traders...*, *op. cit.* ; Simon D. Smith, *An Exact and Industrious Tradesman...*, *op. cit.*

¹²⁹ "The Satisfaction you have given in the Business you have done for Mess(rs) Green + Walker (with whom I serv'd my apprenticeship) has induc'd me to apply to you." American Antiquarian Society, Green Family of Boston, Mass. Papers, 1752-1870, Folio vol. "A," Joshua Green Letter & invoice Book, 1752-1762 [ci-après AAS Green Papers vol. A, Journal ; vol. A, Letters —les deux sources apparaissent dans le même volume], Lettre du 23 Octobre 1752.

transféré au fils, en partie sans doute parce que Green Sr. n'avait pas associé son fils à sa raison sociale, pour des raisons qui nous échappent. Il s'agissait certainement d'un handicap, d'où le soin mit par Green Jr. à rassurer son correspondant sur ses compétences et sur l'étendue de son crédit.

Pour d'évidentes raisons de risque comparatif, les rencontres ponctuelles et de hasard, spéculatives par essence, ne devaient représenter qu'une part assez minime de tout opérateur raisonnable. Pierre Jeannin a calculé que sur douze ans, de 1763 à 1775, la firme Schröder et Schyler de Bordeaux fit affaire de manière régulière avec seulement 17 firmes étrangères. certes, 250 autres firmes furent sollicitées (ou sollicitèrent) par ailleurs, mais le noyau principal de ces 17 firmes reçut 47.8% des expéditions faites par la firme à partir de Bordeaux.¹³⁰ Une telle concentration est logique à partir du moment où le commerce reposait sur un ensemble de relations bilatérales. Relations bilatérales plus que réseau, d'ailleurs, puisqu'il s'agissait de séries discrètes de correspondants peu interconnectés, ou au plus de petites chaînes linéaires de quelques individus, plutôt que de réseaux à proprement parler, chaque chaîne correspondant à une porte d'entrée sur un certain marché, pour un produit ou au plus une série limitée de produits. L'intégration des mécanismes de compensation financière type lettre de change introduisait une dimension triangulaire, pour ainsi dire, mais les recoupements restaient sans doute rares, comme nous le verrons avec Gradis. Chaque marchand, chaque négociant, peut être schématisé comme un pôle d'activité au centre d'un système en étoile, dont chaque branche représentait une relation commerciale particulière. Un bon marchand était à même de se reposer sur un groupe de pairs experts, qui prendraient en charge le travail de vérification de la qualité, ou le travail d'identification du segment de marché à utiliser, chacun sur la branche de l'étoile qui était sa province particulière.

*

* *

Le choix des correspondants était donc essentiel du point de vue de la bonne gestion à la fois des flux de marchandises et des marchés sur lesquels ces marchandises seraient écoulées. Mais il l'était tout autant si l'on se place sur l'autre grand versant de l'activité marchande, le

¹³⁰ Pierre Jeannin, « La clientèle étrangère de la maison Schröder et Schyler de la guerre de Sept Ans à la guerre d'indépendance américaine », in *Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, p. 125-178.

paiement. A tout moment en effet, la quantité de monnaie métallique, or et argent, en jeu dans les échanges marchands était extrêmement faible : la majorité des paiements se faisaient par compensation ou par effets de commerce. Ainsi Green n'envoya jamais un sou en liquide à Lane pendant toutes les années pour lesquelles nous avons des informations sur leur relation, mais "*remitted*", payait une partie de ses dettes en envoyant des traites sur Londres, c'est-à-dire des reconnaissances de dettes de maisons londoniennes ou des ordres de paiement sur ces maisons. Nous ne pouvons pas retracer exactement la manière dont ces effets parvenaient entre les mains de Green, mais il devait les accepter en règlement lors de ventes de marchandises européennes à des exportateurs américains, qui les recevaient à leur tour de leurs correspondants londoniens ; ou peut-être Green avait-il également des activités d'exportateur, pour lesquelles il aurait tenu une comptabilité à part qui ne nous est pas parvenue. Reste que dans pratiquement chacune de ses lettres en 1752-1754, il est contraint de s'excuser auprès de Lane de son incapacité à solder son compte faute de disposer de *bills* en nombre suffisant. Lane lui consentait donc un crédit commercial non formalisé, sans demander d'intérêts ; de tels crédits par paiement différé étaient de règle entre les fournisseurs et leurs clients marchands, et encore plus entre marchands et clients non marchands. Surtout, Green dépendait entièrement du bon vouloir de Lane. Tant que Lane ne réclamait pas le solde de son compte, Green, en pratique, lui en avait emprunté le montant, sans passer par un emprunt formel.

Ces prêts gratuits et informels, correspondant à des soldes créditeurs de comptes particuliers dans le Grand Livre de chaque marchand, constituaient une part essentielle du capital des acteurs de l'époque, je reviendrai plus loin sur ce point. Mais l'importance de ce mode de paiement pour notre propos ici est de permettre de saisir, de manière résumée et complète, ce que je considère comme l'unité profonde des rapports économiques et des rapports sociaux. Ouvrir un compte à un client ou un fournisseur équivalait à lui donner accès à un crédit gratuit. Il s'agissait donc d'un don d'argent, quantifiable de manière très précise même si cette quantification n'était jamais faite ; je n'ai pratiquement jamais rencontré pour ma part de calculs d'intérêts faits sur des soldes de compte.¹³¹ Mais accorder ainsi un crédit

¹³¹ Une des rares exception que j'ai rencontrée est constituée par les deux écritures suivantes, trouvées chez Gradis (AN Gradis 181 AQ 7*) en date du 18 août 1755 : « Gains & Pertes D(t) à Jacob Mendes £ 6979 Pour Solde des Intérêts à luy dûs jusques au 1er Courant, Suivant Le Livre de Copies de Comptes a f. 19 », et « Jacob Mendes cte. Vx. a luy même ct N.au £ 67167.15.5 pour Solde Compte Regle ce Jour en double, dont les Interets Sont

gratuit, sur des sommes parfois considérables, alors que le moindre billet à ordre rédigé pour quelques livres suivait des règles strictes de crédit à terme, avec des intérêts ponctuellement versés en-dehors d'une éventuelle période de grâce initiale, signifie bien que la relation entre le titulaire d'un compte et celui qui le lui avait ouvert ne suivait pas les mêmes règles que celle présidant à l'acceptation d'un effet de commerce. Le compte ouvert constituait un engagement de partenariat, qui obligeait celui qui en bénéficiait à rentrer dans un jeu de crédit réciproque, soit directement via le compte si le solde de celui-ci oscillait entre débit et crédit, soit par l'intermédiaire d'autres comptes, soit même par un jeu d'échanges extérieurs au jeu de la comptabilité. Du coup, le paramètre essentiel dans la gestion d'un compte était le rapport économique *et* social entre son détenteur et le négociant chez qui ce compte est ouvert. Chaque compte correspondait à un jeu complexe, et chaque compte ne pouvait être compris que dans ce contexte plus large.

Prenons par exemple quatre débiteurs d'Abraham Gradis, grand marchand de Bordeaux dont nous explorerons les comptes plus en détail par la suite. Tous sont endettés à son égard de sommes importantes, voire très importantes, à l'été 1755. Un marchand et notaire bordelais du nom de Perrens devait près de 80.000 Livres ; un autre marchand, du nom fort approprié de Marchand Fils, en devait 25.000 ; François Bigot, intendant du Canada, devait 43.000 Livres ; et la veuve La Roche, de Girac, devait un comparativement modeste 842 livres. Mais chacun de ces comptes avait une histoire qui lui était propre. Celui de l'intendant Bigot, par exemple, était périodiquement crédité de grosses sommes représentant la part de cet officiel dans les profits retirés par Gradis des fournitures à la province, et débité pratiquement toutes les semaines de sommes plus ou moins grosses correspondant à des dépenses du même Bigot. Normalement une partie des sommes revenant à Bigot était transférée au compte de Gradis

Compris Jusques au 1er Courant ». En apparence, il s'agit bien d'un solde de compte dont les intérêts sont réglés par Gradis. En réalité, il est impossible de faire correspondre l'intérêt versé et le total du compte. Celui-ci est inactif depuis l'ouverture du journal en novembre 1754, et une seule autre écriture est passée ce 18 août (« Gains & Pertes D(t) a Jacob Mendes £ 237.5 pour 4 tables qu'il a fait venir de Hollande ») avant clôture ; on obtient une somme de 59.951£ 10s 5d crédités depuis 9 mois, dont l'on voit mal comment elle peut générer 6979 livres d'intérêt. Même en supposant, du fait du « en double », que l'intérêt est versé pour 2 ans, on aboutit à un capital de 69.790£ à 5%, ou 58.158£ 6s 8d à 6%, et non à la somme réelle inscrite au crédit du compte. Cet intérêt ne semble donc pas réellement porter sur le solde du compte, malgré la clarté apparente de la formule employée...

chez ses banquiers parisiens, Chabbert & Banquet, pour compenser les dépenses de l'intendant, mais à l'été 1755 celui-ci avait également tiré sur les parisiens, empêchant ainsi tout remboursement via ces derniers. La dette de Marchand Fils était d'essence très différente, puisque ce compatriote de Gradis était l'un de ses principaux partenaires dans des groupes d'investisseurs assurant l'armement et l'affrètement des navires *Le Sagittaire*, *Le Président Le Berthon* et *La Reine Esther*, et que les deux reconnaissances de dette de 23.000 livres reçues de Gradis à l'été 1755 correspondaient fort probablement à un investissement de ce dernier dans une de ces aventures, à charge pour son partenaire de transférer ces fonds, qui seraient alors crédités à un compte d'aventure correspondant.¹³² Et pour la Veuve La Roche, papetière d'Angoulême, il s'agissait encore de tout-à-fait autre chose, puisque Gradis lui contestait la somme de 842 livres dans le règlement des affaires de feu son mari, lui-même ancienne relation d'affaires de notre bordelais.

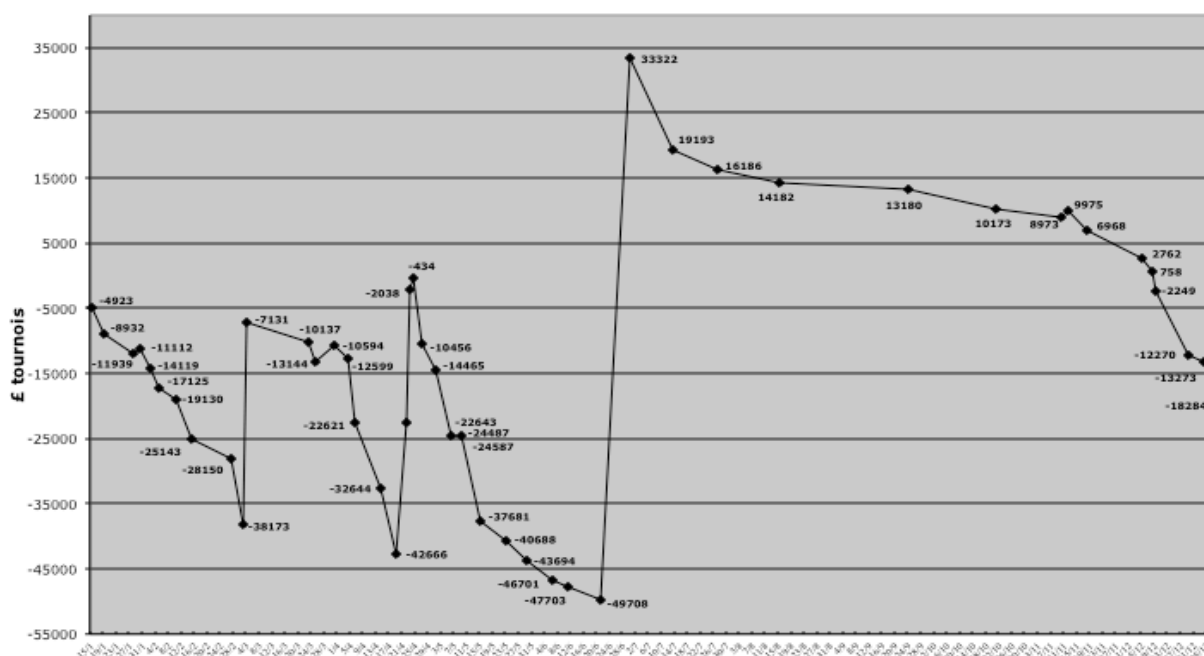
En ce qui concerne Perrens enfin, la dette provenait de versements dans le cadre d'un partenariat, plus informel que celui avec Marchand mais tout aussi défini : Gradis transférait régulièrement sur le compte de Perrens de quoi acquérir une quantité considérable de marchandises, farine, lard, sel et saumure, qui formeraient les cargaisons à direction du Canada, et versait les sommes correspondantes au notaire. Nous ne pouvons pas être certains qu'il s'agissait d'avances de la part du bordelais ; Perrens pouvait déjà avoir acheté au préalable les marchandises en question, et ne débiter Gradis qu'avec retard, au bout de deux mois, alors que Gradis le débitait immédiatement des sommes versées. Mais en tout état de cause les versements à Perrens étaient de fait une avance au Roi, Perrens agissant comme agent d'approvisionnement pour Gradis dans la région, et l'un avançait bien à l'autre, puisque le compte n'était équilibré que tous les deux mois environ. Et les sommes en jeu étaient considérables ; le compte ayant été soldé le 10 décembre 1754,¹³³ nous pouvons suivre 9 mois

¹³² J'avais écrit dans « A merchant or a French Atlantic... », *loc.cit.*, qu'il s'agissait d'un investissement futur dans *Le Sagittaire*, mais cet investissement avait déjà été crédité à Marchand Fils à l'automne précédent (règlement du 29 octobre 1754), puis soldé par des billets de Gradis des 19 février et 19 mars 1755 ; il s'agissait donc plutôt d'un nouvel investissement, pas nécessairement dans *Le Sagittaire* contrairement à ce que j'avais pensé.

¹³³ AN Gradis 181 AQ 6*, écriture en date du 10 décembre 1754. Une fois calculé, le solde est négatif au 01/01/1755, de -2819£ 18s 6d. Le graphique publié dans P. Gervais, « Crédit et filières marchandes au XVIIIe siècle », *Annale. Histoire, Sciences sociales*, vol. 67 n° 4, décembre 2012, p. xxx, ne prenait pas en compte ce solde, que je n'avais pas retrouvé ; il

de son activité, représentés ci-après (en £ tournois).

Figure 2 : Mouvements du compte "Perrens" auprès de la maison Gradis de Bordeaux, 1755



Sources: AN Gradis 181 AQ 6* et 7*. Soldes successifs, en livres tournois.

Ces différentes dettes n'étaient donc pas du tout de même nature, ce qui explique qu'elles ne furent pas traitées de la même façon. Nous ne savons pas si le déficit de Bigot constituait un accident passager ou un déficit structurel, mais Gradis n'aurait de toute façon jamais refusé des avances, fût-ce à fonds perdus, à un homme qui lui permet de monter des opérations se chiffrant en centaines de milliers de livres, avec des profits mal calculables, mais à l'avenant. Le compte de Perrens, quasi constamment déficitaire de plusieurs dizaines de milliers de livres, somme sans doute prêtée gratuitement par Gradis donc, se trouva crédité en une journée de plus de 80.000 £t pour des fournitures royales — somme importante disparue quinze jours plus tard, avec un compte à nouveau dans le rouge. Ce jeu de yoyo correspondait au rythme de l'approvisionnement de Gradis, dont la valeur était périodiquement transférée, cargaison par cargaison, au débit du Roi. Le compte de Perrens ne se comprend qu'en combinaison avec celui du Roi, et représente comme une anticipation de ce dernier. Pour ce qui est de Marchand Fils, le solde n'interviendrait que plus tard, par transfert des sommes avancées par Gradis au crédit d'une nouvelle aventure ; là encore, la

diffère donc légèrement de celui-ci.

dette ne prenait son sens que dans le cadre d'une narration particulière, dont la clé de lecture était donnée par les relations entre les différents protagonistes. Enfin, la dette de la veuve La Roche connut encore un autre sort comptable, puisque Gradis la transféra à son compte « Parties en suspend », compte qui réunissait en réalité les dettes douteuses ou désespérées. Gradis effectua ce transfert sans apparemment entamer d'action en recouvrement de dette, et passa même commande de papier l'automne suivant à sa débitrice sans mentionner la créance qu'il détenait. Peut-être Gradis avait-il choisi d'appliquer dans ce cas précis une certaine vision charitable des rapports économiques, dans laquelle certaines dettes pouvaient être effacées dans certaines circonstances, et confirmait donc son ancrage dans un fonctionnement communautaire qui eût de toute façon sanctionné une vision par trop étroitement économique de ce genre de situation.

Pour Bigot comme pour la veuve La Roche, quoique de manière différente, des investissements apparemment à fonds perdus pouvaient se lire à la fois comme des choix sociaux en conformité avec les règles sociales du temps (soumission aux grands du royaume, attitude charitable face aux faibles) et comme des décisions économiques, permettant des retours qui se faisaient par des circuits indirects, accès au marché canadien d'un côté, maintien d'une bonne réputation dans les cercles aquitains de l'autre. Mais en réalité séparer l'une de l'autre ces deux lectures n'a pas grand sens : c'est par leur contenu social que ces décisions étaient économiques et réciproquement, tout autant d'ailleurs que des investissements dans les fournitures royales, ou dans des syndicats d'armateurs. Les paramètres qui gouvernaient les choix de Gradis dans ces deux cas aussi avaient des résultats économiques concrets, ne fût-ce que dans l'ampleur et la temporalité des avances consenties. Le Roi était un débiteur exceptionnel, qui justifiait que l'on avançât 80.000 livres, une somme considérable pour l'époque, pendant près de six mois. Le retour sur investissement n'était pas seulement, et peut-être même pas principalement, monétarisé (l'administration royale ne remboursa jamais totalement sa dette), il était aussi fait de prestige et de protection potentielle, et ces éléments rentraient évidemment en ligne de compte. De même, sur un mode mineur, avec les syndicats animés par Marchand Fils ; là encore avancer 25.000 livres sans retour comptable immédiat à un marchand de la même ville était un signe de confiance et de travail en commun qui renvoyait à des bénéficiaires estimés non strictement de manière comptables, mais en tenant compte de ce cadre plus large de coopération quotidienne, et peut-être aussi d'amitié.

Un correspondant était donc aussi une source de crédit au sens avance de fonds, et l'ampleur de l'avance consentie était fonction à la fois de la situation du créancier — mieux

valait avoir des correspondants aux reins solides, qui n'iraient pas brutalement réclamer le solde de votre compte aux pires moments... —, et de l'histoire des relations de crédit entre les deux interlocuteurs. La réputation personnelle était évidemment un élément important, de même que les liens non-économiques. Lane le londonien avait été le fournisseur du père de Green le bostonien, et des liens de famille, des appartenances religieuses ou nationales communes, ou tout autre élément de rapprochement pouvaient contribuer à rendre un créancier plus patient.¹³⁴ L'inverse était vrai, puisque le créancier dépendait aussi des capacités de paiement de son débiteur. Ce dernier pouvait plus difficilement refuser de faire un effort pour payer au moins une partie de sa dette si un créancier qui lui était étroitement lié lui en faisait la demande pressante. Dans l'ensemble, de nombreuses analyses ont mis en valeur les délicats arrangements présidant à la gestion du temps dans les rapports marchands, aussi bien dans le commerce international que pour l'épicier de village. Chaque relation marchande générait ainsi non seulement un crédit au sens information (sur les marchandises, les marchés) mais aussi une ligne de crédit au sens que nous donnons aujourd'hui à ce terme, la capacité de tirer des traites sur cette relation, à travers les modalités de paiement acceptées. Au total, les deux versants d'un compte courant, transfert de marchandises et transfert de capital, constituaient une véritable entreprise en partenariat, fondée (en principe) sur la confiance mutuelle, et dont les profits étaient distribués suivant des règles complexes de participation différentielle aux risques, règles là encore en partie générées à partir de l'histoire de la relation entre les deux partenaires.¹³⁵

En volume, le compte courant était une source de crédit essentielle, mais ce n'était pas

¹³⁴ D'où l'observation réitérée de réseaux ethnico-religieux (cf. entre autres Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers...*, *op. cit.* ; David Hancock, *Oceans of Wine...*, *op. cit.*). Mais ce genre de liens n'était qu'une possibilité parmi d'autres, et pouvait même constituer un handicap dans certaines circonstances (David Hancock, « The Trouble with Networks... », *loc. cit.*; Manuel Covo, « I, François B. : Merchant, Protestant and Refugee — a Tale of Failure in the Atlantic World », *French History*, vol. 25, n° 1, janvier 2011, p. 69–88).

¹³⁵ Sur la structuration des partenariats marchands, cf. Pierre Gervais, *Les Origines de la révolution industrielle aux Etats-Unis*, Paris : Editions de l'EHESS, 2004. La littérature sur le crédit a eu tendance à ignorer les avances sur compte au bénéfice des papiers effets de commerce expliquer, cf. entre autres Craig Muldrew, *The economy of obligation...*, *op. cit.*; Margot Finn, *The Character of Credit...*, *op. cit.*

la seule. La source principale de capital dans tous les comptes marchands était l'effet de commerce, c'est-à-dire une avance de fonds formalisée, à échéance fixée, avec un intérêt déterminé. Ce type de support était nettement plus abondant que le règlement direct en argent liquide, particulièrement dans les colonies américaines du fait de la rareté du numéraire, mais également dans les grandes villes commerçantes d'Europe de l'Ouest ; et il était infiniment plus utilisé que l'emprunt direct de liquidité, rarissime, au point que David Hancock le qualifie d'"extraordinaire" par rapport au crédit "ordinaire" par délai de paiement, ou de place en place.¹³⁶ Comme mode de transfert de fonds de place en place, le papier commercial était un outil connu et utilisé depuis le Moyen Age;¹³⁷ mais il servait aussi, et sans doute de plus en plus au XVIIIe siècle, d'extension au crédit par compte courant. Le crédit était consenti à des clients, ou ouvert dans un cadre coutumier, avec des règles implicites, par exemple le délai de paiement "habituel" ne portant pas intérêt, ou "usage", entre deux places, sur un segment de marché particulier, délai parfois fort long : au XVIe siècle les laines d'Espagne se vendaient en Italie à 16 mois d'usage.¹³⁸

Ce crédit s'insérait dans le va-et-vient d'obligations non quantifiables qui construisaient les relations marchandes, et ne donnait pas lieu à intérêt, nous l'avons vu. Mais le créancier pouvait vouloir formaliser la dette à partir d'un certain seuil de durée ou de montant, ou lorsque le crédit par compte courant n'était pas possible, faute de fonds ou faute de compte ouvert. Le débiteur émettait alors un effet de commerce mobilisant le capital correspondant, *note of hand* anglo-saxon, ou reconnaissance de dette française. Dérivée d'un crédit usuel, cette reconnaissance pouvait rester insérée dans un compte particulier, mais était le plus souvent transférée au compte des Lettres et Billets à payer ou à recevoir, en anglais *bills payable* et *receivable*. Le statut même d'un délai de paiement était donc décidé au coup par coup, en fonction du contexte, dans un continuum qui allait du compte ouvert sans intérêt à la reconnaissance de dette notarisée au taux d'intérêt légal courant dès le jour de la signature, avec toute une gamme d'instruments intermédiaires.

L'effet de commerce n'était donc ni plus ni moins un outil purement économique que le

¹³⁶ David Hancock, *Citizens of the World...*, *op. cit.*, p. 247.

¹³⁷ Cf. Raymond De Roover, *L'évolution de la lettre de change : XIVE-XVIIIe siècle*, Paris : Armand Colin, 1953 ; et J. S. Rogers, *The Early History of the Law of Bills and Notes...*, *op. cit.*

¹³⁸ P. Jeannin, « De l'arithmétique commerciale à la pratique bancaire : l'escompte aux XVIe et XVIIe siècles », *Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, p. 407.

compte courant, et pour les mêmes raisons. Sa principale caractéristique était de formaliser une temporalité de crédit, et de l'assortir d'un intérêt, mais cette formalisation était extrêmement variable, comme le degré de négociabilité des effets ainsi créés. Du coup, les mécanismes d'acceptation de papier commercial n'étaient pas très différents de ceux présidant à l'ouverture et à la gestion de comptes courants. En particulier, tout ce qui relevait de la date et du mode de paiement de la dette était éminemment fonction du contexte et des rapports entre les deux acteurs concernés. Chez beaucoup d'opérateurs, les délais de paiement, y compris la période initiale ne portant pas intérêt, et les taux d'escompte offerts n'étaient pas toujours les mêmes ; du coup le taux de change réellement pratiqué en fin de compte pouvait être le taux légal, voire un taux usuraire dissimulé, ou au contraire un taux inférieur.¹³⁹ De plus, le créancier exigeait rarement le solde d'une dette arrivée à maturité. Le plus souvent la dette était reconduite. Enfin, même en cas de paiement la nature dudit paiement était également sujette à variation avec des conséquences importantes. Ainsi, un créancier pouvait exiger du numéraire, ou au contraire accepter du papier commercial moins sûr et plus exotique dans ses origines, imposer ou non un escompte sur ce papier, etc. Et la négociation n'était jamais non plus à sens unique, puisque le débiteur avait toujours la ressource de laisser protester son papier s'il estimait le créancier trop gourmand –là encore l'essentiel était le type de relation établie entre les deux acteurs.¹⁴⁰ Enfin, un effet donné pouvait être plus ou moins liquide suivant l'ampleur du groupe à l'intérieur duquel la signature du débiteur était suffisamment connue pour que l'effet en question soit endossé sans difficulté et sans escompte, et cette liquidité était également un élément important dans le choix de l'attitude à adopter par rapport au renouvellement de la dette.

Chaque effet de commerce était donc bien l'expression d'une relation personnelle, tout autant que les comptes courants évoqués précédemment, et même lorsqu'il s'agissait d'effets aussi formalisés que ceux utilisés entre grands négociants sur les marchés internationaux. Lorsque John Amory, un marchand de Boston en partenariat avec son frère Thomas, se rendit à Londres en Mai 1779 pour organiser l'approvisionnement de sa firme à partir des ports

¹³⁹ Cf. la discussion de cette question par P. Jeannin, « De l'arithmétique commerciale... », *loc. cit.*, p. 417.

¹⁴⁰ Bruce H. Mann, *Republic of Debtors : Bankruptcy in the Age of American Independence*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2002, p. 34-77, décrit en détail la façon dont des débiteurs pouvaient résister à des créanciers en tirant avantage des complexités de la *Common Law*.

neutres de Hollande, il mit en place un système de financement par circulation de ce qu'il appelait lui-même des "lettres de change" entre Londres, Paris et Amsterdam. Le père de John, loyaliste, avait fui Boston en 1775 et s'était réfugié à Londres, place qui sert également de base, nous l'avons vu, aux opérations financières de son fils.¹⁴¹ La firme correspondante de ce dernier à Londres était Dowling & Brett, et notre Amory Jr., arrivé à Bruxelles le 1er juillet 1780, présenta à l'automne un ordre de paiement en sa faveur, issu de ladite firme et adressé à la maison bruxelloise de Danoost & Co., pour une valeur de 30 £. La même maison bruxelloise versa à nouveau 20 £ en janvier 1781, toujours à faire rembourser par Dowling & Brett ; pendant tout l'automne, notre voyageur utilisa donc les bruxellois uniquement comme source ponctuelle d'argent liquide pour faire face à ses dépenses. Les *notes of hand* utilisées pour effectuer ces virements, n'auraient donc rien à envier du point de vue de leur formalisation et de leur anonymat à nos modernes virements bancaires, du moins en première analyse.

En réalité la situation était plus complexe, comme le démontre la transaction suivante, d'une toute autre nature. Le 8 février 1781, le compte d'actifs "Bills of exchange" de John Amory se vit débiter de la somme de 588 £ 1 s., créditée à Jonathan Amory de Boston, le versement consistant en "un billet à ordre [*bill*] de Daniel Danoost & Co. sur Nash & Debaume, 488 £ 1 s." et "une traite [*draft*] de Juliana Penn sur Barclay, Bevan & Co. en faveur de MM. Danoost et Co. et endossée à mon ordre, 100 £", "les susdits billets à ordre [*bills*] étant le produit net de quatre billets à ordre [*bills*] à moi envoyés par J. A pour 13.998 livres tournois sur Paris, et qui ont été acceptés à ce moment-là par MM. Vaden Yver Frères & Co., sur lesquels j'ai donné ma traite [*draft*] en faveur de MM. Danoost & Co. et qui ont versé [ill.] 13.944,9 livres". Les deux billets acquis auprès de Danoost ne restèrent que le temps d'une écriture dans le compte *Bills of exchange*, crédité le même jour du transfert de cette somme à Dowling & Brett. Par ses ordres de paiements de l'automne, Amory avait d'abord établi la réalité de son crédit londonien avec Danoost & Co., qui étaient certainement

¹⁴¹ La famille Amory est en partie décrite dans l'inventaire des *Amory Family Papers* mis en ligne à <http://www.masshist.org/findingaids/doc.cfm?fa=fa0292> par la *Massachusetts Historical Society*. Les livres de compte et la correspondance générés par le voyage de John Jr. en Europe sont conservés dans la *J. and J. Amory Collection*, Mss: 766, Baker Library Historical Collections, Harvard Business School, Cambridge, Mass., vol. 2, « Journal, John Amory accounts in Europe, 1 Feb. 1778 - 27 Feb. 1783 », et vol. 46, « Copies of letters sent 1781-1789 » [ci-après HBS Amory, vol. 2 Journal et vol. 46 Letters].

en rapport avec ses correspondants Dowling & Brett Une fois la firme bruxelloise insérée dans sa chaîne de correspondants, il mit en place un système de compensation lui permettant d'échanger des effets de commerce français reçus aux Etats-Unis contre des effets britanniques payables à Londres, en passant par Paris et Amsterdam, et ce, notons-le, malgré l'état de guerre entre les Etats-Unis et la France d'une part, la Grande-Bretagne d'autre part. Ce même circuit sera utilisé à plusieurs reprises par Amory pour nourrir son compte auprès de ses correspondants londoniens.

Les deux premiers effets soumis par Amory à Danoost n'étaient donc en rien annonceurs de leurs relations ultérieures ; ils semblent plutôt avoir rempli la fonction de lettre d'introduction à un nouveau segment d'une chaîne de correspondants préexistante, à l'instar du premier paiement de Green à Lane vu plus haut. Le rôle essentiel de ce nouveau segment était de permettre la réactivation des circuits de compensation habituels entre Boston, Paris et Londres. La guerre avait en effet légèrement modifié ce circuit, insérant les marchands flamands d'Anvers comme tampon entre Londres et Paris, mais les points de départ et d'arrivée restaient les mêmes, et ces nouveaux intermédiaires avaient été choisis sans nul doute du fait qu'ils étaient déjà affiliés avant-guerre au réseau d'origine de Dowling et Brett. Notons au passage qu'il n'est nulle part question de *bill of exchange*, même si le compte d'actifs utilisé est intitulé ainsi, et que rien ne permet de soupçonner dans ces jeux d'écriture successifs le résultat d'autre chose que d'une série de billets à ordre, reflétant à chaque fois une seule des deux transactions réunies dans la lettre de change "classique", et traduisant une compensation entre plusieurs places plutôt qu'une opération de change à proprement parler.¹⁴² Mais le point à souligner ici est que, comme pour les marchandises, le papier commercial réendossé ne circulait que le long de chaîne fermement établies, puisque les diverses transmutations que subirent la somme d'origine impliquaient chacune le concours volontaire de nouveaux acteurs, non concernés au départ. Ce mécanisme complexe de compensation pouvait donner lieu à un jeu sur les changes et sur l'escompte, permettant là encore de varier en fonction des rapports des uns et des autres, comme je l'ai indiqué plus haut. Comme pour les marchandises, la conclusion de chacune de ces opérations représentait un service rendu plus ou moins efficacement et favorablement, et contribuait à produire peu peu un récit des liens de crédit reliant deux acteurs de manière plus ou moins étroite.

Au bout de la chaîne, enfin, la vente elle-même, c'est-à-dire la capacité à extraire d'un

¹⁴² Qui exige normalement deux transactions, l'une sur la place de départ, l'autre sur la place d'arrivée ; cf. R. de Roover, *L'évolution de la Lettre de Change...*, *op. cit.*, p. 43-45.

groupe de clients le plus de valeur monétaire possible, comportait toute une série de contraintes symétriques de celles imposées en amont autour de la qualité des produits et de la nature des paiements. A qui vendre, à quel prix, n'allait en effet pas de soi. Green, détaillant dans une région pratiquement dépourvue d'encaisse métallique, constitue à cet égard un cas limite, mais parlant. Recevant des produits achetés en livres « sterling », d'argent, britanniques, notre épicier bostonien devait les convertir en livres du Massachusetts, la « proclamation money », 1 £ britannique valant 1,333 £ de la colonie. Le taux de conversion avait été fixé en 1704 en référence à l'once d'argent, une once valant 5s 2p en Grande-Bretagne, et 6s 10p 1/3 dans le Massachusetts, réduit à 6s 8p par la suite. Mais cette conversion n'était qu'une première étape, car l'absence totale d'argent métal avait conduit les gouvernants de Boston à introduire une monnaie papier, le « Old Tenor », valant théoriquement 7s 6p l'once d'argent dans sa forme de 1744 (le « last tenor bill »)... et dévaluée au point de coter 60p pour une once vers 1748. A partir de 1750, Londres avait récompensé sa colonie, victorieuse à Louisbourg, en lui fournissant de quoi racheter ces billets à un nouveau cours de 50s l'once, soit 7,5 fois le cours théorique de la « proclamation money » à cette date. Mais cette « Lawful Money » post-1750 n'avait aucune autre base que les nouveaux billets immédiatement émis par la colonie, censés être convertibles au cours de la « proclamation money ».¹⁴³

Dans ce chaos monétaire, comment Green opérait-il ? Ses transactions reflètent certes les différents cours du change. Les prix de ses fournisseurs londoniens sont dûment multipliés par 1,333. Une transaction comme celle du 11 Mai 1753, « Andrew Oliver jun(r) D(r) to Inv(o) N° 1 2 Cheeses w(g) 24 1/4 27 1/2 [Total] 51 3/4 @ 4/ 10.7 (O.T) is 1.7.7" se lit comme suit: le compte de Andrew Oliver est débité de la valeur de deux fromages importés crédités auparavant au compte "Facture n° 1" ("Invoice N°1"), pesant respectivement 24,25 et 27,5 livres, soit 51,75 livres à 4 shillings la livre, donc 10 livres 7 shillings en tout *Old Tenor* ("O.T."), à convertir en divisant par 7,5 pour obtenir la valeur en *Lawful Money*, soit 1£ 7s 7p.¹⁴⁴ Contraint par sa clientèle de continuer à utiliser une monnaie de compte disparue depuis trois ans, Green jonglait ainsi au quotidien avec trois échelles de prix. Compte tenu de la fixité

¹⁴³ Cf. John J. McCusker, *Money & Exchange in Europe & America, 1600-1775 : A Handbook*, Chapel Hill [N. C.] : The University of North Carolina Press, 1978, p. 131-155 ; également le site dédié créé par Robert H. Gore, Jr. de l'Université de Notre-Dame, consultable à <http://www.coins.nd.edu/ColCurrency/index.html>.

¹⁴⁴ AAS Green Papers vol. A, Journal, 11 Mai 1753.

théorique du change, cette complication n'aurait pas d'incidence sur la vente si par ailleurs au moins l'une de ces échelles correspondait à une monnaie effectivement en circulation, mais justement, ce n'était pas le cas! Green n'avait ouvert que des comptes personnels et un compte "Caisse", à l'exclusion de tout compte "Lettres et billets à payer" ou "à recevoir". Ceci prouve que la "Caisse" contenait en réalité tous les types de paiement, encaisse métallique ou effets divers. Du coup, le prix marqué comme reçu constituait également un acte de foi, portant sur la valeur effective du moyen de paiement fourni par le client. Green faisait crédit à certains clients, en faisait payer d'autres, et gérait donc au quotidien un flux continu de valeurs, essentiellement fiduciaires, dont il devait en fin de compte extraire de quoi rembourser son fournisseur, Lane.

Dans un monde où presque tous les clients bénéficiaient de délais de paiement, savoir qui faire payer quand constituait évidemment l'essentiel de l'art du détaillant.¹⁴⁵ Mais le contexte monétaire imposait aussi une réflexion sur ce qu'un marchand pouvait accepter en paiement. Dans les colonies américaines, l'historiographie a mis en évidence le maintien de pratiques de troc; les archives de Thomas Hancock, oncle du John Hancock signataire de la Déclaration d'Indépendance, contiennent par exemple cet effet surréaliste avant la lettre: "Payez audit Hancock ou à Son mandataire sur ordre douze livres treize shillings et 4 p d'Argent Légal en fer travaillé au prix payé comptant".¹⁴⁶ Ces échanges de marchandises, voire de services, ont été analysés par les partisans de l'"économie morale" américaine comme

¹⁴⁵ Cf. Coquery, Natacha, *Tenir boutique à Paris au XVIIIe siècle: luxe et demi-luxe*, Paris : Ed. du CTHS, 2011 ; Laurence Fontaine, *L'économie morale...*, *op. cit.*, et « Antonio and Shylock: Credit, and Trust in France, c. 1680-c. 1780 », *Economic History Review*, vol. 54, n° 1, Février 2001, p. 39-57 ; et surtout William T. Baxter, « Observations on Money, Barter and Bookkeeping », *loc. cit.* Cf. aussi l'analyse que Cathy Matson propose de la notion de risque, analyse largement fondée sur l'idée de confiance, dans son « Introduction: The Ambiguities of Risk in the Early Republic » du « Forum : Reputation and Uncertainty in America » *loc. cit.*, p. 595-606. Le même mécanisme fondamental se retrouve dans des contextes très différents; cf. par exemple Laurence Wylie, *Un village du Vaucluse*, trad. Céline Zins, Paris : Gallimard, 1966 [1957], et pourrait facilement donner lieu à une analyse maussienne.

¹⁴⁶ William T. Baxter, *House of Hancock...*, *op. cit.*, p. 25 : « Pay unto said Hancock or His order on demand tewlve pounds thirteen shillings & 4d Lawfull Money in Ironwork at the cash price ». Cf. aussi William T. Baxter, « Observations on money.. », *loc. cit.*

la manifestation d'une opposition à l'économie de marché, puisqu'il s'agissait de crédit gratuit, parfois non monétarisé.¹⁴⁷ L'affaire est plus compliquée, puisque, nous y reviendrons, le crédit gratuit n'était pas l'apanage des seuls clients non marchands, pas plus d'ailleurs que le règlement en nature. Il faudrait plutôt y voir l'expression d'un univers complexe, fait de différentes possibilités de règlement. Cet univers s'appliquait par défaut, et c'est bien plutôt le calcul d'intérêt sur une dette formalisée qui représentait l'exception. Mais du même coup, chaque vente constituait aussi un choix entre les différentes possibilités ou contraintes qui en découlaient, choix qui à son tour pouvait changer significativement la valeur extraite par le vendeur du produit vendu.

Ainsi Green, qui vend ses fromages à crédit à Andrew Oliver 4 shillings la livre le 11 mai 1753, vend une semaine plus tard un demi fromage pour du "Cash"... exactement au même prix;¹⁴⁸ le paiement "cash", dans ce cas-ci, n'est absolument pas un avantage. Et Green n'est pas une exception, puisque les livres de Levi Hollingsworth contiennent cette écriture assez surprenante : "Sykes Ferguson & C^o Dt à Aventure vers Savannah le Produit Net du Rhum de Nouvelle-Angleterre d'après le compte de vente par eux fourni daté du 7 Févr. 1786, comme suit soit 16 Dec. 1785 vendu à T. Hogg 2 Barriques soit 106 100 = 206 gallons @ 1s 7p total 16£6s2p; [vendu] au Comptant 1 Barrique 98 [Gallons] @ 1s 10p 8£19s8p [Total] 25£5s10p" — le prix de la vente au comptant est ainsi plus élevé de 15% que le prix de la vente à crédit à la firme T. Hogg!¹⁴⁹ De manière plus représentative, nous pouvons analyser les ventes assez nombreuses du thé *bohea* (thé noir chinois de qualité inférieure) que Green a importé de Londres dans un envoi particulier, et qu'il identifie à part. En effet sa comptabilité porte uniquement sur cet envoi, correspondant au "Invoice n° 1" ; visiblement il cherche à évaluer ce que cette part de son activité, de loin la plus coûteuse en investissement, lui rapporte en fin de compte. Toutes les ventes sont par conséquent créditées à ce compte

¹⁴⁷ Michael Merrill, « Cash is good to eat... », *loc. cit.* ; James Henretta, « Families and farms... », *loc. cit.*

¹⁴⁸ « Cash Dr to Inv(o) n° 1 1/2 Cheese w(t) 12 3/4 (lb) 6 9 1/2 », AAS Green Papers vol. A, Journal, 18 mai 1753.

¹⁴⁹ HSP Hollingsworth vol. 86 Journal, 30 mars 1786 : « Sykes Ferguson & C^o D(r) to Adventure to Savannah for Nett Proceeds of New England Rum p(r) Acc(t) Sales by them rend(d) dated 7(th) Feb(ry) 1786 which is as follows viz 1785 Dec(r) 16(th) Sold T. Hogg 2 Hhds viz 106 100 [Total] 206 Gallons @ 1/7 £ 16.6.2 Cash 1 Hhd 98 ditto [=Gallons @] 1/10 8.19.8 [Total] 25.5.10 ».

"Invoice n° 1", le coût des marchandises ayant été débité à leur arrivée. Pour ce qui est du thé, il y a une qualité et une seule, et nous disposons de la facture d'origine pour le prouver.¹⁵⁰ Comme Green vend du thé au moins une fois par semaine, nous disposons d'une série homogène de ventes, que nous avons suivies sur trois mois. Quelques-unes de ces ventes sont des ventes de demi-gros à d'autres détaillants, mais la plupart sont le fait de simples clients, le volume le plus couramment écoulé étant d'une livre :

Tableau 5 : Ventes de thé "Bohea" par Joseph Green, Boston, Mai-Juillet 1753

| | | Quantité (lbs) | Shillings/lb ("Old Tenor") | |
|---------|----|--------------------------------|----------------------------|--------|
| Mai | 15 | Moses Graves | 15 lb | 38 |
| | 15 | Cash | 1 lb | 40 |
| | 16 | Joseph Green | 6 lb | 38 |
| | 18 | Cash | 1 lb | 40 |
| | 21 | Abiel Abbott "of West Windsor" | 6 lb | 40 |
| | 26 | Cash | 1 lb | 38 |
| | 26 | Cash | 1 lb | 40 |
| | 26 | Isaac Walker | 1 lb | 38 |
| | 26 | Ebenezer Stoner Jr. | 1 lb | 38 |
| Juin | 4 | Isaac Walker | 1 lb | 38 |
| | 6 | Cash | 1 lb | 40 |
| | 14 | Cash | 2 lbs | 38 |
| | 26 | Cash | 1 lb | 38 |
| | 28 | Cash | 0,5 lb | 40 |
| Juillet | 2 | Cash | 2 lbs | 38,125 |
| | 2 | Cash | 1 lb | 38 |
| | 3 | Cash | 0,75 lb | 40 |
| | 6 | Ebenezer Stoner Jr. | 1 lb | 38 |
| | 9 | Cash | 2 lb | 40 |
| | 10 | Cash | 2 lb | 38,5 |
| | 12 | Cash | 1 lb | 40 |
| | 19 | John Paterson of Farmington | 15 lb | 37,5 |

source: AAS Green Papers vol. A, Journal

Or non seulement notre épicière pratique deux prix différents, mais le prix le plus bas, représentant tout de même un rabais important de 5%, est lui-même sujet à des adaptations à la marge, aussi bien à la hausse qu'à la baisse. De plus, un examen du tableau démontre que l'opposition vente au comptant / vente à crédit n'est pas à même de rendre compte de la complexité de la fixation des prix chez cet épicière de village. Le statut de fournisseur n'est pas non plus l'unique explication, puisque sur les treize ventes ristournées, quatre seulement concernent des ventes supérieures à la vente standard d'une livre (et encore dans deux cas sur

¹⁵⁰ AAS Green Papers vol. A, Letters, p. 1 ; 308 lbs. (livres) de « Bohea Tea », valeur 48£ 15d 4p, une seule quantité et une seule valeur listées.

quatre il s'agit de ventes de deux livres, une quantité tout de même très proche de la vente standard), et une vente en demi-gros ne bénéficie pas de ristourne. Faute de correspondance associée, il est impossible de vérifier les paramètres éventuels pouvant intervenir dans les choix de Green, même si nous pouvons bien sûr les imaginer. Mais comme pour les produits ou les moyens de paiement, la fixation du prix semble en partie tributaire d'une relation personnelle qui ne se réduit absolument pas à la transaction en cause à un moment donné. C'est dans l'historique des liens entre notre bostonien et ses clients, qu'il faut chercher l'explication de ses arrondis. Notons enfin que le prix "de famille" (on ne sait si l'acheteur Joseph Green est le père ou le fils) est le même que celui "des amis", ou du moins du cercle intérieur bénéficiant du prix ristourné, quelles que soient les raisons qui font que ses membres y appartiennent. Et ledit prix de famille n'est même pas le prix le plus bas, distinction possédée par un client qui n'est ni un voisin, ni un membre de la famille, mais un gros acheteur tout de même, une relation d'affaires donc. A vrai dire c'est bien ce statut de relation d'affaire qui est le paramètre prédictif le plus sûr pour ce qui est d'obtenir la ristourne de 5%, mais ce n'est pas le seul, et il n'est même pas toujours déterminant...

*

* *

Deux dimensions principales au crédit, donc, l'une portant sur les qualités de marchandise (à un certain niveau de prix conçu comme donné; nous reviendrons plus loin sur les évolutions de ces prix), l'autre sur les modalités du paiement, toutes deux reposant sur un lien de confiance permettant la construction d'une relation suivie, et aboutissant à un prix particulier à la transaction, qui inclut une multitude de paramètres, dont bon nombre non strictement économiques. Cet aspect du crédit marchand est connu depuis longtemps, mais c'est à partir de là que nous pouvons mieux comprendre les pratiques de comptabilité rencontrées au chapitre précédent. Une chaîne de confiance ne s'improvisait pas, elle se construisait ; chaque acte marchand était d'abord la réaffirmation d'un chaînon dans un réseau de relations. Du coup, la transaction était aussi un rapport de crédit au sens où l'on *fait crédit* à quelqu'un de son savoir, de sa bonne volonté, d'un service qu'il a rendu. Ce « crédit » au sens large, quoique non mesurable en terme quantitatif, n'en était pas moins une quantité identifiable, croissant avec chaque transaction jugée satisfaisante, décroissant en cas de problème. Une juste mesure ne pouvait être réalisée que dans le long terme, et l'absolue nécessité d'entretenir des relations personnelles et suivies s'explique donc par les conditions

même présidant à l'accumulation du profit à l'époque moderne. La construction de cette relation de crédit, au sens de confiance mutuelle, pouvait passer ou non par des réseaux familiaux, par des solidarités idéologiques, nationales, religieuses ou ethniques : mais quelle que soit ses modalités, elle se retrouvait à la fois réaffirmée et modifiée, en plus ou en moins, par chaque transaction comptable avec un fournisseur, un commissionnaire ou un partenaire. A long terme, un compte personnel, ou un compte marchandises incluant divers fournisseurs, n'était donc pas seulement le reflet de transactions monétaires ; il racontait aussi une histoire, celle d'une relation entre le marchand et un correspondant, ou un groupe de correspondants, avec ses hauts et ses bas, et dans laquelle le bilan final était évidemment inséparable des incidents de la narration elle-même. Le compte incluait à la fois les services implicites rendus à l'achat et à la vente, le crédit de paiement au sens courant du terme, et le cas échéant la transformation de la relation en lien créateur / débiteur formalisé, avec mobilisation de capital, via des effets de commerce, qui une fois émis se trouvaient réintroduits dans cette même histoire à chaque acceptation ou endos, comme porteurs et symboles d'un certain rapport ou d'une certaine série de rapports à l'intérieur d'un groupe.

Ces services implicites pouvaient d'ailleurs inclure bien plus que des mouvements de fonds ou de marchandises. Tout un jeu de cartellisation et de monopoles pouvait s'insérer dans une relation en apparence simple. De toute façon, tout nouveau venu devait convaincre ses interlocuteurs de lui faire une place, ce qui n'allait pas de soi. Ainsi Green jugea nécessaire d'expliquer dans sa première lettre à Lane, déjà citée, que "Comme MM. G + W [Green et Walker, la firme de Green Sr.] ne font pas commerce des articles que je compte commander [J]aurai l'avantage de devenir fournisseur de certains de leurs meilleurs clients à Crédit court terme ou en liquide."¹⁵¹ La capture d'une clientèle toute faite était certes un argument, mais l'on peut se demander aussi si Green ne faisait pas comprendre à Lane qu'il n'entrerait pas en concurrence avec son père, ce qui n'aurait pas incité ce dernier à entrer en compte avec lui. Jusqu'à un certain point, à l'intérieur d'un ensemble donné de chaînes de relation, la concurrence était forcément limitée, et remplacée en partie par une politique malthusienne. Les partenaires bien introduits bénéficiaient d'un traitement favorable, que novices ou *a fortiori* extérieurs ne pouvaient guère espérer recevoir. Et ce comportement prenait bien sûr une toute autre ampleur lorsque le groupe connecteur était institutionnalisé et acquérait de ce

¹⁵¹ « As Mes(s) G + W dont trade in those articles I purposed to write for shall have the Advantage of supplying some of the best of their Customers on a short Credit or for the Cash — ». AAS Green Papers vol. A, Journal ; vol. A, Letters, Lettre du 23 Octobre 1752

fait une position d'intermédiaire obligé, puisqu'il devenait alors impératif, pour sauvegarder d'éventuels surprofits induit par une situation de monopole, de barrer la route à tout nouveau venu.¹⁵² Un rapport de crédit pouvait regrouper tout cela, ce qui compliquait encore sa lecture, puisque de tels éléments pouvaient être entièrement extérieure à la comptabilité.

Ceci ne signifie pas qu'aucun enregistrement comptable du crédit n'était possible. Des trois grandes formes de crédit que j'ai proposé de distinguer, obligation mutuelle non quantifiable découlant d'une relation suivie, obtention d'un délai de versement ou de paiement dans le cadre d'un compte courant, et capacité de mobilisation de capital utilisable, en prêt ou en emprunt, sous forme d'émission de papier de commerce ou plus rarement par transfert de monnaie métallique, les deux premières se reflétaient plus ou moins complètement dans un compte simple en avoir et dû, retraçant une relation entre deux acteurs. La troisième en revanche était significativement mieux représentée par la partie double. Celle-ci permettait en effet de retrouver où était parti un investissement, et surtout de dégager une position créditrice ou débitrice générale à partir du moment où créances et dettes se voyaient attribuer des comptes propres. C'est l'explication du lien "consusubstantiel"¹⁵³ entre partie double et statut de négociant au XVIIIe siècle avancée par les acteurs eux-mêmes et leurs porte-paroles dans les manuels de comptabilité : c'est l'accès au crédit formalisé qui faisait le négociant. En revanche, les obligations mutuelles s'observaient facilement en partie simple, et relevaient éminemment des "comptes de personnes", qui reflétaient l'ensemble d'une relation. Tout comptabilité marchande était donc d'abord une comptabilité de relations, ce que reflète effectivement le livre du moindre boutiquier.

Les délais de paiement posaient pourtant un redoutable problème. Ils immobilisaient du capital, et étaient la source la plus répandue de banqueroute. Les jeux sur la temporalité des paiements auraient dû donc relever d'une catégorie de crédit à décrire très précisément. Or il n'en est rien en pratique, puisque ces jeux, caractéristiques de tout professionnel du marché à l'époque moderne, n'en étaient pas moins absents des écritures comptables, qui ne les mettaient à peu près jamais en valeur dans les opérations courantes. Les bilans périodiques

¹⁵² Les exemples de telles situation de *gate-keeping* sont nombreux ; cf. par exemple les intermédiaires de Calcutta décrits dans les lettres de Patrick T. Jackson, dans les années 1800 (Kenneth W. Porter, *The Jacksons and the Lees...*, *op. cit.*, vol. 1, particulièrement p. 59, 591-732). Cf. également P. Gervais, *Les origines...*, *op. cit.*

¹⁵³ Pierre Jeannin, « La profession de négociant entre le XVIe et le XVIIIe siècle », dans *Marchands d'Europe...*, *op. cit.*, p. 290.

permettaient, et encore pas toujours, de savoir quels étaient les montants des dettes actives et passives, mais la reconstitution des échéances n'était possible que si un Livre des Lettres et billets existait, et le calcul de l'intérêt gratuit consenti par l'intermédiaire des comptes courants n'était lui absolument jamais effectué. Ce point aveugle s'explique aisément, puisque chaque dette donnait lieu à négociation *ad hoc* sur son éventuel renouvellement, dans des conditions sans cesse variable. Tracer précisément le coût de chacun de ces prêts et emprunts n'était pas seulement une tâche herculéenne dès que le crédit mobilisé était important, c'était surtout une tâche vaine ; un effet pouvait ressurgir à tout moment, sans avertissement, entre les mains d'un créancier peu ou pas connu qui exigerait son règlement immédiat, ou au contraire rester dans le circuit des connaissances du débiteur, qui se contenteraient d'en encaisser les intérêts de loin en loin.

Comptes particuliers décrivant une relation avec un correspondant ou un groupe de correspondants, comptes d'actif faisant le point sur la situation de crédit, et dont l'apparition marque l'ampleur d'une affaire, voilà la structure de base d'un enregistrement de crédit à l'époque moderne. La principale variante sur ce canevas, celle du compte d'aventure, ne constitue une exception qu'en apparence. En effet, dans le cas d'un envoi de commerce international au long cours, et pendant la plus grande partie des XVII^e et XVIII^e siècle, l'incertitude était trop grande pour que l'on puisse envisager l'aventure comme une relation générant des obligations mutuelles après sa conclusion. Une fois le navire soldé, chacun reprenait son enjeu, quitte à le réinvestir, mais bons et mauvais sorts jouaient un trop grand rôle dans l'issue finale pour que les participants puissent se créditer les uns les autres du résultat. L'aventure ne générait pas d'obligations mutuelles, parce qu'aucun de ses gestionnaires ne pouvait se targuer de l'avoir menée à bon port (n'est-ce pas d'ailleurs le sens même du terme "aventure"?). Chaque envoi était un coup de dé, et ne s'inscrivait pas dans une suite. Ce qui n'empêchait d'ailleurs pas, comme l'a montré Guillaume Daudin, de pouvoir réduire considérablement ce hasard grâce au jeu des probabilités, à condition d'avoir les épaules assez large financièrement.¹⁵⁴ D'où le caractère justifiable du compte séparé, et il est frappant de constater que ces comptes séparés apparaissaient aussi lors de spéculations hasardees en-dehors de la pratique habituelle du marchand.¹⁵⁵ Le compte d'aventure, qu'elle soit de haute mer ou spéculative, était un compte de hasard, qui ne pouvait servir de base à

¹⁵⁴ Guillaume Daudin, « Profitability of Slave and Long-Distance Trading... », *loc. cit.*

¹⁵⁵ L'exemple le plus frappant étant Green, qui introduit carrément une comptabilité séparée pour ses importations de Londres...

des jugements sur le crédit de ceux que l'on y voyait apparaître, c'était là son message principal.

L'on voit à quel point le profit était loin de pouvoir se déduire d'une structure comptable construite dans un tout autre but. Chaque compte, chaque narration comptable correspondante, ne reflétait pas directement un profit, mais une position de crédit, faite à la fois d'un passé qui devait être évalué qualitativement et d'une potentialité de crédit futur dont l'estimation faisait tout l'art du marchand. La position du compte à un instant "t" n'était qu'un élément de cette estimation, et même pas forcément le plus important. Quant au bilan global, il ne pouvait facilement identifier des "sources de profit" constamment changeantes, et se limitait donc à observer le gain total. Trop de paramètres intervenaient dans chaque compte pour qu'il soit possible de dire si un compte profitable le resterait à l'avenir. Se guider sur le passé, en un sens, était même dangereux : le marchand devait rester aux aguets, à l'affût de l'évolution de chacun de ses partenaires, évolution qu'il pouvait suivre grâce aux signaux envoyés par un compte particulier, mais tout autant grâce à des conversations de café... Même la partie double intervenait comme outil de synthèse de la position de crédit à un moment donné, bien plus que d'analyse du profit. Une comptabilité en partie double permettait de repérer rapidement une hémorragie de liquide sur le livre de caisse, un compte de dettes gonflé à l'excès par rapport aux actifs, ou un compte particulier dont le montant prenait une importance excessive dans le chiffre d'affaires. Ces indices de déséquilibre étaient précieux, en particulier pour les gros opérateurs. Mais ils ne capturaient, même à leur plus élaboré, qu'une partie de l'intrigue nouée autour du crédit marchand, dont les invariants, s'ils existaient, ne se percevaient jamais à travers les seuls chiffres des livres de compte. Par définition, la situation d'un marchand conservait une part irréductible d'opacité, générée par la façon même dont cette situation était construite.

L'ensemble des contraintes pesant sur les transactions, l'importance des relations de confiance qui les sous-tendaient, conduisent à une autre observation en apparence contre-intuitive : les relations de marché à l'époque moderne étaient non seulement en partie opaques, elles étaient aussi très peu flexibles. Reprenons le cas de Amory et de ses aventures hollandaises : le principal résultat du circuit mis en place à grands frais était de permettre l'achat à Londres de marchandises britanniques renvoyées ensuite à Boston sous pavillon hollandais, après un transit par Amsterdam. La gestion de ces achats obéissait aux règles de construction du crédit sur les marchandises déjà signalées *supra* : ainsi la plupart des cargaisons parties aux Etats-Unis furent fournies par un marchand britannique, John Hodshon, qui était déjà un correspondant de John Amory Sr, et donc de confiance. De fait, Hodshon

reçut le même genre de délégation de pouvoir très large que nous retrouverons trente ans plus tard avec Nathan Appleton, se voyant demander entre autres d'envoyer à Jonathan Amory "1 Caisse de bon thé *bohea* [...] ou le même montant en épice suivant votre jugement — si en épices 1/2 de la valeur en muscade, 1/4 en cannelle 1/4 en clous de girofle et macis."¹⁵⁶ Mais ce qui est le plus remarquable dans ce cas particulier est la somme d'efforts dépensés pour maintenir intact le circuit de marchandises auquel Amory était habitué, en dépit d'une guerre et du coût que ce maintien impliquait. Amory aurait certainement gagné au change, au sens littéral du terme, en dépensant ses fonds parisiens en marchandises françaises, quitte à transporter celles-ci par ses correspondants hollandais ; il pouvait aussi faire ses emplettes à Amsterdam même. Des produits comme le thé ou les épices étaient peut-être moins chers à Londres, même avec tous les coûts induits, mais la première cargaison envoyée à Boston le 4 mai 1781 était surtout constituée de tissus et de quincaillerie, achetés en Angleterre comme le précise la facture copiée dans le journal.

L'explication la plus plausible de ce choix est que les coûts de reconversion étaient tels que même en temps de guerre, la plupart des opérateurs préféraient maintenir vaillle que vaillle leurs circuits habituels.¹⁵⁷ Au vu de tout ce que nous avons décrit des opérations sur les marchandises et sur les paiements, et de tout ce que ces opérations impliquaient de services mutuels reposant sur la confiance, cette timidité n'est guère surprenante.¹⁵⁸ Bien sûr, les

¹⁵⁶ « 1 Chest of good bohea tea [...] or Same Value in Spice as you may judge - if in spice 1/2 the value in Nutmegs 1/4 in Cinnamon 1/4 in Cloves and Mace », HBS Amory vol. 46, Letters, lettre du 5 Mai 1781. Pour les liens de Hodshon avec J. & J. Amory, la firme de Amory Sr., cf. HBS Amory Collection, vol. 52, Dossier 2, « Letters received from Miscellaneous, 1780-1785 ».

¹⁵⁷ Les exemples d'obstination marchande en temps de guerre ne sont pas rares : outre Silvia Marzagalli, « Establishing... », *loc. cit.*, cf. aussi Thomas M. Truxes, « Transnational Trade in the Wartime North Atlantic : the Voyage of the *Snow Recovery* », *Business History Review*, vol. 79, n° 4, hiver 2005, p. 751-779 ; et François Crouzet, « Itinéraires atlantiques d'un capitaine marchand américain pendant les guerres 'napoléoniennes' », dans Silvia Marzagalli et Bruno Marnot, éd., *Guerre et économie dans l'espace atlantique du XVIe au XXe siècle*, Pessac : Presses universitaires de Bordeaux, 2006, p. 27-41.

¹⁵⁸ Et pourrait bien expliquer en partie l'échec récurrent de toutes les tentatives de réorientation du commerce britannique vers la France en dépit du « Traité d'amitié et de commerce » de 1778 ; cf. Paul Cheney, « A False Dawn for Enlightenment Cosmopolitanism? »

marchands savaient aussi s'adapter : les Hollandais au XVI^e siècle, les Britanniques aux XVII^e et XVIII^e siècles l'ont assez prouvé. Mais même ces conquêtes commerciales ont peut-être suivi des chaînes préexistantes, comme cela semble avoir été le cas pour les Hollandais en Méditerranée à la fin du XVI^e siècle, qui exploitèrent les liens déjà établis entre Anvers et l'Italie.¹⁵⁹ Et de toute manière, la prudence d'Amory était sans doute plus représentative. En tout cas son attitude est aussi celle de Nathan Appleton trente ans plus tard, en pleine Guerre de 1812. Le 4 novembre 1813, Appleton écrivait à son frère Samuel, resté à Londres, que "si la guerre devait continuer je suis d'avis que bon nombre d'articles [ill.] de produits ou de manufacture anglais pourrait être expédié ici par mer à grands profits, sur des navires neutres via Lisbonne ou Gottenburg — par notre traité avec la Suède et l'Espagne — les biens anglais à bord de leurs navires sont protégés contre nos corsaires — puisque en ce qui les concerne nous avons reconnu le principe que les navires libres font les marchandises libres."¹⁶⁰ Là encore, pas question d'abandonner le circuit par Londres... Au bout du compte Appleton se décida à s'intéresser au marché français, mais après la fin de la guerre, en 1815 seulement, et même alors la manière dont il s'y prit confirme à quel point tout marchand était dépendant des connexions dont il disposait au préalable.

Le 11 mars 1815, donc, Appleton écrivit à son frère ce qui suit :

En réfléchissant à la façon dont je pouvais échapper à la nécessité de prêter une laborieuse attention personnelle aux affaires, ce pour quoi je suis en train de devenir trop [ill.] et à l'autre extrême, celui de n'avoir aucune affaire régulière et établie — je suis finalement entré en partenariat avec les deux MM. Ward — B.C. et W. [...] M. Wm Ward part en Angleterre par le Milo dans le but de continuer

Franco-American Trade during the American War of Independence », *William and Mary Quarterly*, vol. 63, n° 3, juillet 2006, p. 463-488, et Allan Potofsky, « The Political Economy of the French-American Debt Debate: The Ideological Uses of Atlantic Commerce, 1787 to 1800 », *William and Mary Quarterly*, vol. 63, n° 3, juillet 2006, p. 489-516.

¹⁵⁹ Pierre Jeannin, « Entreprises hanséates et commerce méditerranéen à la fin du XVI^e siècle », *Marchands du Nord...*, *op. cit.*, p.311-322.

¹⁶⁰ « If the war should continue I should think a great many articles [ill.] of English produce or manufacture, might be shipped here to great advantage in neutral ships via Lisbon or Gottenburg – by our treaty with Sweden + Spain – English property on board their vessels are secured against our privateers – as we have in them recognized the principle that free ships make free goods. », MHS Appleton Papers, Carton 2, Dossier 25, « 1813 », Nathan Appleton à Samuel Appleton, 14 Novembre 1813.

immédiatement jusqu'à Paris afin d'acheter des marchandises françaises — et comme il est connaît très bien ce marché je suis persuadé qu'il sera à même d'en choisir qui rapporteront un profit — J'ai accepté de déposer une g[aran]tie de 5000£ pour servir de même sur des billets à 60 jours tirés [ill.] — et je souhaite que tu complètes cet arrangement en créditant de ce montant la nouvelle firme Benj C Ward & Co. sur ton compte si tu t'es établi, comme tu te proposais de le faire dans ta dernière lettre, comme marchand commissionnaire pour mon compte — ou sinon avec Lodges & [Booth?] ou quelque autre maison londonienne."¹⁶¹

En 1815, Appleton avait plus de vingt années d'expérience dans le commerce transatlantique ; il ne lui en fallait pas moins une clé pour pénétrer le marché français, et cette clé serait le jeune Ward, dont on peut supposer qu'il avait hérité de contacts parisiens. Même le transfert des fonds de Londres à Paris était donc laissé à la discrétion de ce dernier, qui choisirait ainsi ses propres correspondants. En toute logique, après tout : ce choix d'une maison parisienne était l'acte crucial dans le processus de pénétration du marché français, et c'est avec ce choix et ses suites que Ward confirmerait — ou infirmerait — sa réputation d'expert. Si la tentative était couronnée de succès, Ward deviendrait l'interface entre la firme Appleton et le marché français ; en un sens, Ward serait le marché français pour Appleton. Il y avait un lien étroit entre un lieu et un groupe de correspondants, constitutif de la perception que les acteurs de l'époque avaient des différents segments de marché auxquels ils participaient, et c'est bien ce lien que l'on peut identifier dès maintenant comme résumant le mieux le complexe crédit/confiance au cœur de chaque élément discret d'entreprise marchande, et qui justifie aussi l'ouverture de comptes personnels dans l'immense majorité des cas. Un ou des partenaires dans un rapport de crédit, un lieu, un accès à un marché particulier

¹⁶¹ « In revolving in my mind what course to take to avoid the necessity of laborious personal attention to business for which I am becoming too [ill.] and the other extreme of having no regular established business – I have finally concluded a partnership concern with the two M(r) Ward – B C + W. [...] M(r) W(m) Ward goes to England in the Milo with the intention of proceeding immediately to Paris for the purpose of purchasing French goods – + being well acquainted with this market I think he will be able to select such as will pay a profit – I have agreed to put a £5000 sty to be the same on 60 day bills drawn [ill.] – and I wish you to see this arrangement completed by placing the amount to credit of the new firm Benj C. Ward + C(o) with yourself if you have established yourself as you propose in your last letter to me as a commission merchant – if not with Lodges + [Booth?] or some house in London », MHS Appleton Papers, Carton 3, « General Correspondence, etc. 1815-1825 », Dossier 1, « 1815, Jan-June, » Nathan Appleton à Eben Appleton, 11 Mars 1815.

à la segmentation assez nette pour que fournisseurs et clients soient clairement identifiés, telle était la recette de base de l'expansion marchande.

*

* *

Chaque transaction marchande, prise isolément, s'appuyait donc sur un nexus de relations de crédit / confiance qui la rendait possible. Mais qu'en était-il de leur aggrégation? Comment en particulier concilier cette description et le modèle standard d'un marché gouverné par les prix? Pour les économistes, les transactions sont censées être encadrées par l'offre et la demande, dont l'interaction génère des prix qui servent de signal sur l'état du marché, et auxquels les acteurs réagissent suffisamment pour aboutir à un prix d'équilibre. La transparence du marché peut être limitée, l'information imparfaite, le signal parasité, et différents phénomènes plus ou moins institutionnels peuvent modifier ce prix d'équilibre en un sens ou en un autre, mais le mécanisme de base reste dominé par les prix, y compris pour les périodes pré-industrielles.¹⁶² Or ce mécanisme ne correspond absolument pas à ce que l'on peut observer du comportement des acteurs vis-à-vis des prix. Loin d'être conçu comme un signal découlant d'une confrontation de l'offre et de la demande, le prix était d'abord un "juste prix" ou *fair price* pour les anglophones, lui-même accompagné d'une fourchette de fluctuations ordinaires, à l'extérieur de laquelle des prix hors normes pouvaient cependant apparaître dans des circonstances bien particulières, tout en soulevant immédiatement des soupçons d'accaparement ou d'usure. Ce système de prix coutumier, de profit également coutumier et de profit hors normes potentiellement condamnable a été analysé par Jean-Yves Grenier, et sous-tend une bonne partie des discussions sur le sujet jusqu'au XVIIIe siècle.¹⁶³ Mais c'est l'observation de la pratique micro-économique des acteurs qui permet de saisir au mieux comment cet échafaudage mental structurait leurs stratégies, en continuité parfaite avec le problème du crédit explorées jusqu'à présent, et avec d'importantes conséquences sur notre compréhension des mécanismes macro-économiques de l'époque.

¹⁶² Cf. par exemple les analyses de David R. Meyer, *The Roots of American Industrialization*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2003.

¹⁶³ Jean-Yves Grenier, *L'Economie d'Ancien régime.., op. cit.*; Mark Koyama, « Evading the 'Taint of Usury': The usury prohibition as a barrier to entry », *Explorations in Economic History*, vol. 47, n° 4, octobre 2010, p. 420–442.

Le mieux est sans doute de partir d'un exemple concret. Le 6 juin 1755, Abraham Gradis écrivit à la noble demoiselle de Rochechouart, pour le compte de laquelle il écoulait les sucres d'une habitation qu'elle possède à Saint-Domingue. Il lui expliquait qu'en ce qui concerne "le Connaissance de 14 Barriques de Sucre dont nous avons eu l'honneur de vous apprendre leur arrivée elles sont toujours en magasin il ne nous a Pas été Possible de les vendre jusques à présent par le peu de demande qu'ils ont nous profiterons mad.lle de la première bonne occasion qui se Présentera pour nous en défaire". Même son de cloche le 22 juillet, date à laquelle Gradis précisa à sa mandante qu'"Il nous est arrivé 17 barriques de Sucre blanc Commun et lettres Provenant de votre habitation que nous vendrons à mieux qu'il nous sera possible lorsque l'occasion Se présentera favorable". Vague avec la propriétaire du sucre, notre bordelais détailla un peu plus l'état du marché au bénéfice d'un autre correspondant, le sieur de La Caze, en déplacement entre Paris et Lembaye mais propriétaire à Saint-Domingue: "Les sucres depuis Un mois n'ont point de demande et nous jugeons que les P.ers qui se Vendront seront à 10. 12. Ou 15 p% moins qu'ils n'ont valu cet hiver".¹⁶⁴ Rien que de très banal jusqu'ici: une offre abondante, en tout cas relativement à la demande, de sucres arrivés depuis le printemps faisait stagner les prix à des niveaux relativement bas — tout au plus peut-on remarquer la tendance à prendre un prix de référence historique, par rapport auquel le prix courant était évalué, et l'absence de toute référence au prix d'achat de la marchandise.

Mais une deuxième série de lettres, destinées elles à un partenaire très proche de Gradis, contient une narration entièrement différente. Le négociant Luker, de Nantes, était, nous le verrons plus loin, l'un des hommes-clé du réseau français de Gradis, et l'un de ses partenaires les plus proches. Le 9 juin, trois jours après avoir informé Mademoiselle de Rochechouart du peu de demande pour les sucres à Bordeaux, voici ce que Gradis écrivait à cet intime: "les Sucres n'ont fait qu'une très petite baisse ici il y a même apparence qu'ils ne baisseront pas au moins si les vendeurs soutiennent leurs Sentiments de ne point lâcher la main il y a même peu de sucres en ville nous croyons même que cet Article soutiendra Longtemps à quelque chose près son prix ce qui est bien à Souhaiter". Et le 15 juillet encore, Gradis écrivit à nouveau au même Luker, l'informant que "Les denrées de l'Amérique Sont assez en calme ici il s'est Vendu cette Semaine quelques Sucres bruts de 35 à 36# la majeure partie de nos armateurs ne veulent pas vendre au Susd.t Prix". La "faible demande" était donc en réalité un refus de

¹⁶⁴ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à Mademoiselle de Rochechouart des 6 juin et 22 juillet 1755; lettre à La Caze du 11 juin 1755.

vente; les importateurs de sucre de Bordeaux réagissaient au prix courant en stockant leur sucre dans l'attente d'une montée des cours. Le calcul était d'ailleurs juste: le 2 août, alors que la nouvelle de l'attaque et de la capture de deux vaisseaux français par une escadre britannique venait de parvenir dans les ports français, Gradis put écrire triomphalement à un autre correspondant nantais que "Depuis 3 à 4 jours il y a beaucoup de mouvement pour l'achat de nos denrées de l'Amérique pour l'étranger[...] il s'y est vendu une cargaison de Sucre brut [ill.] A 39# 10s le beau brut du cul du Sac se vendront de 34 à 44 # Ceux de St Louis de 37 à 38#", et à Mademoiselle de Rochechouart le 5 août, en évacuant les détails chiffrés, que "Les bruits de guerre ont donné beaucoup de mouvement aux sucres nous sommes comme déterminés à nous défaire cette semaine ou dans la prochaine de ceux que nous avons qui nous ont été adressés de votre habitation d'autant que le prix nous paraît assez avantageux".¹⁶⁵

Spéculation à la hausse et accaparement? C'est l'analyse économique classique, qui conclut au moins depuis Adam Smith que malgré ces tentatives de cartellisation informelle l'offre et la demande restent les composantes essentielles du prix, et la concurrence entre acteurs empêche le comportement décrit par Gradis d'agir autrement qu'à la marge. Cette certitude n'a pourtant aucune base empirique solide, dans un univers de marchés segmentés et contrôlés par un petit nombre d'acteurs, et de fait elle n'explique nullement le mouvement des prix du sucre à Bordeaux en juin-juillet 1755. En effet, ces prix n'ont *pas* augmenté en juillet, alors même que les importateurs refusaient d'écouler leur stock; c'est un événement extérieur, la première escarmouche dans ce qui deviendra la Guerre de Sept Ans, qui légitima leur remontée brutale début Août. Nous ne sommes donc pas en présence d'un simple phénomène de raréfaction de l'offre, organisée par un cartel informel. Le "juste prix" a ici un sens très précis, et très contextuel: en juillet, non seulement les acheteurs s'attendaient à un prix inférieur à celui qui a cours en hiver, puisque nous sommes en pleine période d'arrivée des navires venus des Îles, mais ils ne semblaient pas vouloir acheter à un autre prix. Pour vendre à un prix plus élevé que celui généralement admis dans la fourchette des prix possible, les importateurs ont attendu que ce prix élevé redevienne légitime, ici du fait d'un choc exogène qui justifierait le mouvement à la hausse; si ce dernier n'était pas survenu, il aurait fallu attendre encore plus longtemps, jusqu'au moment de l'année où le prix espéré rejoindrait le prix saisonnier sanctionné par l'expérience.

Dans l'univers de Gradis, une série de prix n'était donc pas conçue comme une suite de

¹⁶⁵ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à Luker de Nantes, 9 juin et 15 juillet 1755; à Portier Frères, 2 août 1755; à Mlle de Rochechouart, 5 août 1755.

résultats de l'interaction l'offre et de la demande à des instants t successifs, mais bien plutôt comme une narration suivie, constituée autour d'une courbe de base traduisant l'évolution saisonnière cyclique, le récit normal en somme, et de séries d'événements ponctuels du contexte économique immédiat, qui pouvaient modifier l'offre ou la demande "normale" et décaler du même coup le prix à la hausse ou à la baisse à partir du moment où l'ensemble des acteurs, acheteurs et vendeurs, intégraient ces chocs exogènes à leurs calculs. C'est sur cette base que notre bordelais pouvait considérer comme allant de soi la réaction collective de ses collègues importateurs de sucre. Ces derniers partageaient avec lui la même expérience, les mêmes jugements et les mêmes stratégies, ils connaissaient comme lui les saisons du prix du sucre et suivaient comme lui les nouvelles diplomatiques et l'accroissement des risques de guerre qui pouvaient faire varier le prix normal vers le haut. La sociabilité locale entre marchands renforçait cette unité de vue; au tribunal, à la Chambre de commerce, dans les cafés, dans les dîners où ils étaient hôtes ou invités, les acteurs d'un marché communiquaient quotidiennement. Mais indépendamment de toutes ces rencontres, les jugements des initiés tendaient généralement à converger. Le partage d'une information commune les conduisait aux mêmes réactions, sans que la concertation soit forcément nécessaire -une unité d'action qui est pleinement intégrée dans le calcul de Gradis, puisque sa stratégie n'aurait eu aucun sens si cette unité d'action n'avait pas existé. Et le résultat fut un retrait des vendeurs, qui quittèrent le marché en attendant une évolution favorable du prix.

Peut-on tout de même encore parler d'une confrontation de l'offre et de la demande permettant de faire évoluer le prix, en postulant par exemple que l'attitude des acheteurs et des vendeurs, s'il ne reflétait pas le "vrai" état de l'offre et de la demande, du moins l'anticipait? Sans doute, à une première remarque près: dans la façon dont Gradis décrit la situation, le prix apparaît comme rigide par rapport à cet état d'offre et de demande éventuel, et susceptible de modification seulement dans la mesure où un autre élément vient justifier un tel mouvement.¹⁶⁶ De ce fait ce n'est pas sur le prix que notre bordelais se basa pour analyser

¹⁶⁶ Le prix correspond en un sens à un tarif, un prix de référence par rapport auquel le prix de transaction s'organise, comme dans les marchés réglementés d'Ancien Régime. Cf. Dominique Margairaz et Philippe Minard, « Marché des subsistances et économie morale : ce que « taxer » veut dire », *Annales historiques de la Révolution française*, n° 352, juin 2008, p. 53–99, en particulier p. 64. L'article fait également écho à la difficulté qu'ont autorités et émeutiers d'empêcher la gestion par les volumes, ici la disparition hors du marché des grains et farines...

l'état du marché; c'est le volume d'activité qui est invoqué comme le signal essentiel permettant de réguler le marché et d'évaluer sa situation. Si la courbe de prix était fixée dans ses grandes lignes par la coutume, le volume échangé ne l'était évidemment pas, et c'est donc lui qui pouvait évoluer en premier en cas de distorsion trop importante entre l'état du marché, y compris du point de vue de l'offre et de la demande, et le prix généralement admis à ce moment-là. Pour le dire autrement, le volume des échanges traduisait l'adéquation entre les anticipations des acteurs contrôlant l'accès à une marchandise, anticipations fondées à la fois sur l'histoire et sur l'état du segment de marché concerné, et le prix considéré comme légitime par leurs clients à un moment donné pour cette même marchandise; il y avait donc bien un signal d'offre et de demande, mais il ne passait pas par le prix! Et le résultat était un marché régulé par les quantités, et non par les prix. C'était d'ailleurs vrai aussi pour le marché de l'argent, qu'il soit numéraire ou effet de commerce, qui peut être analysé à cet égard comme une marchandise comme une autre, du moins en termes de gestion par les volumes; l'on sait que dans l'Europe moderne les taux d'intérêt restaient fixes à court terme, alors que l'argent lui-même était "rare" ou "abondant", termes hautement significatifs, et qui manifestent parfaitement le primat constant de la courbe des volumes sur la courbe des prix.¹⁶⁷

La lettre de Gradis soulève une question plus large, celle de la capacité d'un groupe de marchand à influencer sur ce signal quantité, et de ce fait à agir indirectement sur les prix. Un comportement de cartel comme celui que Gradis décrit pour le sucre était profitable à partir du moment où le groupe de marchands en cause agissait effectivement de concert; des défections trop nombreuses auraient rendu ce comportement inopérant. Un autre ingrédient indispensable était que le groupe en question partage l'information disponible sur l'offre et la demande, faute de quoi les anticipations et les attitudes auraient varié d'un acteur à l'autre. Le prix effectivement observé en fin de compte était donc fonction à la fois de l'unité locale du cartel potentiel — de sa capacité à générer une information et donc des attitudes communes — et du degré de contrôle effectif exercé par ce cartel potentiel lorsqu'il s'agissait de faire varier les quantités mises sur le marché. Plus cette efficacité était grande, plus la plus-value potentielle serait importante, même si elle resterait toujours limitée par les bornes de l'acceptable, puisqu'il était impossible de vendre à n'importe quel prix. Signalant l'arrivée de

¹⁶⁷ Christine Desan, « The Market as a matter of money... », *loc. cit.*; Patrice Baubeau, « Les 'cathédrales de papier' ou la foi dans le crédit. Naissance et subversion du système de l'escompte en France. Fin XVIIIe - Premier XXe siècle ». Thèse de l'Université Paris X Nanterre, 2004.

concurrents au terminal céréalière de Port Penn, sur la Delaware en aval de Philadelphie, Solomon Maxwell, un agent et partenaire de Hollingsworth, écrivait que "Mr. Potts est ici et dit que T Canby leur a vendu 500 barrils @ 40s & qu'il s'attend à ce que le reste soit à ce prix mais je vais réserver tout aux environs demain tôt & il leur faudra venir chez nous pour le reste."¹⁶⁸ Hollingsworth, appuyé sur un solide réseau familial et de voisinage parmi les fermiers et les meuniers de la basse vallée de la Delaware (plusieurs dizaines d'entre eux lui confiaient du blé en commission), était donc capable d'accaparer l'offre temporairement pour faire monter les prix, même pour une denrée comme la farine, dont la production était pourtant certainement assez dispersée.

Bien sûr, la cartellisation avait ses limites. Gradis l'indique lui-même, en signalant quelques ventes à bas prix (des "trahisons" en quelque sorte). Un opérateur donné pouvait fort bien être amené à renoncer à un profit sur le sucre, de façon à en faire un autre sur le vin ou le blé: ce ne sont pas des cartels spécialisés qui se faisaient face, mais des enchevêtrement de réseaux d'achat et de vente dans lequel chacun jouait tous les rôles tour à tour. L'arbitrage qu'un marchand devait faire entre ses différentes fonctions de vendeur et d'acheteur de différents produits était donc complexe. De plus, un marchand pouvait être conjoncturellement ou structurellement incapable de suivre le cartel. Une politique comme celle de Gradis supposait la capacité de stocker à la fois de la marchandise et du capital ; le sucre était stocké physiquement, le capital correspondant était immobilisé. Un besoin de liquidités particulier pouvait contraindre certains marchands à vendre du sucre malgré les pertes ainsi encourues, et sans doute malgré l'avis informel donné par leurs pairs. Enfin et surtout, la partie adverse, qu'elle soit acheteuse ou vendeuse, pouvait refuser de passer par les fourches caudines d'un éventuel cartel... d'autant qu'il s'agit le plus souvent également d'un cartel! C'est d'ailleurs exactement ce qui se produisit à l'été 1755 sur ce même marché du sucre que Gradis et les autres vendeurs croyaient avoir verouillé début août.

Le 6 août, quatre jours à peine après s'être vanté du succès des vendeurs, Gradis introduit en effet un élément nouveau : si "les Sucres ont repris faveur depuis quelques jours les beaux bruts du cul de Sac se vendront de 42 à 44 le % Il s'y en est vendu du cap de 39 #

¹⁶⁸ HSP Hollingsworth, Series 1.a, « Incoming Correspondence », Box 32 « Letters Dec 1, 1786 to March 31, 1787 » [ci-après HSP Hollingsworth 1.a/32, Lettres reçues 1786-87], Dossier 8, Solomon Maxwell à Levi Hollingsworth, daté Port Penn, 22 Dec 1786: « Mr. Potts is here & says T Canby has sold them 500 bbs @ 40/- & he expects remaindr at that price but I shall engage all near this place early tomorrow & they must call on us for remandr".

10s", Gradis ajoute sans commentaire que "mr Bois de la Mothe est arrivé devant Québec avec Ses V.x le 22 du mois de juin d.er nous l'avons appris par une Goëlette qui est Partie de Louisbourg le 12 de juillet les V.x anglais y étaient toujours en croisière mais ils laissaient les navires marchands sans les insulter". Même indication dans une lettre du lendemain, au négociant Asselin de Toulouse : "Par une goëlette arrivée à la Rochelle venant de Louisbourg on a appris l'heureuse arrivée à Québec de l'escadre de mr Bois de la Mothe les Anglais avec Leur flotte étaient toujours en croisière devant Louisbourg on assure même qu'elle n'inquiétait Point nos V.x marchands qu'ils les laissaient passer Sans leur Rien dire j'attends avec beaucoup d'impatience l'arrivée des Premiers navires de Québec pour avoir des nouvelles des expéditions que nous avons faites". La goëlette en question, nous apprend une troisième lettre, était arrivée à La Rochelle le vendredi 1er août ; les nouvelles qu'elle apportait ont dû commencer à circuler dans Bordeaux au plus tard en début de semaine.¹⁶⁹

Réaction immédiate des acheteurs, rapportée ainsi par Gradis dans une lettre du 9 août à l'adresse d'un sieur d'Inteville, allié aux Rochechouart : "Les dernières 17 barriques de Sucre de l'envoi de mr de la Pagerie provenant de votre habitation n'ont été débarquées et mises dans l'entrepôt que cette semaine nous travaillons vivement afin de vous les vendre avec les 12 barriques que nous avons ci devant reçues nous ne négligerons point l'occasion lorsqu'elle se présentera il y a bien eu quelque mouvement ici sur les sucres mais il ne s'y en est presque point vendu que quelques sucres bruts il paraît à présent qu'il y a un peu de Calme de la part de nos acheteurs Cela sur ce qu'on paraît un peu plus rassuré sur la crainte de la guerre qu'on regarde Comme inévitable cependant pas si prochaine comme on l'avait pensé dans le p.er moment de la prise de nos V.x". Que signifie ce "nos acheteurs"? Une correspondance du 13 août envoyée aux frères Portier, négociants nantais, l'explique : "Depuis 4 à 5 jours il ne s'y est fait aucun achat de Sucre ni de Café il paraît même que nos acheteurs voudraient bien faire baisser un peu Ces articles mais ils auront de la peine à moins qu'on voit quelques espérances à quelque accommodement ce que nous ne prévoyons pas quant à présent."¹⁷⁰

De fait, non seulement les vendeurs tinrent bon, mais ils contre-attaquèrent... même après avoir atteint leurs objectifs de départ! Gradis écrit à Luker le 18 août que "Les sucres s'élèvent ici comme chez vous les bruts de 38 à 42# les têtes & Communs de 43 à 46 les

¹⁶⁹ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à La Caze, 6 août 1755 ; à Asselin, 7 août 1755 (cf. Gradis à Asselin, 7 juillet 1755 pour la domiciliation) ; à Reynach, 6 août 1755.

¹⁷⁰ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à M. d'Inteville, 9 août 1755 ; à Portier Frères de Nantes, 13 août 1755.

autres qualités à proportion." Ces chiffres correspondaient aux prix élevés du tout début août, et pourtant Gradis reprit sa plainte en direction de ses mandants, propriétaires de plantation : "On se flatte que nous n'aurons point de Guerre Cette année cette espérance fait que les Sucres ne Se vendent pas ils n'ont quant à présent aucune demande ainsi ceux que nous avons en magasin n'ont pu Se vendre" (20 août, à Mr. de Rochechouart), "Il ne nous a pas été possible de pouvoir nous défaire des Sucres que nous avons en magasin Provenant de votre habitation lorsque nous en trouverons un prix Convenable nous en profiterons nous vous en informerons" (22 août, à Mlle. de Rochechouart), "Mr Fereyre de la Guadeloupe nous a fait passer quelques Sucres que nous avons en notre pouvoir Et qui sont invendus Lorsque nous nous en serons défaits et que le produit nous Sera rentré nous vous ne informerons" (22 août, à Mr. Duboucher, receveur des tailles à Dax), "Les Sucres Sont en calme et on a beaucoup de peine à en vendre il ne nous a Pas Été Possible jusques à présent de nous défaire des vôtres" (26 août, à Mr. Dinteville), "les Sucres n'ont pas aussi beaucoup de demande Il S'y est Vendu quelques bruts de pays 37# à 40 mais on n'en vend pas des blancs je me trouve avec une Partie dont on ne m'en offre pas aucun Prix" (29 août, à Benech de l'Epinaï), "les Sucres n'ont Presque pas de demande il ne s'y vend rien dans l'incertitude où l'on est de Paix ou de guerre" (13 septembre, à Mr. La Caze).¹⁷¹

Les initiés eurent droit une description plus exacte : Gradis écrivait ainsi dès le 22 août à Pierre Boni de Hambourg que "depuis bien des jours les Sucrieries et autres articles de L'Amérique se vendent ici aussi bien que chez vous mais il y a pourtant Toute apparence que si venons avoir le malheur d'avoir la guerre comme nous le Voyons qui paraît même Comme inévitable que les prix en seront plus avantageux c'est pourquoi nous avons engagé notre ami mons.r Jean Leris qui a une cargaison de Sucre brut de 400 barriques du cap St Domingue de la charger pour chez vous et à votre adresse [...] il s'y est vendu [à Bordeaux] cette Semaine diverses cargaisons sucre brut Pr L'étranger à 40 & 41#". Cette lettre indique que Gradis s'organisait déjà pour faire passer du sucre en pays neutre, et à Bordeaux même exportait des sucres vers l'Europe du nord au plus haut prix, tout en continuant à jurer ses grands dieux (et le même jour!) à ses mandants que le marché était au point mort... Le 26 août, Luker de Nantes fut informé que "les Sucres bruts sont toujours à 39# à 42#", confirmant que le cartel

¹⁷¹ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à Luker, 18 août 1755; à Mr. de Rochechouart, 20 août 1755 ; à Mlle. de Rochechouart, 22 août 1755 ; à M. Duboucher, 22 août 1755 ; à M. Dinteville, 26 août 1755 ; à M. Benech de l'Epinaï (planteur de Saint-Domingue en visite en France), 29 août 1755 ; à M. de La Caze, 13 septembre 1755.

des vendeurs maintenait son contrôle sur le marché local. Ce n'est que le 19 septembre que Gradis enregistra officiellement une possibilité de vente, d'ailleurs avortée, dans sa correspondance avec ses fournisseurs : "nous avons pu vendre hier vos 39 barriques de sucre qui sont en magasin à 45#", écrit-il à Mr. d'Inteville -mais le beau-frère de ce dernier, le Chevalier de Rochechouart, s'opposa à ce que la vente soit conclue. Gradis semble impliquer que cette occasion de vendre était une chance à saisir, alors qu'il explique à son compère Luker le « 31 septembre » [sic !] que "les Sucres de l'Amérique Sont ici au même taux que chez vous mais Personne ne veut vendre puisque l'on est dans la ferme Croyance d'une déclaration de guerre très prochaine de la part de l'Angleterre", tout en écrivant le même jour au beau-frère spéculateur, que "jusques à présent personne Ne nous a offert de vos Sucres que 45# du % comme l'on avait fait lorsque vous étiez ici cet article est en calme depuis l'arrivée de ces navires de La Martinique je ne pense pas que si nous ayons la guerre que nous puissions obtenir de longtemps le prix de 48 à 50#" -ce qui sonne comme un reproche voilé.¹⁷²

Cette deuxième période de spéculation à la hausse ressemble paradoxalement plus à un fonctionnement orthodoxe de marché libre que la première : le contexte exceptionnel libérait les vendeurs, qui s'engagèrent dans une stratégie haussière, en risquant un effondrement des cours en cas de paix malencontreuse, et la référence au prix usuel à ce moment de l'année put être écartée. Mais même en ce moment exceptionnel, plusieurs éléments rendent l'efficacité d'une telle lecture discutable, en particulier l'opacité du marché, la rétention d'information, le maintien d'une structuration oligopolistique, et surtout la gestion de la rareté par les quantités plutôt que par les prix, une fois de plus, puisque dans un premier temps au moins ce sont les transactions qui disparurent et non les prix qui s'envolèrent. Surtout, le marché n'était pas le même pour tous ; la vente d'Inteville n'était nullement effectuée pour plaire au mandant, à qui Gradis expliquait le 19 septembre qu'il "a pu" vendre à 45 livres tournois les cent livres de sucre, prix toujours d'actualité à la fin de septembre, alors que le 2 octobre un partenaire marseillais, la firme Boyetet et Agnel, se voyait confier, toujours par Gradis, que "les Sucres assortis et tels Communs et blancs assortis valent actuellement ici de 45# 10 à 46. 10s avec apparence de hausse bruts de 37 à 41# même jusques à 42. 10s". En d'autres termes, Gradis avait voulu vendre le sucre d'Inteville au prix courant, et, contré par le beau-frère de son mandant, avait dû renoncer — tout en prenant soin d'expliquer à ce dernier dans sa lettre du

¹⁷² AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à Pierre Boni, 22 août 1755 ; à Luker, 26 août 1755 ; à M. d'Inteville, 19 septembre 1755 ; à Luker et au Chevalier de Rochechouart, datées du 31 [sic] septembre 1755 dans le registre des copies de lettres.

19 septembre que "mr votre beau frère qui est en cette Ville a jugé à propos d'Encourir les risques des Evénements il est très assuré que si nous avons le malheur d'avoir la Guerre que nous regardons très prochaine qu'il n'y a pas à douter que les Sucres augmenteront Comme aussi si nous avons le bonheur que d'avoir la paix les Sucres diminueraient très Considérablement".¹⁷³ Certes ; mais pourquoi Gradis s'opposait-il à ce que la famille d'Inteville — Rochechouart joue à la hausse, alors que c'était exactement ce que lui-même faisait par ailleurs? Il est difficile de ne pas conclure que la tentative de vente de la mi-septembre était motivée par le désir de rendre service à un acheteur, plus qu'à son mandant...

Une telle frénésie spéculative est certes une figure extrême ; nous sommes aux débuts de la Guerre de Sept Ans. Mais l'on y rencontre des formes de jeux sur les temporalités à partir d'une position cartellisée qui ne semblent pas avoir été si exceptionnelles que cela, puisqu'elles sont décrites sans commentaires. Si effectivement ces jeux étaient la règle, une conséquence notable est que le risque marchand devait d'abord être évalué par rapport à eux. Le succès d'une opération de spéculation dépendait en effet avant tout de la puissance respective des cartels d'acheteurs et de vendeurs se faisant face sur un marché donné. Cette puissance découlait à son tour de la capacité (les stocks, le capital) et de la volonté (l'information mise en commun) d'action commune dont les deux cartels faisaient preuve. La capacité des membres à stocker leur offre, ou à différer leur demande, était d'abord une capacité en termes de crédit, et donc assez aisément jaugeable, mais la volonté de spéculation à un moment donné dépendait de l'état du milieu, jusque et y compris les inimitiés personnelles, ainsi que d'une évaluation individuelle des chances de succès, et aussi de la hiérarchie des priorités de chaque acteur, puisqu'un marchand pouvait avoir intérêt à renoncer à un gain spéculatif sur un marché donné pour améliorer sa position de crédit sur un autre marché. Enfin, l'environnement coutumier, y compris la chronologie des prix historiques fournissant les prix de référence à chaque instant t , jouait un rôle en circonscrivant jusqu'à un certain point les possibilités de gain. Une déviation excessive et injustifiée pouvait fort bien déclencher, sinon le type d'action régulatrice étatique et/ou populaire que l'on rencontre dans le cas de produits de première nécessité, du moins une perte de crédit local vis-à-vis d'acteurs estimant que les bornes de la bienséance commerciale avaient été dépassées, et incités à aller se fournir ou vendre ailleurs.

Que se passait-il en cas d'échec spéculatif? Les correspondances marchandes révèlent

¹⁷³ AN Gradis 181 AQ 57*, lettres à M. d'Inteville, 19 septembre 1755 ; à Boyetet et Agnel, 2 octobre 1755.

qu'une solution de repli existait. Un deuxième outil permettait en effet d'échapper au prix de marché imposé par l'adversaire : le jeu sur les dénivellations de marché et l'information privilégiée sur ces dénivellations. C'est le deuxième grand exercice marchand, et là les signaux prix reprenaient tous leurs droits. Ainsi un autre correspondant de Hollingsworth, George Douglass de New York, lui écrivait à peu près en même temps que Maxwell qu'il dispose de "Café vert de Grenade pesant environ 4000# que je me propose de vous expédier par la ligne d'Amboy si le temps le permet jeudi prochain de façon à ce que la dernière portion soit arrivée à la fin de la semaine je pense à Cooper's Ferry [l'actuelle Camden] — ceci j'espère se montera à 22 ou 21 p avec vous — puisque vous dite qu'il n'y a pas de Qtés sr votre marché & monte à 22 p — & aucun ne peut arriver à ce même moment maintenant par eau — on en trouve peu ici je ne pense pas que la place en contienne autant que ce que je vous envoie — bien que la consommation est faible ici comparée à ce qu'elle est chez vous".¹⁷⁴

Douglass avait un problème : soit que les acheteurs aient pu eux-mêmes stocker suffisamment de café, soit que la demande ait été surestimée, ou pour toute autre raison, les vendeurs de café new-yorkais n'étaient pas parvenus à imiter leurs collègues bordelais importateurs de sucre, et c'est la demande qui imposait sa loi à New York en décembre 1786, avec un prix resté bas malgré la saison — et malgré le fait que le correspondant de Hollingsworth, de son propre aveu, avait accaparé au moins la moitié des quantités disponibles dans toute la ville, ce qui représentait un bel effort d'accaparement... Heureusement pour lui, Douglass disposait avec Hollingsworth d'un partenaire potentiel lui donnant accès à un autre marché, Philadelphie, distant de 90 kilomètres et fort bien relié au marché new-yorkais, et où pourtant la situation était très différente. Il pouvait donc activer cette relation pour lui transférer son café, et récupérer sur un marché moins tenu par les acheteurs une position dominante temporairement perdue au plan local. Mais pour pouvoir emprunter cette issue de secours, il fallait disposer rapidement de l'information sur les prix sur

¹⁷⁴ HSP Hollingsworth 1.a/32, Lettres reçues 1786-87, Dossier 8, Geo. Douglass à Levi Hollingsworth, datée New York, 22 décembre 1786 : « I have about 4000 weight of Green Granada Coffee which I propose shipping you by the Amboy Stage if the weather will permitt next thursday so that the [last?] part of it will be down by the last of the week I expect to Coopers Ferry — this I hope will fetch 22d or 21 with you — as you say there is no Qtys at your market & up to 22d — & none can arrive this same time now by water — it is scarce here I dont think there is so much in the place as I send you — tho' the consumption is small in this place to what it is with you — ».

les deux marchés ainsi différenciés. D'où le flot d'informations sur les prix qui circulent dans les correspondances marchandes : chacune de ces informations était une faveur qu'un acteur faisait à un autre en lui permettant de construire une image des dénivellations de prix entre marchés, et d'en profiter si nécessaire.

Le transfert de marchandises d'un marché à un autre pouvait-il constituer une voie d'égalisation des taux de profit et d'intégration des marchés, compensant la cartellisation générale de ceux-ci? Il est difficile de s'en assurer, tant nous sommes bien en peine de mesurer l'importance en valeur et en volume de ce type de transactions. Impossible en effet de savoir laquelle des deux méthodes, cartellisation locale et transmission des marchandises à un autre marché, était la plus employée, ou même si une transaction donnée relevait de l'une ou l'autre approche. L'essentiel des correspondances laisse dans l'implicite la décision finale, et sert surtout à faire circuler l'état des prix sur différents marchés et à réguler les transferts de crédit et de marchandises entre acteurs, plutôt qu'à expliquer leurs motivations. Il est clair que le quasi-monopole de Hollingsworth en aval de Philadelphie représentait une situation extrême, qui prouve au passage que la cartellisation pouvait fort bien être autant et plus poussée dans des hinterlands (nous sommes à quelques dizaines de kilomètres de Philadelphie) qu'au cœur des métropoles commerciales. C'est logique : moins le marché local était développé, plus il était facile de le contrôler, même si avec le temps, nous l'avons étudié ailleurs, la classe marchande se montra à même de maîtriser des environnements autrement plus complexes que Port Penn.¹⁷⁵ Mais même dans un grand centre commercial comme Bordeaux en 1755, l'exemple de Gradis montre bien que la cartellisation était possible — avec des outils qui s'intégraient parfaitement au nexus du crédit / confiance. Et surtout dans les deux cas, la confrontation entre l'offre et la demande restait filtrée à travers les décisions sur les quantités offertes ou achetées à l'intérieur d'une fourchette de prix très rigides localement, sans doute assez étroite (Gradis se bat, dans un contexte de guerre, pour obtenir une hausse de 10 à 20%...) et donc principalement déterminés par une courbe historique cyclique et saisonnière.

Des transferts entre marchés suffisamment fréquents pouvaient sans doute contribuer à l'égalisation des courbes de profit d'un marché à un autre, à une intégration sur un produit donné en somme ; mais les convergences observées par nombre d'auteurs au XVIIIe siècle pouvaient tout aussi bien être le résultat d'une intégration de l'information et des

¹⁷⁵ Pierre Gervais, *Les Origines...*, *op. cit.*

anticipations.¹⁷⁶ Pour le dire autrement, les prix du sucre pouvaient être les mêmes à Bordeaux et à Paris (modulo les coûts de transport et les profits des intermédiaires) non parce que l'offre et la demande les faisaient converger sur un marché intégré, mais parce que les quasi-cartels contrôlant ces places fonctionnaient en phase, à partir de la même information ou même à partir d'une situation d'intégration amont et aval qui les solidarisaient, sans nécessairement empêcher d'ailleurs les querelles entre segments de cartel sur le partage des bénéfices, donc sur les prix de transfert d'un segment à un autre. En tout état de cause, le mécanisme de fixation des prix vécu par les acteurs, au moins jusqu'au début du XIXe siècle, est celui que nous avons décrit plus haut: une combinaison complexe d'éléments dont l'offre et la demande ne constituaient qu'une part. La modélisation macro-économique d'un tel univers est donc bien celle proposée par Jean-Yves Grenier, avec un prix de référence rigide à court terme, et une enveloppe globale contenant la combinaison du profit rentier "normal" et du profit spéculatif, les deux étant d'ailleurs en continuité et constituant une fourchette centrée sur le prix normal, plutôt que nettement séparés et identifiables (même s'il est vrai que le taux légal d'intérêt jouait un rôle de point de référence). La distribution du profit spéculatif se réalisait par cycles de négociations successives sur des marchés de produits extrêmement segmentés — à la fois spatialement et par produit —, dans chacun desquels un groupe plus ou moins limité et structuré d'acteurs organisaient et contrôlaient l'échange d'un certain volume à un certain prix.¹⁷⁷

Tout ceci ne signifie donc pas que les signaux prix n'avaient aucune importance, ou qu'ils n'existaient pas. L'offre et la demande, et leurs courbes respectives, jouaient également un rôle évident. Mais dire que le prix déterminé en fin de compte était un prix d'équilibre issu de la confrontation de l'offre et de la demande constitue une description incomplète au point d'être incorrecte d'un processus bien plus complexe. Le prix était d'abord fixé en référence à une étape similaire du cycle de négociation précédent, et s'il était bien modifié par

¹⁷⁶ Pour un exemple d'analyse de convergence des prix observée dans la perspective standard, cf. Winifred B. Rothenberg, *From Market-Places to a Market Economy: The Transformation of Rural Massachusetts, 1750-1850*, Chicago : The University of Chicago Press, 1992.

¹⁷⁷ Jean-Yves Grenier, *L'Économie d'Ancien Régime...*, *op. cit.*, p. 107; sur les marchés de produits, il serait sans doute possible de développer des analyses du type de celle de Harrison White, *Markets from Networks : Socioeconomic Models of Production*, Princeton : Princeton University Press, 2002.

l'intermédiaire des quantités proposées à l'achat et à la vente, ces dernières étaient elles-mêmes fortement dépendantes du degré de cartellisation qui prévalait sur le marché visé. De plus, les ajustements se faisaient moins par les prix que par les quantités. Grenier suppose pour sa part une adéquation globale entre prix et enveloppes de production et de consommation, donc une certaine flexibilité des prix. Je ne me risquerai pas à proposer une modélisation macro-économique qui dépasserait largement mes compétences, mais je crois possible de souligner que dans le cas que je viens de présenter, l'ajustement par les prix aurait dû se traduire d'abord par l'apparition de prix en-dehors de la fourchette prédéterminée par l'usage, ce qui n'est nullement le cas, puisque ce sont au contraire les quantités qui disparurent, les prix restant constant. Ceci tend bien à confirmer que ces derniers, ou plutôt la fourchette usuelle de ces derniers à un moment donné, était extrêmement rigide, comme l'illustre la référence saisonnière de Gradis. Grenier évoque d'ailleurs le plus souvent un prix initial en début de cycle comme point de référence, alors qu'il faudrait plutôt parler d'une série complète de prix de référence pour un marché donné à une époque donnée, donc quelque chose de beaucoup plus précis.

Cette précision explique fort probablement l'absence quasi totale de marchandage dans les correspondances de nos acteurs : entre professionnels, il était admis que le prix à un moment donné était un état de fait reflétant un ensemble de données non négociables, et que le marchandage devait porter sur les quantités échangées. Ainsi Gradis, écrivant à ses fournisseurs à l'automne 1755, se contentait-il de leur demander un « bon prix » sans autre précision. La distance, l'absence de face-à-face n'expliquent pas tout. Le marchandage n'intervenait qu'en bout de chaîne, lorsque les biens sortaient de la sphère marchande et étaient vendus à des acteurs qui n'avaient pas accès au prix du marché. C'est la marge bénéficiaire finale qui pouvait alors devenir objet de marchandage. Encore faut-il noter que le marchandage semble avoir reculé continuellement entre le XVIIe et le XVIIIe siècle, à mesure que l'information sur les prix à chaque moment de la saison devenait mieux distribuée.¹⁷⁸

Une conséquence de tout ceci est que l'incertitude sur les prix, et donc le risque sur les profits, n'étaient pas forcément aussi importants que l'on pourrait le croire à l'intérieur d'un segment de marché, c'est-à-dire à un endroit donné à un moment donné ; c'est plutôt le volume du profit qui pouvait considérablement varier, puisqu'il était fonction de l'activité de ce marché et que cette activité disparaissait en cas de déséquilibre grave. Reprenons en effet le mécanisme d'élaboration du prix sous l'angle du risque. Le prix se mesurait en premier lieu

¹⁷⁸ Craig Muldrew, *The economy of obligation...*, *op. cit.*, p. 43.

par rapport à un prix de référence fourni par l'historique des prix passés pour ce marché particulier à un moment particulier de l'année (le sucre à Bordeaux en juillet) ; aucune incertitude là-dessus, puisqu'il s'agissait d'un fait observé et passé. Le prix dépendait aussi de la plus ou moins grande cartellisation des groupes d'acheteurs et de vendeurs, de leur capacité à stocker, fournir et faire crédit, et du degré auquel ils parvenaient à organiser la libre circulation de l'information à l'intérieur de leurs cercles respectifs, donc d'un rapport de force économique aux éléments stables et en partie au moins connus, même s'ils n'étaient pas directement quantifiables. Le prix subissait enfin des contraintes sociales plus ou moins fortes qui s'exerçaient sur tous les participants (on peut penser à la police du blé) et, même en l'absence de réglementation, fixaient la fourchette des prix socialement acceptables, ce qui explique que lorsque les marchés, pour des raisons diverses, ne pouvaient fonctionner à l'intérieur de cette fourchette, ils tendaient à cesser de fonctionner entièrement plutôt que de générer des prix hors normes. Là encore, l'anticipation était donc possible avec un haut degré de certitude. Enfin, il fallait prendre en compte l'élasticité-prix du produit en question du côté des producteurs comme des consommateurs, toujours en gardant en tête qu'il s'agissait d'une fourchette de prix limitée à la hausse comme à la baisse. C'est à ce niveau que, pour reprendre les réflexions de Jean-Yves Grenier, les enveloppes de consommation disponibles en début de cycle intervenaient. Mais même sur ce point l'incertitude restait limitée du fait du caractère coutumier de la production comme de la consommation, qui évoluaient assez lentement sur le court terme.

En définitive, le risque majeur pour une opération de spéculation cartellisée était l'éventuelle apparition non anticipée de chocs exogènes importants (comme la guerre avec la Grande-Bretagne) qui modifieraient radicalement les anticipations, et au pire casseraient le fonctionnement du cartel en mettant certains de ses membres en déséquilibre. D'où l'autre grand élément constitutif des correspondances marchandes, les "nouvelles" : si une bonne information sur les prix constituait une assurance de possibilités de profits même en cas d'échec des outils de cartellisation sur le marché local, une bonne information politique permettait de se garantir contre la seule source réelle de perte à la fois massive et imprévue sur ce même marché, et même de la tourner à son avantage, comme Gradis le démontra avec éclat à l'été 1755. Un marchand bien informé n'aurait donc jamais dû faire faillite... si du moins le profit ne dépendait que de l'efficacité des anticipations sur un segment de marché. Si l'on admet qu'aucun marché de l'époque n'était concurrentiel, mais que chaque marché était segmenté et contrôlé par un groupe réagissant de manière unifiée, que ce soit informellement ou institutionnellement, le profit d'un acteur dépendait alors quasi exclusivement de sa

capacité à disposer du capital, du crédit et de l'information nécessaires pour accéder à ce groupe, et à imposer sa participation au partage final du profit généré par ce segment particulier de marché entre ses membres.

Pour un acteur comme Gradis, le souci principal était donc bien la maîtrise des réseaux et des flux, qu'ils soient de crédit, de marchandises ou d'informations — et nous retrouvons ici une problématique familière. Il fallait suivre les mouvements du marché du point de vue du volume des échanges. Il fallait être capable de refuser de vendre à bas prix, c'est-à-dire pouvoir stocker et supporter les coûts d'immobilisation et de stockage, et il fallait à l'inverse pouvoir saisir au contraire l'opportunité d'un réajustement du marché lorsqu'il se présentait, donc disposer de stocks suffisants, ou d'un accès assuré à des fournisseurs correctement achalandés, pour répondre à ce moment-là, et à ce moment-là seulement, à la demande — et dans les deux cas bien sûr il fallait pouvoir disposer des liquidités nécessaires. Enfin, il fallait disposer de partenaires dans la transaction, qui accepteraient de partager le surprofit spéculatif attendu en fin de cycle. Dans chacun de ces aspects, un crédit interpersonnel au sens large se traduisait en bénéfice comptable, et vice versa. Les capacités de stockage n'étaient que la traduction physique des capacités à obtenir du crédit, les informations contenues dans les correspondances la manifestation matérielle d'une la participation à un cartel plus ou moins informel sur un segment de marché, et les marchandises achetées et vendues la traduction concrète d'un partenariat avec le vendeur ou l'acheteur. Même la relation avec les producteurs et les consommateurs, les deux maillons terminaux de la chaîne de transactions, était réinsérée dans ce jeu plus général d'échanges de crédit. Ainsi c'est sans doute la nécessité de protéger ses sources d'approvisionnement en produits coloniaux qui explique pourquoi Gradis était toujours prêt à rendre service à "ses" propriétaires de plantations, les Rochechouart, les Benech, les La Caze, prêtant de l'argent, gérant le logement, la bourse et l'éducation de leurs enfants placés en pension, et d'une façon générale courtisant sans cesse leurs bonnes grâces.¹⁷⁹

¹⁷⁹ Cf. par exemple AN Gradis 181 AQ 57*, lettres de Gradis à M. Benech de L'Épinay, 24 mai 1755, avançant des fonds, et 1er août 1755, prenant en charge un jeune neveu du planteur de passage à Bordeaux et proposant ses services pour le faire placer dans un bon régiment par le Marquis d'Argenson, secrétaire à la Guerre ; à Chabbert et Banquet à Paris, indiquant que la pension du neveu sera payée par Gradis après son arrivée à Paris ; à Mlle. De Rochechouart, 5 août 1755, s'entremettant pour la vente de sa part dans une habitation ; à M. de La Caze, 5 juillet 1755, envoi d'une tabatière et d'une robe pour Mademoiselle de La Caze.

*

* *

Aux deux grands impératifs du marchand du XVIII^e siècle: disposer de sources de crédit abondantes, et d'un solide réseau de fournisseurs et d'acheteurs, il faut donc en ajouter un troisième, celui de disposer d'un réseau efficace d'informateurs. Ces trois atouts étaient indispensables pour avoir accès à la source de profit principale d'un marchand, l'écart entre le prix usuel et le prix spéculatif sur un segment de marché cartellisé. Garantissaient-ils pour autant contre tout risque? Question fort difficile : à partir du moment où le paramètre essentiel d'un marché est la capacité des acteurs qui le dominent à contrôler les flux qui le traversent, comment évaluer l'efficacité collective de ce contrôle des volumes? Lorsque Gradis et ses amis bordelais spéculaient sur le sucre, agissaient-ils plutôt en francs-tireur peu coordonnés et hautement opportunistes, tout au plus à même de profiter de fluctuations de court terme, ou en véritable cartel, informel mais localement efficace, et capable d'asservir les producteurs fournisseurs comme d'imposer sa loi aux acheteurs consommateurs, à l'instar de ce que j'ai rencontré au début du XIX^e siècle dans le New Jersey? C'est, reposée sous un autre angle, la question du poids relatif des cartellisations par rapport aux pressions de l'offre et de la demande, et plus généralement celle de l'existence d'une véritable classe dirigeante marchande, plutôt que simplement d'une économie marchande.

Les mécanismes micro-économiques décrits dans ce chapitre permettent d'avancer une première réponse, qui n'est pas un simple échappatoire contrairement aux apparences: la domination marchande variait avec le temps, dans l'espace, et même d'un segment de marché à l'autre. Chaque marché était encadré par une narration propre, fondée sur une courbe de prix qui combinait l'expérience vécue des acteurs, l'environnement, climatique comme diplomatique, et nombre de paramètres institutionnels et d'héritages structurels découlant de l'histoire, parfois ancienne, du bien considéré. Les marchés des sucres, ceux des grains, ceux des draps grossiers ou ceux des piastres ou des effets sur Paris ou sur Londres différaient à cet égard entre eux, et aussi selon qu'on les étudiait à Boston, Bristol, Bordeaux ou Amsterdam. Mais tous avaient en commun une gestion par les volumes d'échange, et une courbe des prix fortement rigide, cyclique, gouvernée par l'usage, et contenue dans une fourchette relativement étroite, du moins en temps normal. Cette gestion par les volumes renforçait la nécessité de constituer des groupes de fournisseurs cohérents et un réseau de fourniture de crédit efficace pour quiconque voulait être acteur sur de tels marchés. Elle explique également l'absence de référence aux coûts, et d'une façon générale le peu de discussion du prix auquel

une marchandise avait été achetée ; cet achat aurait toujours eu lieu en-dessous du "prix normal" permettant un profit minimal même dans un marché déprimé, et il était donc inutile de s'y attarder puisque ce n'était pas de ce côté que les profits seront générés, mais à l'intérieur ou aux marges de la fourchette de prix autour de laquelle un marché spécifique était structuré.

La position d'un marchand donné était donc étroitement dépendante du portefeuille de marchés auxquels il participait. Il ne s'agissait jamais d'une position nette, mais d'une série d'engagements mutuels dans différents réseaux, structurés autour de différents produits. Le souci constant d'améliorer cette position relative sur chacun des éléments de ce portefeuille se traduisait par des manœuvres complexes, loin de se réduire à l'achat et à la vente d'un produit, puisque chaque transaction était préparée considérablement en amont, et s'insérait de surcroît dans un système de dons et de contre-dons. En pratique, chaque marché individuellement était source de risque, endogènes — la fragilité des membres d'un cartel d'acheteurs ou de vendeurs — et exogènes — la possibilité de chocs destructeurs pour un cartel. Mais la participation à une série suffisamment diversifiée de segments de marché garantissait une accumulation de capitaux à moyen terme, que les acteurs calculaient d'ailleurs effectivement de loin en loin en faisant le bilan de leurs actifs. La dispersion du risque était une stratégie imparable, mais elle réclamait de gros moyens, et était le privilège des plus gros opérateurs. De plus il existait des limites organisationnelles à cette diversification : la nécessité de confiner l'information à l'intérieur d'un cercle, tout autant que la pratique cartellisée sur chaque marché, rendait obligatoire un rapport de partenariat entre les différents acteurs d'une opération. Même les compagnies organisées au XVIII^e siècle pour l'exploitation à grande échelle des ressources coloniales évitaient d'introduire des rapports exclusifs de salariat et de subordination.¹⁸⁰ Mais essayer d'embrasser trop de marchés à la fois pouvait conduire à diluer les responsabilités et les rapports entre partenaires, au point d'augmenter le risque au lieu de le réduire. Il y avait un juste équilibre à atteindre; encore fallait-il le trouver. Le Chapitre suivant explore les activités de deux marchands d'envergure qui surent entretenir cet équilibre.

¹⁸⁰ Ann M. Carlos et Nicholas Stephen, « Agency Problems in Early Chartered Companies : The Case of the Hudson's Bay Company », *Journal of Economic History*, vol. 50, n° 4, décembre 1990, p. 853–875, décrivent un système de contrôle des cadres salariés envoyés dans le Grand Nord canadien qui laisse une place importante à la rémunération au résultat, à la recherche indépendante de fourrure, et à une « culture d'entreprise » avant la lettre nettement tournée vers le partenariat.

Chapitre 3 : Quantités et qualités de crédit, une étude empirique

Les développements qui précèdent s'appuient sur des séries de dépouillements dans différents fonds d'archives en France et aux Etats-Unis. Mais, comme la plupart des développements comparables dans l'historiographie, ils ne peuvent prétendre à l'exhaustivité, et soulèvent des questions de représentativité. L'un des objectifs essentiels du présent ouvrage est d'aller au-delà de l'hypothèse, de véritablement commencer à quantifier cette approche marchande particulière du profit, autrement que par une série d'illustrations tirées de livres de compte ou de correspondances, si anecdotiquement passionnantes soient-elles. Jusqu'à présent, même chez les historiens les plus exhaustifs sur la question des pratiques marchandes, l'écriture individuelle comptable parlait non pas pour elle-même, mais pour un type de flux, de transactions ou d'activité dont elle prouvait l'existence, mais qui de par cette approche pointilliste ne trouvait pas sa place dans une véritable syntaxe de l'activité commerciale.¹ Grâce au dépouillement complet, sur un an, de deux comptabilités marchandes, celle d'Abraham Gradis à Bordeaux, et celle de Levi Hollingworth à Philadelphie, je peux présenter au moins une esquisse du paysage global de l'activité de chacun des deux acteurs. En d'autres termes, alors que dans le chapitre précédent, à partir de transactions particulières, nous avons analysé pas à pas les étapes de l'activité marchande: qualité des produits fournis, spécialisation et choix des correspondants principaux, mise en relation du prix d'achat et de la demande, élaboration enfin de la structure de crédit côté fournisseurs et côté clients avec un jeu sur les prix, les temporalités et les outils de paiement sur ces deux versants, nous pouvons maintenant nous pencher sur le résultat global de cette activité, sur une structure de crédit dans son ensemble, en commençant par celle du bordelais.

*

* *

Première étape, la ventilation des différentes formes de crédit : quels sont les moyens de

¹ C'est le cas aussi bien en français qu'en anglais : parmi les nombreux auteurs cités dans les chapitres précédents (Jeannin, Lespagnol, Carière, Butel, Matson, Price, Finn, Hancock, etc.), l'on ne trouve pas une seule lecture quantitative d'un livre de comptes marchands pour l'Epoque Moderne. Le travail de Baxter déjà cité (*The House of Hancock...*, *op. cit.*) contient une brève analyse de la comptabilité de Thomas Hancock, passionnante mais strictement qualitative.

paiement utilisés? Quel est le poids respectif du crédit gratuit, du crédit formalisé sous forme d'effets, et en effet du paiement comptant? Si le journal de Gradis peut servir à distinguer les trois, il faut cependant d'abord lever une difficulté. En effet, Gradis, comme beaucoup de négociants à l'époque, a l'habitude de créditer ou débiter d'abord les comptes courants, puis de passer une nouvelle écriture pour des paiements partiels réalisés le même jour ou quelques jours plus tard, soit en numéraire soit en effets de commerce. Ainsi des deux écritures suivantes :

[Le 4 février 1755] : "Marchand. Generales Dt a Baillet £ 10321.5 pr 500 Barrils de farine pezant net 89719# a £ 10.5 le % y Compris les Barrils a 45 s piece ensemble"

[Le 7 février 1755] : "Baillet Dt a Lettres & Bt a Payer £ 10321.5 p nos 2 Billets de ce Jour a Son ordre Sçavoir £ 5150 a 6 mois 5171 a 7 m"²

Ici, le cas est simple, dans la mesure où les deux écritures portent sur des sommes identiques. mais un cas beaucoup plus fréquent et moins facile à analyser est un paiement partiel, soit quelques centaines de livres, soit un billet pour une partie de la somme, intervenant plusieurs jours plus tard. Lorsque David Alexandre verse 1247 £t de marchandises le 8 octobre 1755, puis reçoit 600 £t comptant le 22 du même mois, faut-il considérer que les deux transactions sont liées, ou ne s'agit-il pas plutôt d'un va-et-vient à l'intérieur d'un compte très actif - une transaction toutes les trois semaines en moyenne? Surtout à partir de quelle temporalité peut-on parler de crédit? Deux semaines de crédit sur une grosse somme de plusieurs milliers de livres, disons 5.000 puisqu'il s'agit de la transaction moyenne chez Gradis, représenterait à 5% l'an et suivant les méthodes de calcul d'intérêt non composé de l'époque un crédit gratuit d'une valeur de plus de 10 £t,³ valeur largement assez significative pour être enregistrée... Mais où, et sur quels critères, tracer les limites entre un crédit et un paiement quasi immédiat?⁴

Un point de départ existe pour déterminer quel délai de paiement peut être considéré comme négligeable : la distribution des délais entre écritures successives sur un même compte, puisque cette distribution présente de très nettes discontinuités :

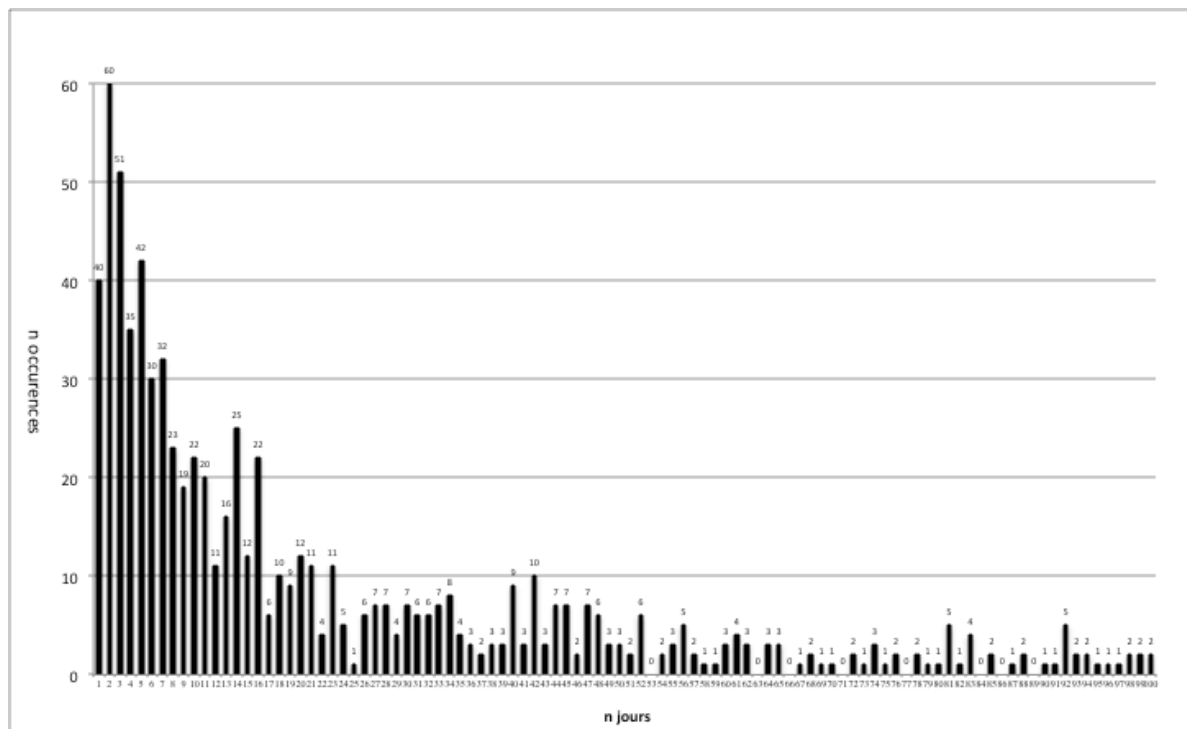
² AN Gradis 181 AQ 6*, écritures du 4 et 7 février 1755.

³ 5% de 5.000£, divisé par 365 jours et multiplié par 15 jours. C'est le mode de calcul le plus répandu, et de loin, dans les livres que j'ai pu consulter.

⁴ J'avais abordé ce problème, mais uniquement pour les comptes personnels et d'après un sondage réalisé sur 3 mois, et surtout en considérant qu'un paiement "rapide" signifiait un paiement effectué en moins de quinze jours, P. Gervais, « A merchant or a French... », *loc. cit.*, 2011. Je corrige donc mon analyse, trop approximative sur ce point à la réflexion.

Figure 3 : Délais entre deux transactions successives sur un même compte personnel ouvert dans la comptabilité Gradis

(01/01/1755-31/12/1755; nombre d'occurrences, en nombre de jours, hors écritures passées le même jour)



Source : AN Gradis 181 AQ 6* et 7*. Au moment de la rédaction de ces lignes (juillet 2012), la base de données constituée à partir des comptes de Gradis pour 1755 contient 1666 écritures, dont 24 soldes de compte et 22 transferts de valeurs depuis des anciens comptes clos, soit 46 écritures internes à un compte et 3240 imputations en crédit et débit, dont exactement 1500 sur un compte personnel. 229 écritures inaugurent un compte pour l'année, et ne peuvent donc être reliées à un délai les séparant de l'imputation précédente sur le même compte ; 447 autres sont passées le même jour qu'une autre imputation, y compris dans le cas de plusieurs écritures successives formant bilan d'un compte. Restent donc 824 imputations sur des comptes personnels, un échantillon à coup sûr significatif... 753 d'entre elles sont distantes de 100 jours ou moins de l'imputation précédente sur le même compte; j'ai donc laissé de côté les 71 autres cas nettement minoritaires, venant de comptes très peu actifs, qui auraient inutilement alourdi la représentation graphique. Le délai maximal entre deux imputations sur un même compte est de 320 jours; la moyenne, hors écritures du même jour, est de 36 jours. Aucun délai au-dessus de 100 jours n'est observé plus de 3 fois dans l'année sur l'ensemble des comptes.

Il y a un dénivelé très accusé sur le graphique; en chiffres cumulés, les écritures passées à 7 jours d'intervalle ou moins représentent près de 40% du total des occurrences observées de distances entre écritures, (hors écritures passées le même jour, évidemment pas comptabilisées dans ce tableau, et écritures à plus de 100 jours de distance), alors que celles passées à entre 8 et 14 jours d'intervalle sont d'une fréquence moitié moindre, correspondant à 18% des cas, celles concernant la troisième semaine ne pesant plus que 11% du total. Il semble donc raisonnable de considérer qu'au-delà d'une semaine, un règlement n'est plus comptant, mais devient une forme de crédit de court terme, alors qu'en-deçà de ce délai, un règlement tombe dans une catégorie particulière d'écritures faites en succession rapide.

Un dépouillement écriture par écriture, compte par compte, aboutit à un total de

330.726 £t de "fausses compensations", précédées ou suivies à une semaine près d'imputations les annulant en tout ou partie. Ces imputations sont faites par le biais d'effets de commerce à hauteur de 231.110£t, et par règlements en caisse pour 98.616 £t seulement. Au total, c'est un peu moins de 20% des quelques 1.760.000 £t d'opérations de compensations qui sont ainsi à reclasser dans des opérations au comptant, et encore s'agit-il d'un maximum absolu. La lecture qualitative de ces écritures indique en effet que Gradis enregistre très souvent en un seul jour, ou en quelques jours, une suite d'opérations en débit et crédit sur un même compte, dont certaines ne correspondent probablement pas à des transactions liées, comme par exemple l'encaissement par un créiteur de Gradis d'un billet fourni quelques temps auparavant par ce dernier, ou d'une somme en numéraire, règlement suivi quelques jours plus tard d'une nouvelle fourniture de marchandises de la part du créiteur. Cette fourniture est sans doute un nouveau crédit ouvert à Gradis, alors que les versements précédents soldent fort probablement des opérations antérieures, et ne peuvent guère être comptées comme versement comptant, qui serait ici d'avance.

Une difficulté inverse, mais parallèle, apparaît lorsqu'un règlement général a lieu peu de temps après une fourniture. Ainsi Baillet, l'un des principaux fournisseurs de Gradis, reçoit le 6 juin 1755 17.749 livres d'un coup (essentiellement sous forme d'effets de commerce), alors qu'il n'est débité dans les huit jours précédents que d'une livraison de 8.691 £t de farines. Le versement du 6 est sans doute en réalité un solde général semblant certes régler quasi au comptant, à quelques jours près, des opérations récentes, mais incluant aussi dans ce solde des opérations plus anciennes, remontant dans ce cas précis à plusieurs mois. Or rien ne dit que la somme débitée par Gradis au compte farine et créditée à Baillet le 3 juin "pour 400 Barils qu'il nous a vendu & Livré" ne renvoyait pas à son tour à une opération plus ancienne, comme en témoigne l'écriture suivante de la série, également en date du 6 juin 1755 :

"Farines Dt a Beaujon Petit & Comp° £ 17391.9.5 pour 800 Barrils de farine qu'ils nous ont vendu & Livré Suivant Leur facture, Savoir

| | | | | | |
|-----|----|----------|---------------------|-------------|-------------|
| une | d° | 28 avril | de la marque trenty | 100 Barrils | £ 2166.5.9 |
| une | d° | 6 may | idem | 100 | 2166.5.9 |
| une | d° | 10 d° | d° | 100 | 2154 |
| une | d° | 16 d° | Frette, Clairac | 200 | 4335.10 |
| une | d° | 19 d° | Idem | 300 | 6514.5 |
| | | | | 800 Barrils | £ 17336.-.6 |

a deduire; je dis à ajouter p la 1/2 des fraix £96.1.4

a deduire a luy Credité de trop le 21 may 40.12.5 Reste 55.8.11 Tot. £17391.9.5⁵

Gradis a précisé dans cette écriture particulière que la farine était arrivée pas moins de 40

⁵ AN Gradis 181 AQ 7*, écritures du 6 juin 1755.

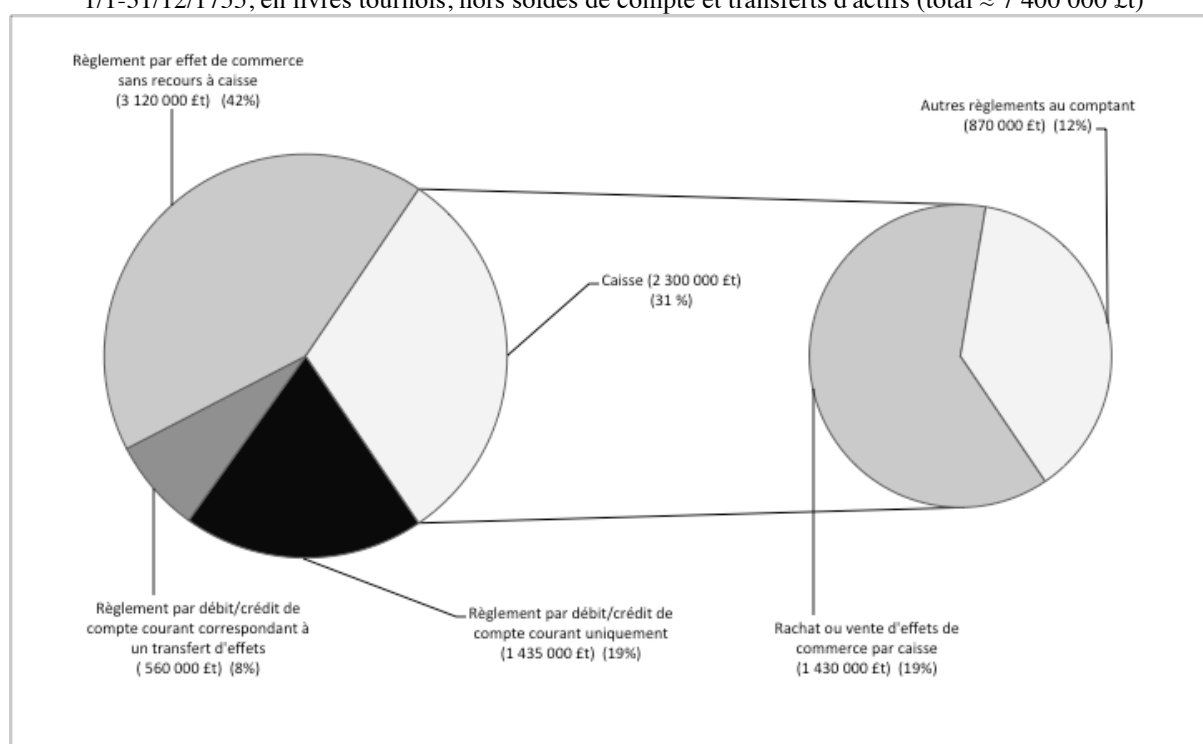
jours, pour une partie d'entre elle, avant que le débit soit effectué au compte des farines. Règlant ses comptes avec un représentant du fournisseur le 6 juin, Gradis enregistre enfin les factures, et verse 21.719 £, dont un quart en liquide; mais il ne s'agit certes pas d'une vente au comptant, même si je l'ai comptée comme telle par prudence, pas plus que d'autres fournitures de grosses quantités réglées en apparence comptant, en réalité sans doute après des livraisons étalées sur des semaines, comme le fait soupçonner la mention "suivant compte" ou "suivant facture". Enfin, il faut noter que 109.000 des 330.000 £t de règlement concernés renvoient à des transactions sur des farines, avec quatre acteurs en tout et pour tout (Baillet, Bordes, Havard, Marieu & C°). Il pourrait s'agir d'un fonctionnement particulier du marché des farines, qui demanderait à être vérifié. Quatre autres négociants en farines ne semblent pas exiger de Gradis des règlements aussi rapides en effets de commerce formalisés ou en liquide, mais trois d'entre eux ne sont que des fournisseurs occasionnels, avec une seule transaction dans l'année contre une demi-douzaine et plus pour chacune des quatre firmes citées.

L'existence d'une zone grise au quasi-comptant, faisant la transition entre le comptant et le crédit, est de toute façon intéressante en soi, puisqu'elle confirme qu'au fond là comme ailleurs les distinguo qui nous paraissent les plus naturels peuvent fort bien apparaître sous un jour très différent aux acteurs du passé. Malgré tout, une fois rétablie l'intervention de la caisse et des effets de commerce partout où cela est nécessaire, et après élimination de certaines écritures internes qui ne représentent pas véritablement des transactions,⁶ il reste un

⁶ J'ai éliminé les soldes de compte ("X compte vieux doit à X compte nouveau"), les écritures en Gains et pertes, et les transferts entre seuls comptes d'actifs, ne mettant pas en jeu un autre acteur ("Cargaison X doit à eaux-de-vie", "Farines doit à Gains et pertes", etc.). J'ai compté comme actifs de Gradis quatre comptes dont le statut était incertain ("Armement du navire Le Benjamin", "Armement du Navire Le David", "Armement du Navire La Renommée", "Navire Le Président Le Berthon") afin de minorer les compensations de compte à compte, puisque les opérations sur ces comptes, considérées comme internes, ne sont pas incluses (le total de ce type de transactions étant de 86.000 £t environ). Je n'ai pas déduit les écriture corrigeant des erreurs antérieures, beaucoup plus fréquentes en caisse (20.000 £t sur l'année) que pour les compensations entre comptes. Le poids de la caisse est donc surestimé, d'autant plus qu'au moins une écriture de 1755 démontre que la Caisse reçoit parfois du papier de commerce : "Caisse Dt a David Bonnafoux £ 6269.10 qu'il nous a payé tant en billets a choir dans peus [sic] de Jours, qu'en Comptant Comme il est expliqué au Brouillard", écriture du 11 mars 1755 (cf. aussi P. Gervais, « A merchant or a French... », *loc. cit.*).

volume incompressible de compensations de compte à compte, sans intervention ni de numéraire ni d'effets de commerce formalisés (y compris de manière "dissimulée" lorsqu'un effet est transmis d'un compte à un autre sans passer par un compte "Lettres et billets"),⁷ et sans règlement par caisse ou effets de commerce dans les jours qui suivent. Ces compensations mesurent le poids du crédit gratuit — gratuit, car même si les marchandises livrées en échange sont comptées plus cher qu'elles ne le seraient si elles étaient achetées au comptant, cette absence de ristourne ne peut être considérée comme un intérêt calculé à proprement parler. Or le volume de ce crédit, certes écrit mais peu formalisé, puisqu'il se réduit à quelques lignes sur un registre, est loin d'être négligeable:

Figure 4 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Gradis
1/1-31/12/1755, en livres tournois, hors soldes de compte et transferts d'actifs (total ≈ 7 400 000 £t)



Source: AN Gradis 181 AQ 6* et 7*. La persistance probable d'erreurs dans la base de données, malgré nos efforts pour les éliminer, doit conduire à considérer les tables et graphiques dans ce travail comme donnant des tendances et des valeurs approchées.

Près du cinquième de la valeur des transactions est généré sans aucun recours à du numéraire ni même à des effets de commerce formalisés; il s'agit uniquement de transferts de compte

⁷ Par exemple "Fereire de la Gouadeloupe Dt a Luker £ 150 p Sa traite du 2 Juin dernier a vue a l'ordre de Gilbert de [Veni]on fils que le dt Luker nous a remis" (AN Gradis 181 AQ 6*, 22 janvier 1755). Cette écriture aurait dû générer deux transactions, l'une débitant Gradis de l'effet donné par Fereire, l'autre le créditant du même effet versé à Luker. Les 280.000 £t de transactions de ce type représentent donc 560.000 £t de transactions au total.

courants à comptes courants. Le volume des opérations de compensation entre comptes, sur lesquelles aucun intérêt n'est calculé est même une fois et demi supérieur au volume des opérations au comptant portant sur des achats ou ventes de marchandises... Le numéraire est donc affecté d'un coefficient multiplicateur important, qui sous-tend une puissante structure de crédit par effets ou sur comptes courants.

En terme de nombres de transactions, sur 1.588 transactions hors soldes de compte et autres transferts internes, 44% (700) mettent en jeu la caisse, alors que 24% (380) sont des compensations de compte à compte sans intervention de numéraire ni d'effets de commerce, et 23% (362) font intervenir des effets, sans recours à la caisse (y compris les cas où une compensation apparente de compte à compte est en réalité un transfert d'effet). L'observation des valeurs des transactions confirme que les trois moyens de paiement ne sont pas tout-à-fait comparables: la caisse et le crédit sur compte manifesté par les compensations de compte à compte sont des outils à peu près interchangeables, qui servent le plus souvent à solder des opérations au jour le jour. Les effets de commerce qui formalisent des rapports de crédit en les transférant sur papier et en y associant des intérêts sont utilisés pour des sommes plus importantes. C'est ce que confirme la valeur moyenne des transactions: 3287 £t pour les opérations de caisse, 3.043 £t pour les opérations de compensation, et 8.138 £t, quasiment deux fois et demi plus, pour les effets de commerce (la moyenne générale s'établit à 4.491 £t). Quel que soit le montant du paiement, les versements par caisse ont tendance à être plus modestes que les compensations, tandis que les plus gros paiements sont quasiment réservés aux effets de commerce. Ce résultat est confirmé par les histogrammes suivants, donnant la distribution des paiements par nombre de transactions et par valeur.

Si les transactions moyennes, entre 500 et 5.000 £t, ne font pas toujours apparaître une tendance nette, il n'en va pas de même aux extrémités de l'échelle des paiements. Les petites sommes sont davantage réglées en numéraire, probablement parce que de tels règlements ponctuels sont associés à des comptes périphériques dans la comptabilité de Gradis.⁸ En revanche, les très gros paiements, forcément effectués dans le cadre d'une relation importante et suivie, se font massivement par le biais d'effets de commerce ou de crédits sur compte. L'échange d'effets contre du numéraire est compté deux fois dans le graphique ci-dessus, mais même en attribuant ce type de règlement uniquement à la caisse, 53% de la valeur des versements de plus de 20.000£t est fournie sous forme d'effets, 27% par compensation entre comptes, et 20% seulement en numéraire. A l'inverse, 40% de la valeur des versements de

⁸ Voir ci-après p. 173 et suivante l'analyse de la distribution des comptes.

Figure 5 : Nombre de transactions par classe de valeur de transactions (en £t) et par moyen de paiement employé, comptabilité Gradis, 1755

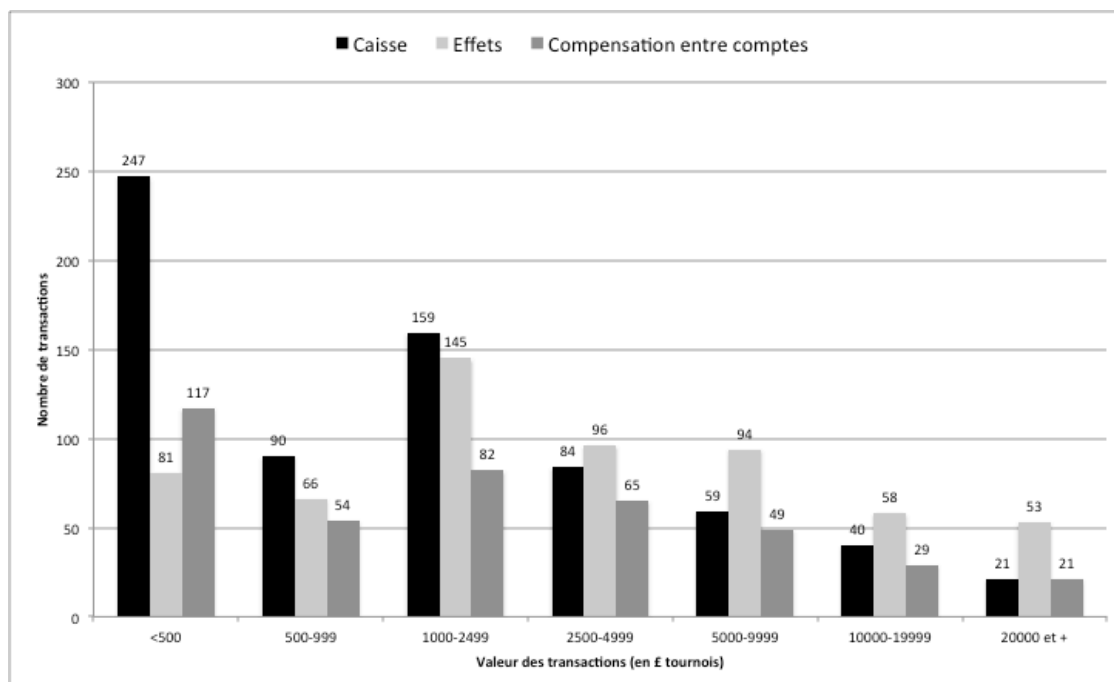
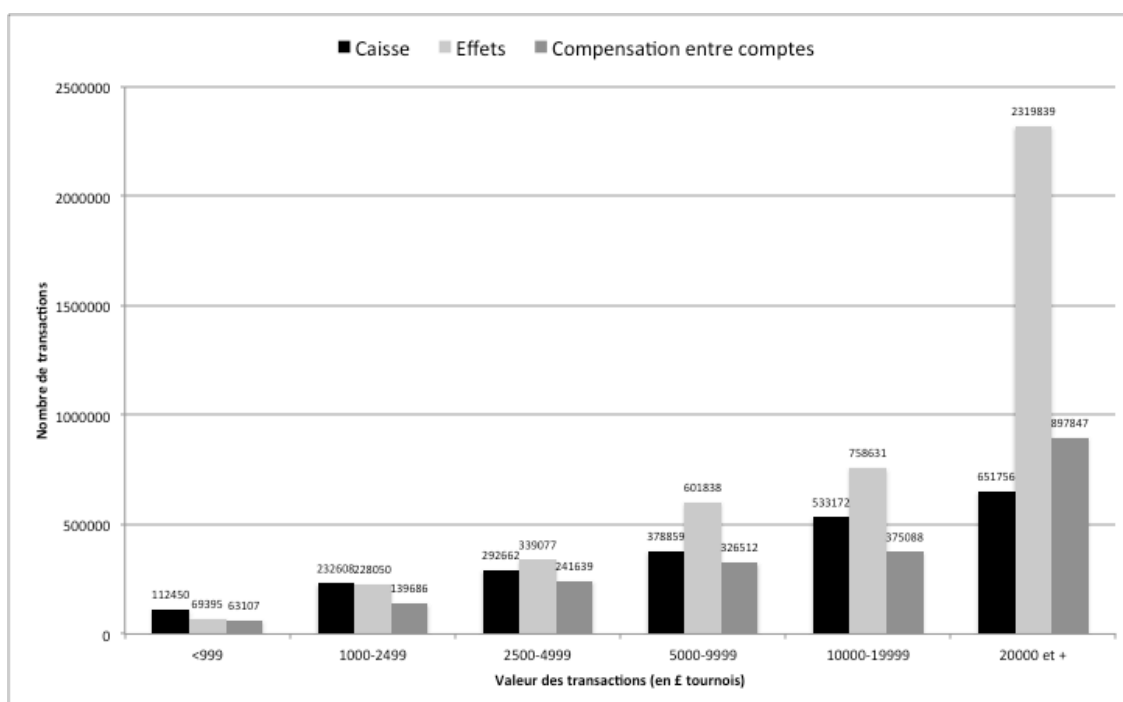


Figure 6 : Distribution des transactions par classe de valeur de transactions (en £t) et par moyen de paiement employé, comptabilité Gradis, 1755

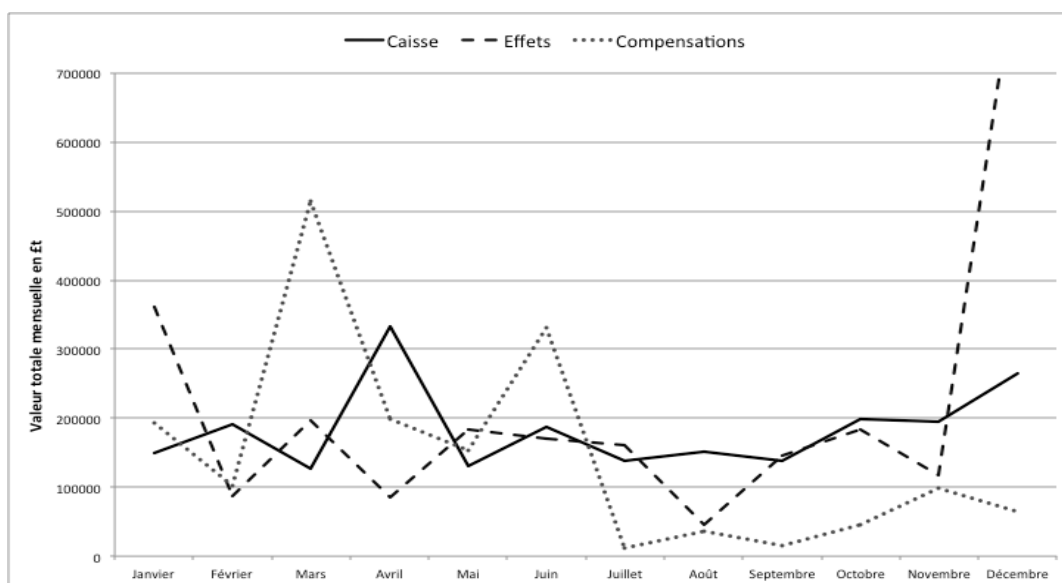


Source: AQ181 6* et 7*. Du 1/1 au 31/12 1755. Le total des catégories "effets" et "caisse", en nombre de transactions et en valeurs, est calculé en combinant toutes les transactions faisant intervenir la caisse, et toutes celles faisant intervenir un effet (y compris sous forme "dissimulée" dans une compensation apparente de compte à compte). Les transactions dans lesquelles un effet est échangé contre du numéraire sont donc comptées deux fois. En revanche, je n'ai pas multiplié par deux les transaction "dissimulées" d'effets, contrairement à ce que j'ai fait pour la Figure 3. J'ai utilisé un échantillon plus étroit dans P. Gervais, « A merchant or a French... », *loc. cit.*

moins de 1.000 £t provient de la caisse, même si l'on minimise son rôle en attribuant les échanges numéraire/effets à la seule catégorie "effets" ; ces derniers ne comptent plus que pour 32%, alors que la part des compensations de compte à compte reste stable, ce qui tend à indiquer que cet outil est le plus souple des trois.

Notons enfin que l'activité de la firme n'est pas constante dans l'année (Figures 7 et 8).⁹ Le montant élevé des effets en décembre traduit l'enregistrement de 500.000 £t provenant de "La Société", un partenariats de Gradis, sans doute du fait de la liquidation de l'une de ses entreprises (mais ce n'est pas précisé). Les compensations de mars sont également gonflées par l'enregistrement au compte de Gradis d'une partie d'une cargaison de navire constituée en société jusqu'alors, transaction portant sur 182.000 livres. Ces très grosses transactions sont exceptionnelles, comme le démontre la distribution donnée plus haut, mais même en éliminant les écritures de plus de 50.000 £t, le résultat obtenu confirme un cycle annuel (Figure 9). Ce caractère saisonnier est logique; après des achats en hiver et au printemps, les envois vers les Amériques ont lieu au printemps, les retours en automne, l'été (juillet-octobre) est une saison creuse, ce que confirme la temporalité des achats et ventes de marchandises. L'hiver et le printemps leur sont consacrés, l'été et l'automne beaucoup moins (Figure 10).

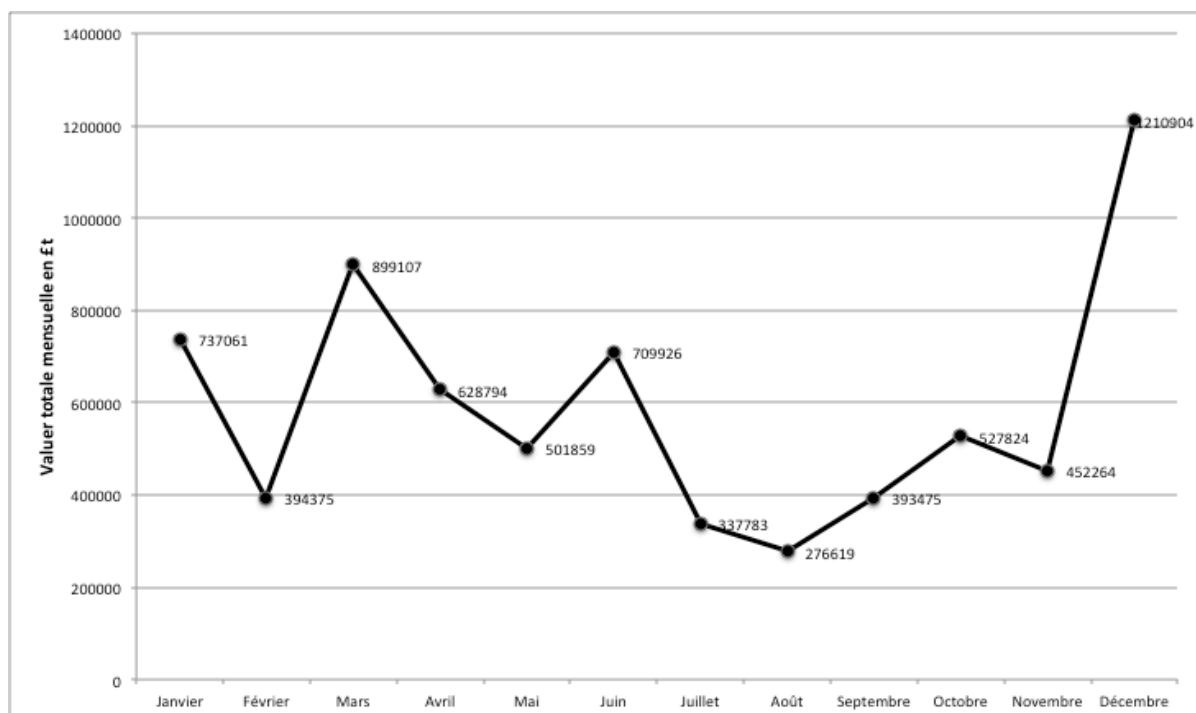
Figure 7: Activité de la maison Gradis par moyens de paiement utilisés, 1755
Valeur mensuelle totale des transactions pour chaque moyen de paiement, en £t



Source : Cf. Figure 8.

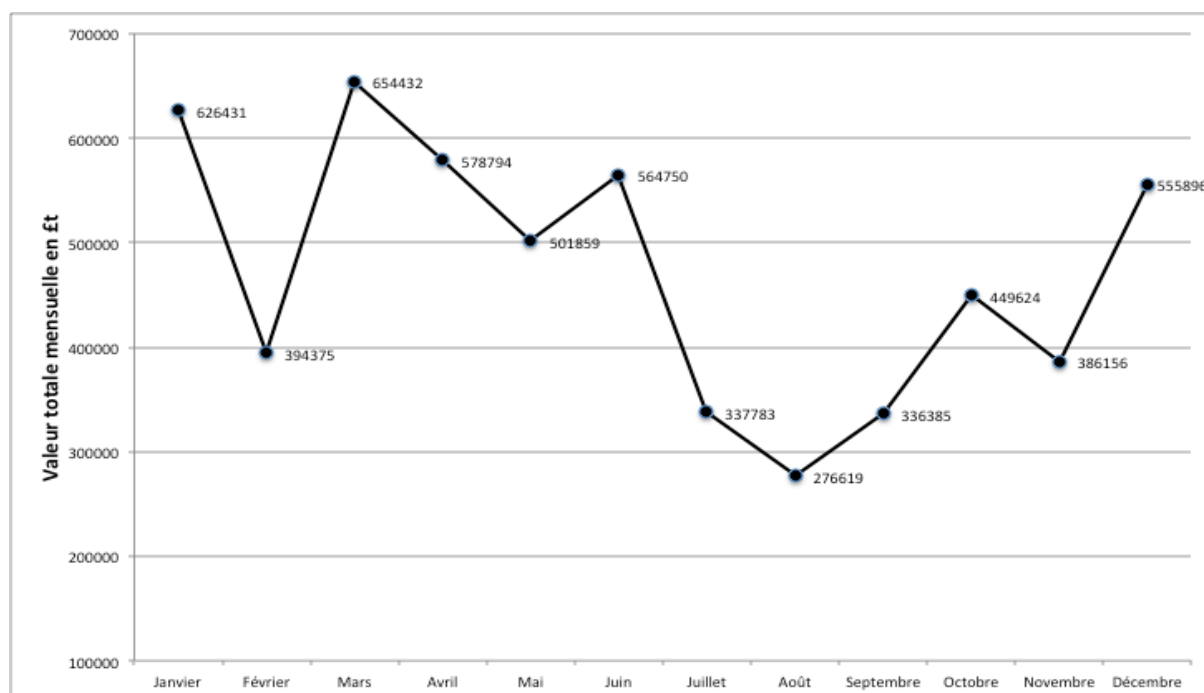
⁹ Ce mouvement annuel explique les différences entre les chiffres présentés ici et ceux portant sur la période juin-août présentés dans P. Gervais, « A merchant or a French... », *loc. cit.* D'autres variations minimales proviennent de corrections d'erreurs.

Figure 8 : Activité totale de la maison Gradis, 1755
Valeur mensuelle totale de l'ensemble des transactions, en £t



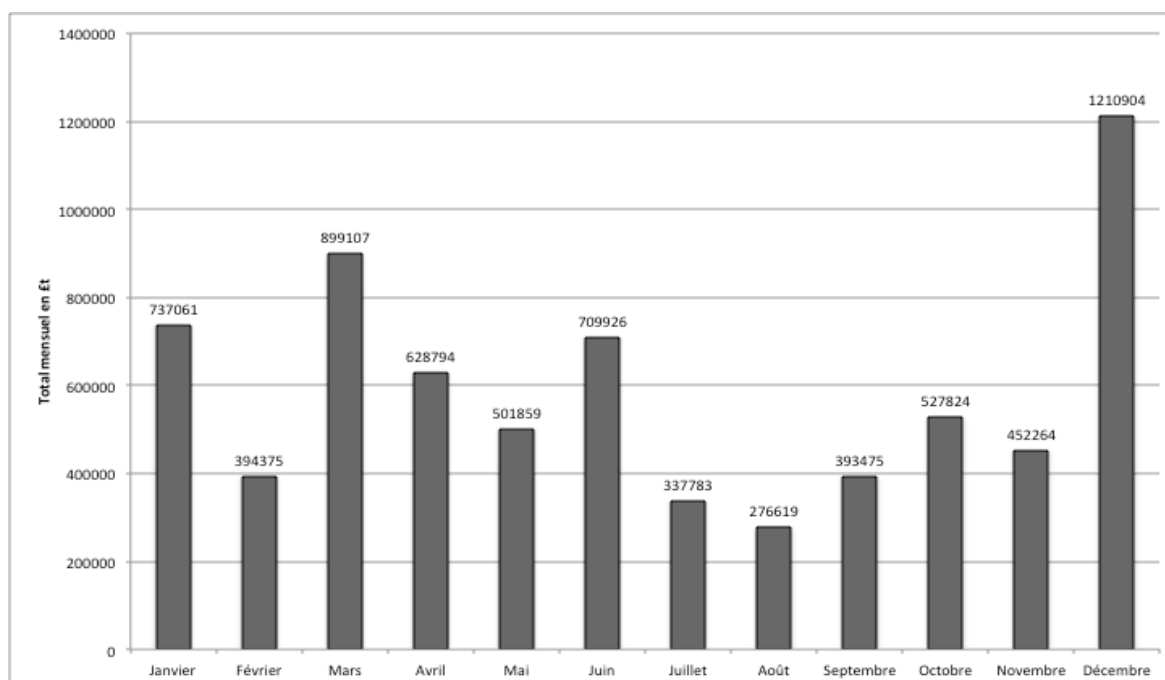
Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*. Dans la Figure 7, ne sont pas prises en compte les écritures enregistrant un échange d'effets contre du numéraire ; il est impossible de décider si ces écritures sont à ranger en "caisse" ou en "effets". De même, les écritures de compensation correspondant à un échange d'effets ne sont pas prises en compte. Dans la Figure 8, toutes les écritures sont additionnées (hors soldes, transfert d'actifs, gains et pertes).

Figure 9 : Activité de la maison Gradis hors transactions de plus de 50.000 £t, 1755
Total mensuel des transactions de moins de 50.000 £t enregistrées dans la comptabilité Gradis, en £t



Source: AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*

Figure 10: Achats et ventes de marchandises dans la comptabilité Gradis, 1755
Total mensuel des transactions enregistrées sur des marchandises, en £t



Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*.

Cette distribution temporelle inégale des transactions justifie en tout cas pleinement l'hypothèse faite il y a quinze ans par Jean-Yves Grenier sur le caractère périodique de l'économie d'Ancien Régime, mais incite aussi à adopter une vision plus complexe et localisée de cette périodisation. Comme je l'avais déjà souligné au chapitre précédent, chaque segment de marché possède une temporalité de ce genre, qui lui est propre et génère des mouvements de prix spécifiques, pas nécessairement reliés au mouvement des prix sur d'autres marchés de produits. La définition de la segmentation n'est donc pas uniquement fondée sur les contraintes de production du produit et les échelles de qualité que ces contraintes induisent, et sur la structuration locale des groupes d'acheteurs et de vendeurs. Elle dépend aussi des rythmes et des possibilités des transports vers points géographiques servant de débouchés. Les chargements de vins et de farines à destination des Amériques se font au printemps, nettement avant les moissons et longtemps après les vendanges, du fait des contraintes de la traversée, ce qui produit une chronologie certainement différente de celle du marché pour ces mêmes produits en France et dans les pays voisins. Et il faudrait sans doute aussi explorer les interactions entre ces différents rythmes, d'un segment de marché à un autre voisin. Les achats de farine pour les Amériques sont effectués à une période où les prix peuvent être élevés en fonction de l'état des stocks ; c'est moins vrai pour le lard et le sel, par exemple, et plus du tout pour les tissus ou la quincaillerie. Chaque segment de marché possède en tout cas des

rythmes et des contraintes propres à tous ces égards, ce qui renforce sans aucun doute l'efficacité des barrières à l'entrée auxquelles se heurtent des concurrents éventuels; chaque élément porteur de segmentation fournit en effet en même temps un atout de plus dans l'organisation par les marchands locaux d'un contrôle oligopolistique ou oligopsonique du segment ainsi identifié, et une raison supplémentaire de douter de l'applicabilité modèle microéconomique traditionnel de marchés efficients gouvernés par des prix porteurs de toute l'information nécessaire.

*

* *

Le rythme général des comptabilités de la maison Gradis comporte des enseignements, mais il ne permet pas d'aboutir à une typologie des partenaires et des comptes ouverts. Pour ce faire, il faut rentrer dans le détail de ceux-ci. Ce qui n'est pas simple, d'abord parce que, nous l'avons vu, le statut de certains comptes est pour le moins peu clair; mais surtout du fait de l'extrême rareté des soldes. En un an, Gradis ne solde pas un seul de ses comptes réels de marchandises (farines, marchandises générales, etc.), et seulement 24 des 229 comptes personnels¹⁰ en 1755. Les seuls comptes régulièrement soldés sont ceux contenant des effets de commerce ; il faut dire que les sommes mises en jeu sont considérables. Gradis, très logiquement, considère que ces comptes constituent la principale source de risque, puisque ce sont d'eux, et d'eux seuls, que peut venir une demande soudaine de liquidités, impossible à ignorer et suffisamment importante pour créer des difficultés de paiement. Les dettes informelles contenues dans les livres de compte sont au moins aussi importantes en valeur, mais leur nature n'est pas la même ; les détenteurs de ce type de crédit ne peuvent exiger de Gradis un remboursement immédiat, tout au plus peuvent-ils insister pour que la dette du bordelais soit formalisée sous forme de billets à leur ordre, à plus ou moins longue échéance,

¹⁰ Dont 6 "comptes particuliers", sous-comptes clos dans un compte plus général appartenant au même acteur ; à noter qu'une seule de ces clôtures correspond à un règlement général dans lequel compte principal est soldé au même moment! Il faut aussi signaler une série d'autres comptes sur lesquels le solde des mouvements en débit et crédit pour l'année 1755 est égal à 0, mais qui ne sont pas officiellement fermés à la fin de l'année 1754 (sur la seule période octobre-décembre 1754, la comptabilité contient 13 comptes de ce genre, qui restent inactifs toute l'année suivante).

ce qui laissera le temps à Gradis de réunir les fonds nécessaires pour le paiement. Les effets émis en revanche sont exigibles à la date de leur échéance, et rien ne garantit que le créancier acceptera de les prolonger. En revanche, en parfaite conformité avec le modèle proposé plus haut, les comptes d'actif et le compte profits et pertes ne sont pas soldés, et les comptes personnels et semi-personnels (appelons ainsi les comptes de partenariat et de commission) ne le sont que de loin en loin, et uniquement quand ils ne s'inscrivent pas dans une relation de long terme : le but de la comptabilité n'est pas d'évaluer le profit, mais de suivre les flux de crédit et leurs évolutions.

De fait, il est en revanche assez simple de calculer ces flux de crédits de manière globale, en totalisant les entrées et les sorties sur chaque ensemble de comptes:

Tableau 6: Mouvements de fonds dans la comptabilité de la maison Gradis, 1755
en £t ; signe en partie inversé dans la colonne "Solde"*

| Dr | Solde (signe inversé) | | | Versé à (Dr) | | | Versé par (Cr) | | |
|---|-----------------------|-----|----|--------------|-----|-----|----------------|----|----|
| | £ | s | d | £ | s | d | £ | s | d |
| Caisse | -1932 | -12 | -1 | -1109478 | -2 | -1 | 1111410 | 14 | 2 |
| Lettres et billets à recevoir | -1040 | -4 | -6 | -1730274 | -18 | -5 | 1731315 | 2 | 11 |
| Comptes personnels (individus et partenariats simples, comptes individuels de commission) | 26537 | 16 | 7 | -2813209 | -2 | -11 | 2786671 | 6 | 4 |
| Comptes semi-personnels (armements et cargaisons en partenariat, comptes de sociétés, comptes généraux de commission) | -390173 | -13 | -8 | -393763 | -9 | -3 | 783937 | 2 | 11 |
| Comptes réels (comptes de marchandises, bien foncier) | 355979 | 4 | 8 | -779997 | -2 | 0 | 424017 | 17 | 4 |
| Autres comptes (Fret à payer, primes d'assurance, armements et cargaisons sans précision de propriétaire) | 36392 | 1 | 8 | -164508 | -9 | -2 | 128116 | 7 | 6 |
| Solde Dr | 25762 | 12 | 8 | | | | | | |
| Cr | Solde (signe normal) | | | Versé à (Dr) | | | Versé par (Cr) | | |
| Lettres et billets à payer | -7281 | -17 | -1 | -589074 | -12 | -8 | 581792 | 15 | 7 |
| Gains et pertes | 33044 | 9 | 9 | -91828 | -17 | -6 | 124873 | 7 | 3 |
| Solde Cr | 25762 | 12 | 8 | | | | | | |

Source: 181AQ6/7.

* **N. B. :** à l'attention des lecteurs peu familiers avec la comptabilité, j'ai **inversé** le signe des comptes au débit, pour que l'accroissement ou la réduction de la valeur qu'ils contiennent soit plus immédiatement perceptible. A noter qu'un solde positif du compte "Gains et pertes" équivaut à un accroissement de capital du même montant, l'argent correspondant ayant été utilisé soit pour accroître la valeur des comptes en débit, soit pour réduire celle du passif, les deux étant le cas ici. **TRES IMPORTANT :** L'exactitude apparente des chiffres reflète le mécanisme inhérent à la partie double. La comptabilité de Gradis compte de multiples erreurs, la version que j'en présente ici dépend donc des choix que j'ai effectués pour compenser ces erreurs. Ce n'est pas la seule version possible, et elle diffère d'ailleurs légèrement de versions plus anciennes que j'ai présentées ailleurs.

Ce qui est frappant en définitive, c'est l'ampleur des volumes en circulation par rapport au capital présumé de la firme. Nous connaissons le capital de la firme Gradis et fils, à la mort de son fondateur David Gradis en 1751 ; il était évalué à 450.000 livres environ, et fut

probablement multiplié par dix entre cette date et 1780, ce qui indiquerait un profit comptable annuel moyen d'environ 7% l'an — mais 1755 était certainement une année plutôt faste, considérant les difficultés que les Gradis rencontrèrent lorsqu'ils entreprirent quelques années plus tard de récupérer les sommes avancées au Roi pour l'approvisionnement du Québec.¹¹ En tout état de cause, en 1755 leur capital ne pouvait guère être très supérieur à un demi-million, alors même que la valeur totale des transactions réalisées atteignait les 7 millions. A cette aune, les quelque 33.000 £t gagnées dans l'année, dont 7.000 environ sont consacrées à réduire le passif et 26.000 sont réinjectées dans les comptes débiteurs, représentent un bénéfice moins mesquin qu'on pourrait le croire par rapport à un capital propre restreint, d'autant plus qu'il faut leur ajouter une somme inchiffable mais certainement significative issue des soldes de comptes non clos. En tout cas ce chiffre correspond bien par son ordre de grandeur au rythme de croissance de la maison Gradis entre 1750 et 1780.

Le tableau apporte aussi la confirmation d'un équilibre relatif entre entrées et sorties, avec une stabilité remarquable des flux de crédits et de numéraire ; Gradis était visiblement passé maître dans l'art de compenser ces flux entre eux, l'un des secrets du succès selon De La Porte, nous l'avons vu. Mais le tableau permet aussi d'affiner notre vision du rythme des affaires de la maison Gradis. En effet, le bordelais termine l'année avec 400.000 £t de marchandises achetées en plus, et autant de créances en moins, essentiellement sur des partenariats, armements et autres sociétés d'affrètements. Ceci tend à indiquer un rythme pluriannuel, les retours sur un stock de marchandises ne se faisant pas dans l'année elle-même, mais sur l'année suivante. C'est ce que confirme le règlement partiel à l'automne d'un compte dit de "La Société" (lié dans les écritures au navire *La Renommée*), règlement qui amène 465.000 £t d'un coup sur le compte des effets commerciaux détenus par Gradis, alors que ladite Société n'a enregistré depuis le 1^{er} janvier que 6.000 £t à peine reçue à son débit, essentiellement pour des erreurs comptables commises l'année précédente. L'achat de marchandises pour ce navire a dû donc se faire à l'hiver et au printemps 1754, et le règlement de retour a lieu 12 à 18 mois plus tard (il ne faut donc surtout pas en déduire que Gradis a gagné 500.000 £t dans l'affaire, puisque ce paiement en bloc peut fort bien venir compenser d'importantes livraisons de marchandises de l'année précédente).¹²

¹¹ R. Menkis, « The Gradis family... », *op. cit.*, p. 111, 124.

¹² Sur le plan comptable, Gradis avait l'habitude de débiter ses comptes marchandises pour les marchandises qu'il achetait, puis de transférer celles-ci sur des comptes personnels, de partenariats ou d'aventures, qui eux-mêmes restituaient en fin de processus la valeur reçue

Il est possible de confirmer cette interprétation, dans la mesure où nous disposons de soldes réguliers pour les deux comptes "Lettres et billets à payer" et "Lettres et billets à recevoir", c'est-à-dire pour l'essentiel des prêts et des emprunts formalisés contractés par Gradis sous forme d'effets de commerce :

Tableau 7 : Les effets de commerce détenus et émis par la maison Gradis, 1755
(montants en valeur absolue)

| Lettres et billets à recevoir | | | | Lettres et billets à payer | | | |
|-------------------------------|-----------|----|----|----------------------------|---------|----|---|
| | £ | s | d | | £ | s | d |
| 01/01/55 | 820.565 | 4 | 11 | 01/01/55 | 373.565 | 3 | 1 |
| 01/06/55 | 671.117 | 6 | 11 | 01/06/55 | 430.072 | 0 | 9 |
| 31/10/55* | 503.816 | 19 | 2 | 05/11/55* | 432.088 | 7 | 0 |
| 31/12/55 | 1.003.212 | 3 | 0 | 31/12/55 | 427.549 | 19 | 9 |

Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*. Toujours pour des raisons de lisibilité, j'ai inversé le signe du solde du compte "Lettres et billets à recevoir", négatif dans la comptabilité puisqu'il s'agit d'un compte de débit.

*D'après le journal de Gradis, le solde des lettres à billets à recevoir s'établit à 489.762 livres 19 sols 2 deniers ; il manque à son inventaire 14.054 livres d'effets probablement sortis sans être enregistrés au journal... De même, le solde fourni le 5 novembre pour les billets à payer, que Gradis inscrit pour 425.293 £ 8 s 0 d, s'établit en réalité à près de 7.000 £t de plus, si l'on en croit ses propres comptes depuis le précédent solde, datant de juin... Bien sûr, rien ne dit que le solde de juin est plus correct! Mais l'ordre de grandeur, lui, l'est certainement.

On retrouve le rythme annuel de la maison de commerce Atlantique, avec une réduction en première partie d'année de plus de 200.000 £t du solde des effets détenus, en échange de marchandises; mais dans cette même période, entre janvier et juin, plus de 700.000 £t sont dépensées et débitées — versées — aux comptes de marchandises, ce qui confirme que les compensations entre comptes sont un outil essentiel pour le règlement de ces achats.

On retrouve également l'opération pluriannuelle en société ; les 400.000 livres récupérés à l'automne expliquent à eux seuls le solde très élevé (très débiteur, en termes comptables) du compte des "Lettres à recevoir" en fin d'année, et ne proviennent pas d'un retour sur les marchandises envoyées au printemps. L'investissement sur ces dernières est donc bien un investissement sur deux ans, et peut-être plus, car l'architecture interne de ces opérations pluriannuelles est très difficile à déterminer. Pour prendre l'exemple de "La Société", les montants en jeu sont dix fois supérieurs aux montants habituels de l'armement d'un navire, alors même que cette Société n'est associée explicitement qu'à un seul navire; et les partenariats à l'origine des armements et affrètements sont entrecroisés au point où l'on peut se demander si les bilans finaux permettront de reconstituer un profit sur un seul voyage, comme nous le verrons en analysant les réseaux de compte. Il faut certainement envisager une

par l'intermédiaire d'effets ou en caisse.

double rythmique, celle des types d'opérations, avec achats de marchandises au printemps et retours de comptes à l'automne, et celle des entreprises particulières que ces opérations soutendent, qui peuvent s'étaler sur au moins deux ans et se chevauchent donc, avec de surcroît des combinaisons complexes de participations à différents navires et cargaisons regroupés en véritables holdings. On retrouve le même fonctionnement qu'avec la comptabilité globale, avec un bilan final facile à tirer, mais quasi impossible à relier à une aventure particulière; c'est l'ensemble des aventures qui génère un chiffre de profit.

De plus, il faut souligner que tous ces chiffres de bilan, de soldes et de capital sont purement théoriques. L'essentiel du capital et des soldes était constitué d'effets de commerce et de crédit sur comptes courants dont la valeur réelle pouvait être très inférieure à la valeur comptable. Le compte personnel ouvert par Gradis à l'intendant du Canada François Bigot pendant l'année 1755 resta constamment déficitaire, de l'ordre de 250.000 £t ; il est fort probable que cette somme ne correspondait à aucun crédit préalable, et que Gradis aurait été bien en peine de se faire rembourser ce qui constituait plutôt une sorte de rémunération dissimulée pour la faveur accordée à la maison bordelaise par l'un des plus puissants officiels de la France coloniale. Cet "actif" rapportait donc, et sans doute des sommes considérables, mais en lui-même sa valeur comptable devait tendre vers zéro, et de surcroît sa présence implique qu'il faudrait pour évaluer le profit des sociétés de Gradis en direction du Québec en déduire ce solde qui ressemble fort à un coût caché. Plus généralement, n'importe quel effet pouvait être protesté, une marchandise déposée en commission à Cork ou aux Iles pouvait se révéler gâtée, ou vendue à perte ; la comptabilité Gradis était en partie une vue de l'esprit, un mirage qui ne se maintenait que s'il échappait au choc du réel. Bien sûr, de vraies marchandises, de vrais effets, du vrai argent circulaient ; mais l'art de maintenir l'équilibre entre ce qui devait être réalisé, et ce qu'il valait mieux déferer à un examen ultérieur, constituait le vrai cœur de métier d'Abraham Gradis — et explique aussi en grande partie pourquoi les bilans et soldes n'étaient pas particulièrement utiles à ses yeux.

Ceci nous conduit à la dernière pièce du puzzle, la plus complexe à utiliser : les comptes personnels. Rappelons que le rythme des transactions tend à indiquer que ces comptes jouaient un rôle aussi important que les effets de commerce formalisés, si ce n'est plus. L'analyse du réseau qu'il constitue, en considérant chaque transaction comme un lien orienté entre les deux comptes, et sa valeur comme une intensité, permet de dégager quelques

indications intéressantes à cet égard.¹³ La Figure 11 présente les interactions entre comptes personnels, hors comptes de sociétés de navires. Il est possible d'estimer qu'une compensation directe d'un compte à un autre indique à la fois une relation directe entre les détenteurs des deux comptes concernés, et un rôle direct de Gradis dans cette relation. Ceci n'implique pas que deux comptes sans contact pendant un an appartiennent pour autant à deux individus qui ne se connaissent pas. Mais à partir du moment où les deux comptes sont actifs, et signalent donc une relation étroite entre Gradis et les deux détenteurs, leur absence d'interaction directe interdit de parler de réseau au sens strict, et indique plutôt que Gradis a des relations avec les deux détenteurs séparément.

L'analyse proposée ici confirme que la comptabilité Gradis doit être conçue comme une série de sous-réseaux discrets, plus ou moins isolés des uns des autres. Elle démontre l'importance des activités canadiennes du bordelais; son rôle de fournisseur officiel de la province de Québec se manifeste à la fois dans la part importante en valeur des compensations induites par les exportations auquel il se livre, et par la part importante des "canadiens" dans ce qui semble être le réseau central de la firme : Péan, Bigot, La Naudière, Estèbe en appoint, forment un groupe qui complète celui des principaux alliés de Gradis en France, Perrens, Luker de Nantes, Dupin, Leris, David Lopes. Mais elle indique aussi l'existence simultanée de plusieurs autres réseaux peu ou pas interconnectés avec le réseau principal, et dont l'importance cumulée est loin d'être négligeable. Le bloc des comptes "Prunes" est un artefact de la division du compte "Prunes Frères" entre ses deux détenteurs, mais les autres compensations pèsent d'un poids cumulé tout-à-fait significatif. D'autant plus que certains liens en apparence rattachés au réseau principal peuvent fort bien renvoyer à des activités extra-canadiennes : le lien entre Leris et Lopes repose sur l'écriture suivante, "Leris Dt à David Lopes £ 12027 p un Billet dud. Leris du 19 mars p.ble au 21 Juillet dernier que remboursions aud.t Lopes", mais la somme considérable ainsi transférée n'avait pas forcément

¹³ Les graphiques qui suivent ont été générés à partir du logiciel Pajek. Ont été écartées les écritures de soldes de compte, ainsi que celles constituant un simple transfert d'actif entre deux comptes d'actifs appartenant en propre à Gradis, par exemple "Marchandises pour la Cargaison n° 7 dt. à Marchandises générales". En cas de doute (ce qui est le cas ici puisque la Cargaison n° 7 pourrait appartenir à un partenariat dont Gradis serait membre), l'écriture a été laissée de côté. Le compte de Gradis chez la firme Chabbert et Banquet a été assimilé à un compte d'actif et non personnel, ladite firme servant de banque d'escompte au bordelais.

quoi que ce soit à voir avec le Canada, même si Leris était effectivement partie prenante aux expéditions canadiennes, nous le savons par ailleurs.¹⁴

Dans l'ensemble, cette première image indique non pas un réseau, mais une série de sous-réseaux, chacun articulé autour d'un ou deux acteurs importants. La cohérence des groupes ainsi observés confirme que l'image obtenue n'est pas un artefact du hasard, mais bien la traduction de rapports réels. Le réseau puissant tissé autour du Canada se retrouve dans l'analyse, et se différencie aisément d'autres réseaux, par exemple celui des activités d'exportation de Gradis en direction de l'Europe du Nord, à destination de Jonathan Morgan à Cork ou via Jacob Raphaël vers Amsterdam. À l'intérieur de chacun de ces groupes, comme dans le réseau global et de manière quasi fractale, la hiérarchisation était forte, et l'interconnexion faible ; il s'agissait bien de liaisons en étoile, de chaînes successives et divergentes, beaucoup plus que de toiles pluridirectionnelles comme l'historiographie a pu le laisser penser. Ce schéma peut d'ailleurs être facilement confirmé si l'on prend comme point de départ de l'analyse les quelques marchandises assez centrales dans les activités de Gradis pour mériter leur propre compte. Le graphique des comptes associés à ces marchandises démontre en effet que pour chacune d'entre elles, le bordelais avait construit un réseau spécifique, quasi entièrement déconnecté de ceux qui gèraient des marchandises différentes. Il y avait spécialisation, et spécialisation poussée, par produits : un réseau pour le vin, un autre pour l'indigo, un autre pour les farines... Même des produits assez proches comme le vin et l'eau-de-vie relevaient en pratique d'acteurs qui n'étaient pas tout-à-fait les mêmes.¹⁵

Ainsi trois seulement des quelques 240 comptes personnels clairement individualisés dans la comptabilité Gradis étaient directement liés à la fois à la sphère des vins et alcools et à celle des produits coloniaux, sucre, café et indigo. La spécialisation valait même pour les comptes carrefours du réseau, ceux autour desquels se structuraient les sous-réseaux discrets identifiés dans le graphique précédent.¹⁶ Les acteurs clés qui les détenaient restaient en effet

¹⁴ AN Gradis 181 AQ 7*, 10 novembre 1755 ; pour l'engagement de Leris en direction du Canada, cf. AN Gradis 181 AQ 6*, 4, 20 et 31 mars, et 23 et 24 avril 1755.

¹⁵ À noter que ces réseaux n'apparaissent quasiment pas dans la correspondance, très lacunaire à cet égard comme nous l'avons vu plus haut avec le cas des fournisseurs de farine.

¹⁶ cf. plus haut Figure 11. Un compte-clé, ou compte carrefour, est un compte comportant des liaisons avec au moins deux autres comptes personnels distincts.

eux aussi cantonnés à un sous-secteur particulier dans l'activité globale de Gradis, plus nettement encore que des clients moins importants; aucun compte clé n'apparaît en lien avec deux produits différents, à l'unique exception de celui de l'inévitable Bigot, intendant du Canada. Il ne s'agit certes pas d'un cas représentatif, puisque ledit Bigot était un investisseur en quelque sorte "porté" par Gradis, qui lui autorisait l'entrée dans certains des marchés qu'il contrôlait, évidemment en échange de son soutien pour l'obtention des marchés de fournitures canadiens. Et même dans ce cas, l'investissement de Bigot restait essentiellement cantonné aux vins et alcools; notre officiel affairiste était absent des opérations sur les produits coloniaux des possessions insulaires françaises, sucre, café ou indigo.

Bien sûr, toutes les marchandises ne passaient pas par les comptes dédiés. Il arriva aussi à l'intendant Bigot d'acheter de la farine, comme le prouve l'écriture suivante : "Mr Bigot Intendant Dt [...] P le montant de ce que nous avons Chargé pour Son Compte & Risque dans Le N.re La Renommée Cap. J. Rozier pr Quebec, dont nous luy avons Remis facture a Rochefort le Cour.t Sçavoir a Marchandises Generales p divers provizons de Ches Baas £ 1254.2 Pour 100 Barrils farines de Neirac 2496.17.6 Pour 4 Caisses Bougis 1528.9 Pour lard 633 Pour Confitures 458.2.6..."¹⁷ Mais il est de fait que cet achat de farine est le seul auquel Bigot semble s'être livré en 1755, alors qu'il passait dans le même temps pas moins de quatre commandes de vins et eaux-de-vie en grande quantité auprès du même fournisseur. A l'inverse, il n'y a aucune trace de spéculations sur les produits coloniaux (hors l'achat d'un boucaud de sucre dans la même écriture) de la part de l'officiel québécois, qui s'en tenait donc bien à une gamme de produits relativement spécialisés : vin et eaux de vie, un peu de farine et de lard, outre les produits de luxe destinés à sa consommation personnelle. Le compte Bigot aurait eu plus de raisons que d'autres d'être diversifié puisqu'il s'agissait plutôt d'un compte de complaisance destiné à conserver le bon vouloir d'un intendant de colonie en le rémunérant. Or son contenu prouve justement *a contrario* que la spécialisation visible dans la structure du réseau Gradis n'était pas un leurre, puisqu'elle touchait autant l'officiel de Québec que d'autres acteurs. Bigot était inséré dans le réseau des fournitures canadiennes de produits de première nécessité, mais il n'en avait pas pour autant accès aux partenariats que Gradis avait noués avec les Antilles françaises et aux opérations correspondantes sur le sucre, le café ou l'indigo. Fournisseurs et acheteurs s'inscrivaient donc bien à l'intérieur d'univers spécifiques de produits, des marchés de produits fortement segmentés géographiquement, et chacun des

¹⁷ AN Gradis 181 AQ 6*, 21 mars 1755.

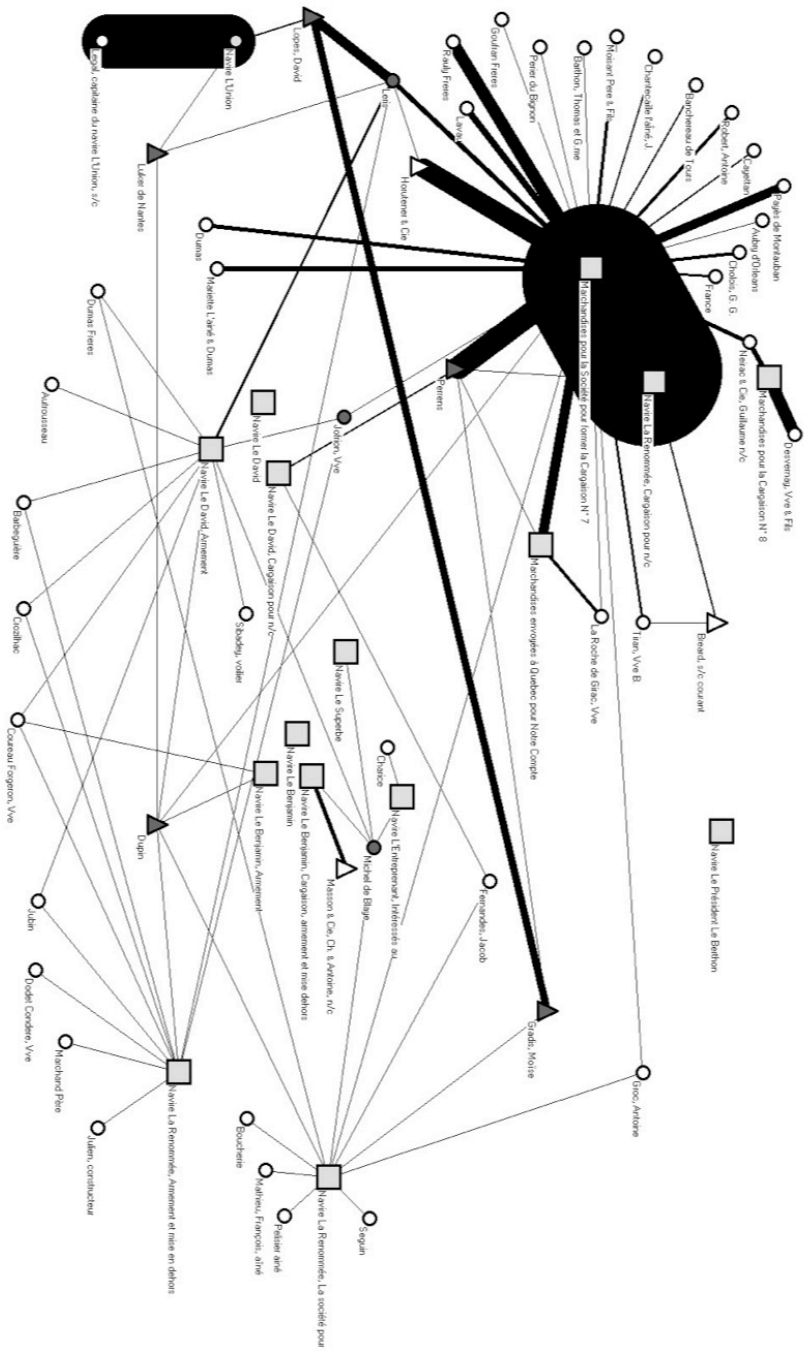
univers parallèles ainsi créés avait ses acteurs, sa logique, son rythme, et son histoire; on retrouve ici le caractère discontinu des segments de marché si essentiel pour comprendre l'activité marchande à l'époque Moderne.

Il serait sans doute possible, sur plusieurs comptabilités bien sûr, de reconstituer cette gamme des marchés segmentés qui structurait la pensée de chaque marchand, en observant simplement les discontinuités entre réseaux. Des chevauchements d'acteurs importants impliquaient presque certainement que des expertises apparentées pouvaient être appliqués à l'ensemble des produits ainsi gérés. L'eau-de-vie n'était pas le vin, certes, mais la matière première était la même, les processus de fabrication étaient apparentés, les réseaux régionaux entrecroisés, et pour le haut de gamme les mécanismes d'évaluation et de commercialisation étaient sans doute largement les mêmes.¹⁸ Dans un ordre d'idée voisin, l'incontestable enchevêtrement des participations dans les "aventures" maritimes conduit à faire de l'armement et de l'affrètement des produits particuliers, qui ne se réduisaient pas à la somme des marchandises embarquées. Nous avons vu au chapitre précédent à quel point la composition des gammes de produits avait son importance, à quel point les importateurs insistaient auprès de leurs agents pour qu'ils réfléchissent à ce qui serait le plus "convenable" à Paris ou "suitable" à Boston aux yeux de la clientèle.

Ceci pourrait faire penser qu'un affrètement se composait d'une série de jugements discrets sur chaque produit choisi. C'est certainement vrai, mais il faut rajouter à ce travail préliminaire tout une série d'étapes supplémentaires, du recrutement des officiers et marins jusqu'aux instructions données sur le voyage en passant par l'acquisition du matériel embarqué, à commencer par le navire lui-même. Du coup le produit fini était un navire particulier, avec un équipage, une cargaison, des instructions particulières, combinaison unique de choix préalables qui en feraient au bout du compte un succès ou un échec commercial. De fait, les navires dans la comptabilité Gradis apparaissent bien comme un produit unifié, avec un enchevêtrement de participations de la part d'acteurs qui ne s'en tenaient absolument pas à un navire et un seul. De plus, aucun parmi les acteurs clés de

¹⁸ Pour les marchés des vins, cf. Benoît Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux : 1650-1830 histoire d'un mariage de raison*, Paris : Fayard, 2008 ; Thomas E. Brennan, *Burgundy to Champagne : The wine trade in early modern France*, Baltimore : The Johns Hopkins University Press, 1997 ; et David Hancock, *Oceans of Wine...*, *op. cit.*

Figure 13 : Les comptes d'entreprises maritimes dans la comptabilité Gradis et leurs utilisateurs, 1755



Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*. Traitement automatique par algorithme de Fruchetman/Reingold puis optimisation. Sont représentés tous les comptes liés à un navire particulier (carrés gris). Les acteurs signalés en triangle gris sont acteurs-carréours de la figure 1 (3 liens et plus). Les acteurs en ronds noirs sont acteurs-carréours pour les entreprises maritimes (liés à 3 d'entre elles ou plus). Les acteurs en triangle noir combinent les deux rôles.

l'armement, définis comme intervenant dans plus de deux navires, ne jouent un rôle également carrefour pour les marchandises, et cinq seulement combinent un statut d'acteur carrefour au sein des réseaux personnels comme des réseaux maritimes. Et il faut bien sûr remarquer l'absence totale du réseau québécois, pourtant grand utilisateur de ces mêmes navires... Même au cœur du réseau Gradis, les deux marchés, celui de la marchandise et celui des navires, n'étaient en réalité pas tout-à-fait les mêmes.

L'individualisation dans le comptes des "aventures" maritimes n'était donc pas forcément seulement un problème de perte de contrôle du propriétaire, comme certains théoriciens de la comptabilité l'affirmaient à l'époque ; les aventures maritimes étaient une marchandise en elles-mêmes, avec leurs propres règles d'évaluation et leurs propres experts. Peut-être faudrait-il même généraliser cette observation, et en faire le vrai fondement de la segmentation des marchés à l'époque Moderne ; celle-ci ne s'opérait pas directement par produit, mais plutôt par élaboration de spécialisations de groupe sur certains produits, produits en fin de compte rassemblés dans un même marché par la communauté d'expertise qu'ils généraient et pas seulement du fait de leur nature intrinsèque — même si celle-ci jouait évidemment un rôle clé. Car cette communauté d'expertise, outre le processus de production bien sûr, devait aussi prendre en compte l'origine sociale et géographique des producteurs, la communauté des réseaux de distribution, etc. Par exemple, et pour s'en tenir à Gradis, l'expertise commune des participants au produit "vin" ne portait pas sur le vin en général, mais sur le vin et les eaux-de-vie produits dans l'arrière-pays de Bordeaux. En ce sens, eau-de-vie charentaise et vin de Graves ou de Talence appartenaient à la même classe de produits, qui n'incluait en revanche nullement les vin de Bourgogne ou les alcools de Madère, par exemple, dans la mesure où ceux-ci relevaient d'une expertise toute autre et de réseaux entièrement déconnectés de ceux de Gradis. De ce point de vue, l'époque Moderne était une époque d'hyperspécialisation ; et on peut se demander dans quelle mesure la "spécialisation" du XIXe siècle n'était pas surtout constituée par l'apparition d'un nouveau type de spécialisation, portant sur des spécifications de produit unifiées sur un pays, un continent, voire le monde entier, et généralisables à l'ensemble du marché de produit correspondant, plutôt qu'à une véritable intensification d'une spécialisation déjà bien installée.

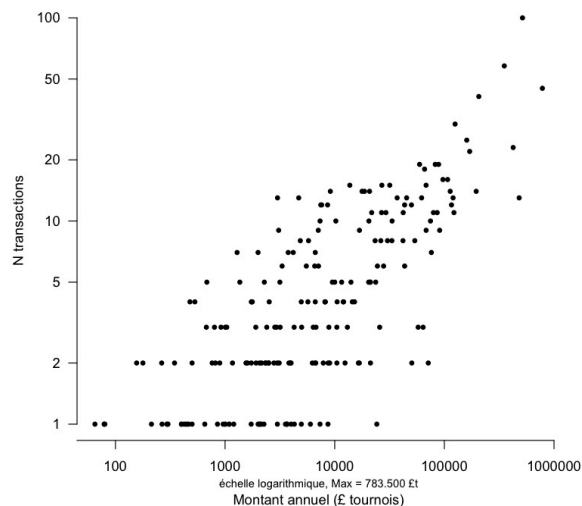
Un dernier point à relever dans la structuration des comptes personnels et le choix de partenaires de Gradis est leur extrême hiérarchisation, un élément qui nous conduit à aborder la typologie quantitative des comptes. En laissant de côté les comptes d'aventure, qui

obéissent à un rythme particulier, avec une comptabilité propre, et renvoient à des groupes importants d'investisseurs et de fournisseurs, ainsi bien sûr que tous les comptes réels et nominaux, il nous reste 224 comptes personnels recensés en 1755, correspondant sauf erreur ou omission à 206 individus ou partenariats.¹⁹ La répartition de ces 206 individus en fonction de leur activité n'est pas simple, car il ne s'agit évidemment pas d'une courbe de Gauss : le croisement des variables ("nombre de transactions dans l'année" et "valeur totale annuelle des transactions en livre tournois" amène à construire un graphique fortement décalé vers les valeurs basses de ces variables, avec une très longue queue en valeur haute. En d'autres termes, un nombre très élevé de comptes génère peu de transactions, pour une valeur totale annuelle relativement modeste (pour ce qui des valeurs, la médiane de l'ensemble se situe à 6.570 £t, et la moyenne à... 33.073 £t!). En réalité, comme on peut le voir sur le tableau ci-après (Figure 14), l'ensemble n'est pas analysable de manière homogène. Il y a très clairement deux populations, l'une constituant une quasi-courbe de Gauss du point de vue de la valeur annuelle des transactions, l'autre constituant l'essentiel des "outliers" de la courbe et pour laquelle il y a une corrélation directe et forte entre le nombre de transactions et le volume total réalisé.

En séparant ces deux populations, il devient aussi possible d'observer que leur comportement statistique est très différent. Sur un graphique en points construit avec des échelles logarithmiques, la distribution des gros opérateurs révèle une corrélation forte entre le nombre de leurs transactions et le volume total d'activité engendrées par celles-ci, alors que sur les petits opérateurs, le même graphique prend l'aspect d'une courbe de Gauss, comme si cette population s'organisait autour d'un volume "normal" d'activité de part et d'autre duquel des acteurs marginaux ne fournissent que de rares transactions. Le fait que les deux graphiques font apparaître une très nette divergence malgré des principes de construction identiques ne laisse guère de doutes sur le fait que les comptes Gradis fonctionnent en réalité de manière très différente suivant la population que l'on choisit d'observer. A noter aussi que les 61 "gros" opérateurs génèrent à eux seuls 90% de l'activité de Gradis (6.100.00 £t sur un

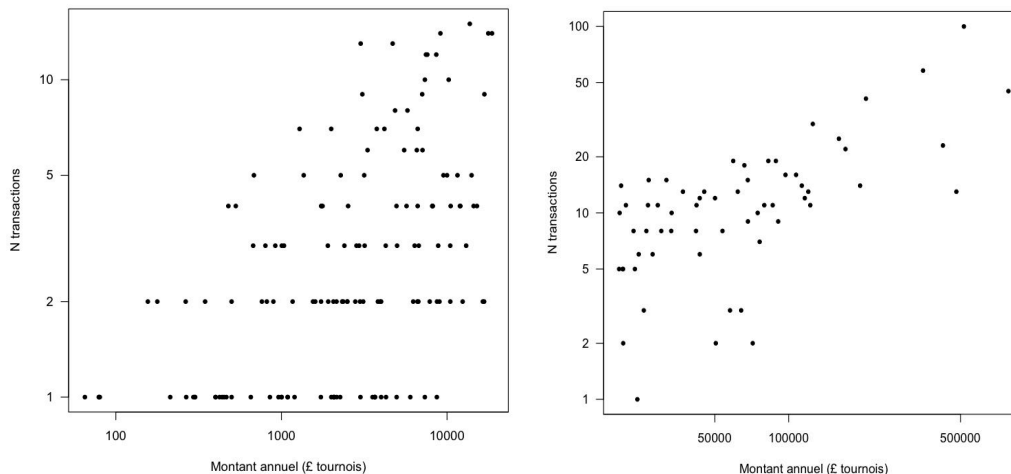
¹⁹ J'ai regroupé 17 comptes personnels de type "n/c", "vins au pouvoir de X", "compte particulier", ou "compte d'obligation" avec les comptes principaux correspondants des individus ou partenariats qui les détenaient, puisque le but ici était de mesurer le caractère actif et important (ou au contraire épisodique et marginal) de la relation entre Gradis et les individus ou partenariats avec lesquels il était en affaire.

Figure 14 : Volume et fréquence des transactions conclues avec 206 interlocuteurs en compte avec la maison Gradis, 1755



Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*.

Figure 15 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Gradis, 1755



Source : AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*. La figure de gauche contient tous les opérateurs dont le volume total de transactions avec Gradis est inférieur à 20.000 £t (153 opérateurs), celle de droite les opérateurs égalant ou dépassant cette somme (61 opérateurs). Les échelles sont semi-logarithmiques.

volume total de transactions pour ces comptes de 6.800.000 £t), et 63% des transactions (873 sur les 1.385 enregistrées pour ces comptes). Et la concentration est encore très forte à l'intérieur de ce groupe, où 15 opérateurs dépassant les 100.000 £t d'opérations annuelles génèrent à eux seuls 59% de l'activité totale de la firme (4.000.000 livres, 437 opérations).

L'observation déjà faite en son temps par Pierre Jeannin se vérifie donc parfaitement :²⁰ même un acteur aussi majeur et diversifié que Gradis est d'abord appuyé sur un cercle intérieur de partenaires solides, qui concentrent l'essentiel de son activité.

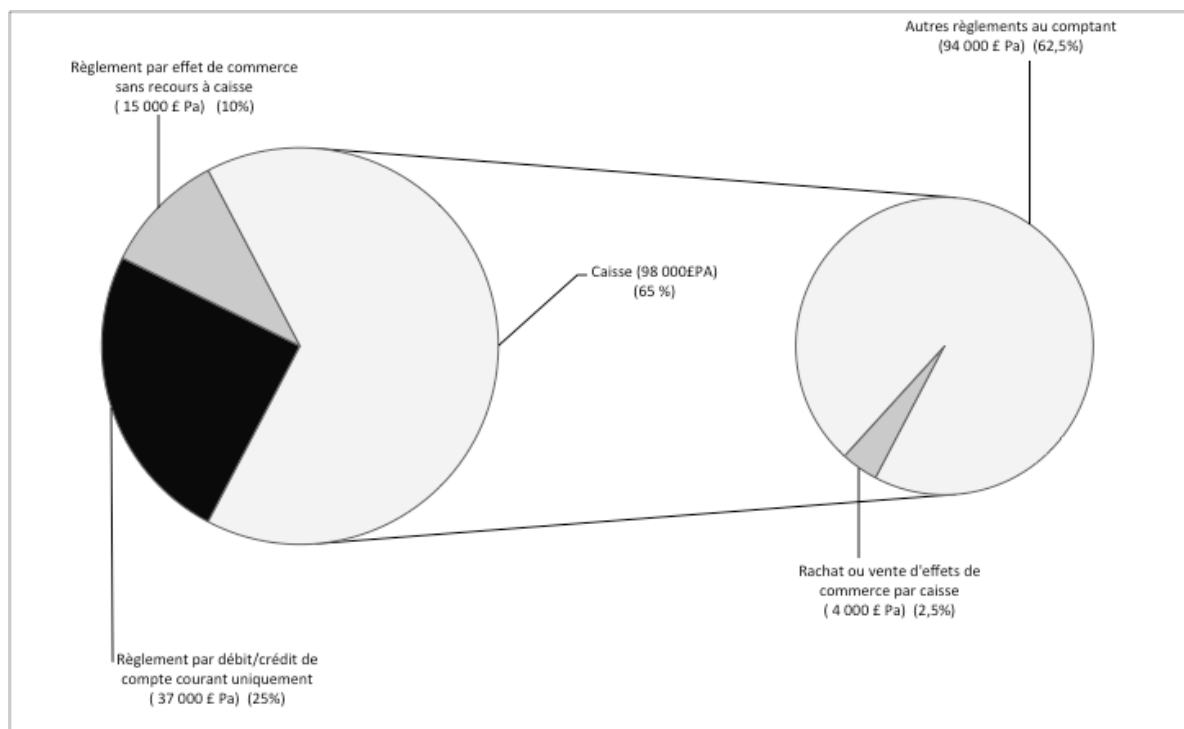
Qualitativement, nul ne sera surpris d'apprendre que le Roi de France et l'intendant Bigot génèrent à eux seuls environ 1,2 million de £t de transactions. Les deux banquiers de Gradis, la firme Chabbert et Banquet et le banquier Gaulard de Journy, pèsent également d'un poids important, avec plus de 900.000 £t de transactions au total (ou 750.000 si l'on défalque 76.000 £t virés d'un banquier à l'autre, et donc comptabilisés deux fois de surcroît). La liste des gros opérateurs recoupe aussi celle des acteurs-carrefour révélés par l'analyse des réseaux faite ci-dessus. Outre les deux banquiers, non inclus dans nos graphiques de réseaux, neuf des 12 autres très gros acteurs à plus de 100.000 £t de transactions par an sont également des acteurs-carrefour. Et de manière symétrique et encore plus nette, 19 des 23 acteurs-carrefour repérés dans l'analyse se retrouvent parmi les 61 gros opérateurs principaux. Il y a donc bien adéquation entre l'analyse quantitative et l'analyse qualitative, qui indiquent toutes que la comptabilité Gradis est structurée autour d'un cercle étroit, fermé et solidement concentré sur quelques acteur-clés, avec des sous-ensembles perceptibles grâce à l'analyse de réseaux.

*
* *

Peut-on retrouver les mêmes éléments chez Hollingsworth, à Philadelphie presque exactement trente années plus tard? Les comptes de notre marchand de farines sont beaucoup plus délicats à utiliser que ceux de Gradis. Si l'on en croit les enregistrements du philadelphien, ses activités se déroulent très majoritairement au comptant, avec une minorté de transaction donnant lieu à crédit gratuit sur compte courant (Figure 14). Les effets de commerce ne joueraient donc qu'un rôle très limité, essentiellement en cas de prêt important puisque la valeur moyenne des transactions sur des effets est de 240 Livres de Pennsylvanie [£ Pa], contre 28 £ Pa pour les transactions au comptant. Quant aux compensations de compte à compte, elles auraient à peu près la même place que chez Gradis.

²⁰ P. Jeannin, « La clientèle étrangère de la maison Schröder et Schyler... », *Marchand d'Europe...*, op. cit., p. 125-178.

Figure 16 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Hollingsworth, 1787
20/2/1786-31/1/1787, en livres de Pennsylvanie (total ≈ 150 000 £ Pa)



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ». Chiffres arrondis au millier le plus proche.

De fait le compte "Lettres et billets à recevoir" ("*Bills receivable*" en anglais) reçoit en tout et pour tout 13 effets en pratiquement douze mois, tous pour des sommes supérieures à 90 £ Pa, et 12 d'entre eux sont escomptés rapidement par Hollingsworth auprès de sa banque, la toute nouvelle *Bank of North America*. Le compte "Lettres et billets à payer", ou "*Bills payable*", enregistre plus d'activité : pas moins de 104 effets acceptés par Hollingsworth pendant l'année 1786, soit près de dix fois plus que le compte Lettres et billets à recevoir. De plus il peut s'agir de petites sommes : 60 de ses effets ont une valeur inférieure à 90 £Pa, avec même une douzaine d'effets de moins de 30 £ Pa, le plus petit tirage ainsi accepté étant de 11 £ Pa. Mais dans plus de 9 cas sur 10 il ne s'agit pas d'un billet émis par Hollingsworth, mais d'une situation dans lequel celui-ci est le "tiré", c'est-à-dire qu'il ne fait qu'accepter de payer un billet à ordre émis par une de ses relations d'affaires et lui demandant de régler une certaine somme à un tiers bénéficiaire. Si l'on se base sur le contenu de ces comptes, notre philadelphe n'accepte pas d'effets de commerce en règlement d'une transaction, que ces effets soient émis par ses interlocuteurs ou par des tiers qui les lui endosseraient, et il n'émet de son côté que très peu d'effets. Il accepte en revanche assez volontiers d'honorer des lettres de change tirées sur lui directement par ses partenaires, ce qui semble quelque peu paradoxal.

Ce déséquilibre s'explique lorsque l'on plonge dans le détail des comptes : effets en règlement et effets émis sont en réalité dissimulés dans les transactions entre comptes courants et dans les dépôts à la banque. Sur 151 dépôts bancaires effectués par Hollingsworth entre février 1786 et janvier 1787, 8 seulement impliquent un dépôt en numéraire, et 4 autres un effet de Hollingsworth lui-même escompté par son bénéficiaire à la banque, ce qui n'est d'ailleurs pas véritablement un dépôt, mais plutôt un emprunt, la banque restant propriétaire de l'effet en question. Les 139 autres opérations sont des dépôts d'effets, que notre philadelphien escompte donc quasi systématiquement, par exemple comme suit :

"Banque D(t) [...] A Sam([ue]l) Wadwell pour le billet de Forbes & Morris 483.75 [\$] esc[omp](t)[é] 3.64 [%] 480.11 [\$] [Total] 180.0.11 [£ Pa]"²¹

Et le compte bancaire sert également à régler des effets émis par Hollingsworth, puisque sur 377 retraits dans la même période, seulement 4 concernent du numéraire : absolument tous les autres concernent soit des virements à des tiers, soit des règlements d'effets émis précédemment et escomptés à la banque. Rien d'ailleurs ne garantit que les transactions simplement mentionnées comme "paiement" sans autre précision ("Forbes & Morris Dt à Banque à eux versés 500.00 [\$]187.10.0 [£ Pa]"²²) ne sont pas en réalité des règlements d'ordres de paiement, donc d'effets, émis précédemment, puisque Hollingsworth n'enregistre pas ce type d'effet dans son journal au moment où il les émet, mais uniquement au moment où ils sont présentés au paiement. Et rien n'indique non plus comment la banque règle les bénéficiaires, qui peuvent fort bien se voir simplement crédités sur leur propre compte bancaire, s'ils en ont un.

Le mécanisme est identique du côté des compensations entre compte. Hollingsworth émet un nombre non négligeable d'ordres de paiement de même forme que ceux qu'il accepte officiellement de ses interlocuteurs dans son compte Lettres et billets à payer, mais contrairement à ces billets extérieurs, les siens ne sont pratiquement jamais enregistrés dans ledit compte (hors une douzaine de cas tout au plus, nous l'avons vu), la formule standard étant la suivante :

²¹ "Bank D(r) to Sundry acco(ts) viz: To Sam(l) Wadwell for Forbes & Morris's Note 483.75 disc(t) 3.64 480.11 [Total] 180.0.11 To Donaldson & Coxe for their Note of Hand " [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 27 février 1786.

²² " Forbes & Morris Dr to Bank paid them 500.00 187.10.0 " [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 27 février 1786.

"Richard Curson Dt à Geo[r]ges] Douglass pour mon ordre en faveur du premier sur ce dernier d'aujourd'hui à dix jours de vue 32.16.7"²³

Un ordre de paiement — un effet — est bien émis, mais Hollingsworth ne l'enregistre pas comme tel; il se contente de placer le montant correspondant au débit du bénéficiaire de l'ordre, ici Curson, et au crédit du payeur à qui il a donné ordre, ici Douglass, pour le montant de ce que Douglass aura versé à Curson. Et le même phénomène apparaît du côté des effets reçus en règlement:

"Arch([ibal]d) Gardner Dt à Tho([ma]s) & Sam([ue]l) Holling([swor]th) for Tho([ma]s) Usher Jun([io]r) ordre du 25 [du mois] précédent sur William Bell en faveur de ces derniers pour 60.0.0"²⁴

Là encore, l'ordre de paiement émis à l'intention de Bell par Usher au bénéfice de la firme T. & S. Hollingsworth est utilisé par cette dernière pour payer Gardner, ce qui suppose que l'effet a transité par Hollingsworth. Pourtant, l'opération est là encore réduite à un transfert de compte à compte, Gardner étant débité et T. & S. Hollingsworth créditée du montant de l'ordre de paiement, sans que celui-ci ait transité par Lettres et billets à payer. Il semble bien que les effets sont ventilés entre les comptes courants des émetteurs et le compte bancaire de Hollingsworth, et non enregistrés dans des comptes à part.

Tout ceci peut être confirmé grâce au bilan soigneux que ce dernier réalisait pratiquement tous les deux ans. Il s'agit ici du bilan 1788, portant sur la période 1786-1788 (Figure 17). Aucun compte de bilan ne contient d'effets de commerce, alors que les créances constituent la moitié de l'actif, les dettes presque la moitié du passif, et un bon tiers des écritures des deux années précédentes impliquent des effets transitant entre comptes ou entre leurs bénéficiaires et la banque! Le dépôt systématique des effets soit sur le compte bancaire, soit au crédit d'un compte courant permet d'arriver à ce résultat pour le moins étonnant — et encore, il est probable qu'Hollingsworth se dispense d'enregistrer les quelques effets "flottants" non escomptés au moment de son bilan. Notre philadelphien est en effet assez cavalier quant il s'agit de garder trace des effets qu'il émet et reçoit, puisque dans la très grande majorité des cas il ne les enregistre réellement dans sa comptabilité (ou du moins dans

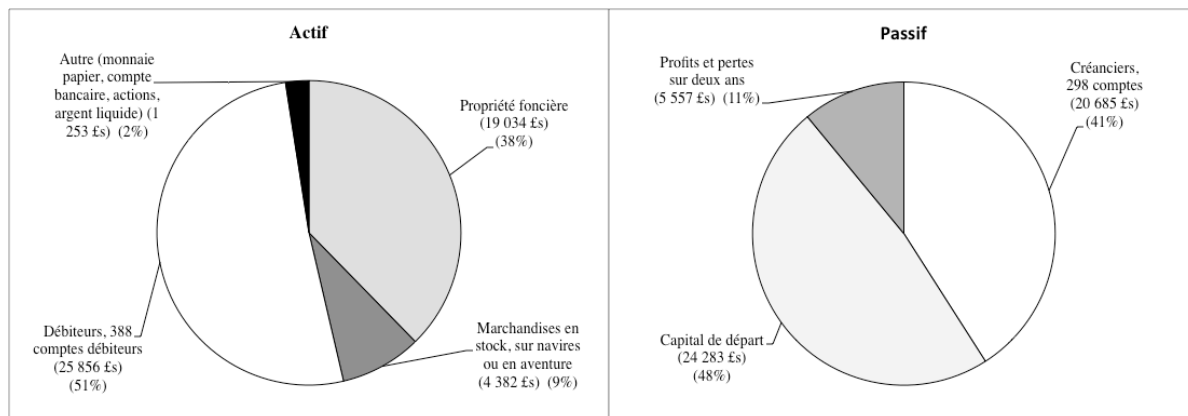
²³ "Richard Curson D(r) to Geo: Douglass for my draft in fav(r) of the former on the latter of this date at 10 days sight 32.16.7" [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 4 avril 1786.

²⁴ "Arch(d) Gardner D(r) to Tho(s) & Sam(l) Holling(th) for Tho(s) Usher Jun(r) draft 25(th) ult(o) on William Bell in fav(r) of the latters for 60.0.0" [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 3 mars 1786.

son Journal; peut-être tient-il un livre spécial par ailleurs...) que lorsqu'ils sont escomptés, et non lors de leur émission.

Figure 17 : Bilan de Levi Hollingsworth de Philadelphie, 1788

(en livres de Pennsylvanie)



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »

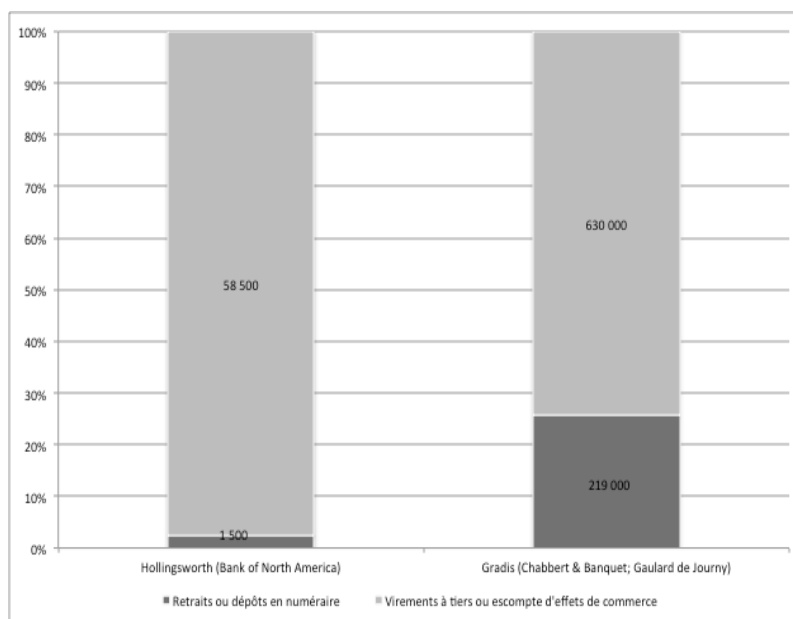
Tableau 8 : Bilan de Levi Hollingsworth, 1788

| Actif : | | Passif : | |
|------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
| Propriété foncière : | 19 034 £ | Créanciers (298 et +) : | 20 685 £ |
| Navires : | 849 £ | Capital : | 24 283 £ |
| Marchandises : | 1 320 £ | Gains et pertes (solde) : | 5 557 £ |
| Aventures : | 2 213 £ | | |
| Débiteurs (388 et +) : | 25 856 £ | | |
| Monnaie papier : | 139 £ | | |
| Actions : | 300 £ | | |
| Compte bancaire : | 112 £ | | |
| Argent liquide : | 702 £ | | |
| Total actif : | 50 525 £ | Total passif : | 50 525 £ |

(Source : cf. Figure 17. Totaux en £ de Pennsylvanie)

Il est difficile de trier les quelque 4.500 écritures annuelles pour distinguer les "vraies" compensations entre comptes des compensations recouvrant des transferts d'effets, ou les escomptes bancaires des versements réels, puisque rien ne permet de décider si un transfert mentionné sans aucun détail manifeste ou non l'existence d'un effet préalablement émis. Mais même sous réserve de cette analyse qualitative des écritures, que je n'ai pas pu réaliser entièrement pour l'instant à supposer qu'elle soit réalisable, il est en revanche possible d'identifier dans les écritures bancaires celles qui concernent la Caisse, ce qui permet de constater que dépôts et retraits directs sont très rares chez Hollingsworth :

Figure 18 : Part des opérations numéraire dans les opérations bancaires des maisons Hollingsworth (1786, £ de Pennsylvanie) et Gradis (1755, £ tournois)



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »; AN Gradis 181 AQ 6*, AQ 7*; chiffres arrondis au 500 le plus proche.

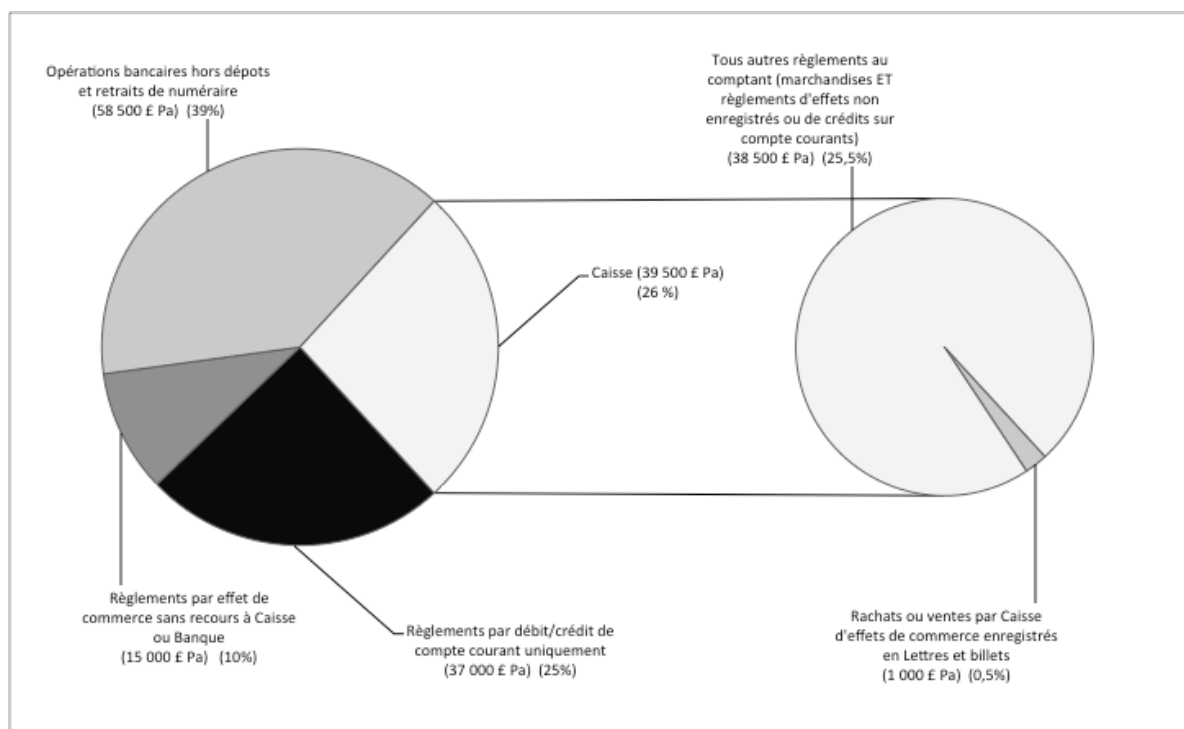
Dans le cas de Gradis, le compte bancaire reflétait un rapport relatif des effets et du numéraire assez proche de celui qui prévalait sur l'ensemble des opérations de la firme, avec 26% du volume des opérations bancaires réalisé en numéraire, contre 32% dans l'activité d'ensemble. La situation est entièrement différente chez Hollingsworth : 4% des opérations bancaires, environ 1.300 £ Pa, dont 450 £ Pa de retraits, l'équivalent de 10.000 £t sur un an! Ceci m'a amené à recalculer la part des différents types d'opérations en comptabilisant à part les opérations bancaires hors retraits et dépôts en numéraire (Figure 19). Une fois ôtées les quelque 60.000 £ Pa au total d'opérations bancaires non liées à la Caisse du montant des opérations au comptant, le statut de la Caisse est entièrement modifié, et Hollingsworth se révèle potentiellement moins utilisateur de numéraire que Gradis.

Tout ceci démontre au passage à quel point le rôle central de la banque du XVIIIe siècle est celui de l'escompte. Il y a là une véritable révolution financière, au sens où toute la gestion du flux d'effets qu'un Gradis devait assurer au quotidien se trouve mutualisée et sécurisée par l'intermédiaire du compte bancaire. Hollingsworth dispose d'un accès à cet outil privilégié, ce qui, nous le savons, n'est absolument pas le cas de tout le monde à l'époque: la banque est un club d'initiés, nullement un service ouvert au grand public.²⁵ Il y gagne une amélioration

²⁵ Sur la révolution financière, cf. Peter L. Rousseau et Richard Sylla, « Emerging financial markets... », *loc. cit.*; Robert E Wright, *Origins of Commercial Banking in*

Figure 19 : Moyens de paiement utilisés dans les transactions de la maison Hollingsworth, en distinguant opérations bancaires et opérations de Caisse

20/2/1786-31/1/1787, en livres de Pennsylvanie (total ≈ 150 000 £ Pa)



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »

considérable de la liquidité des effets que la banque lui escompte, du moins tant que cette dernière peut faire face aux demandes de paiements en monnaie métallique — pas forcément aussi nombreuses que l'on pourrait le croire, puisque beaucoup de "paiements" peuvent se limiter à des crédits sur compte ou des opérations de compensations. La banque peut ainsi mutualiser et compenser les règlements entre ses membres, diminuant d'autant le rôle du numéraire et limitant le risque pour chaque acteur, puisque, nous l'avons vu, ce risque est essentiellement fonction du volume et de la diversité des opérations, considérablement augmentés par le passage de l'opérateur individuel au club bancaire.

Restent les autres achats et ventes au comptant, qui atteignent près de 26% des transactions chez Hollingsworth, contre 12% chez Gradis — mais je n'ai pas distingué les achats et ventes de marchandises des rachats ou reventes d'effets "dissimulés", c'est-à-dire enregistré comme un versement direct à un compte et non comme un versement aux comptes

America, 1750-1800, Lanham [Md.] : Rowman & Littlefield, 2001 ; et pour la France Herbert Lüthy, *La banque protestante en France: de la Révocation de l'Édit de Nantes à la Révolution*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1999.

de Lettres et billets, ou des virements représentant des compensations de compte à compte sans marchandise impliquée. La vérification est en cours, mais sur un échantillon de 224 écritures du mois de mars 1786, les achats et ventes au comptant de marchandises, clairement identifiés comme tels, ne représentent que 12% du total des opérations au comptant pour le mois! Si ce résultat est représentatif, les achats et ventes de marchandises au comptant pèseraient à peine plus de 3% des transactions, l'essentiel des espèces en circulation étant utilisé, comme chez Gradis, pour soutenir la pyramide du crédit, ici celui sur compte courant puisque le crédit sur effet de commerce est pris en charge par la banque. C'est exactement ce que Hollingsworth implique d'ailleurs en réponse à un correspondant apparemment peu satisfait : "En ce qui concerne le Cr[édit] sur vos ventes il est impossible de l'éviter Bien que Je suis persuadé qu'il n'y aura pas de mauvaises dettes créées tous les Articles sont vendus sujets au Cr[édit] ici sauf la Farine et le Fer en Barre & ils sont fréquemment de 10 à 60 jours."²⁶

Le crédit chez Hollingsworth est donc encore plus important que chez Gradis par rapport au numéraire, ce que confirme le bilan de 1788 présenté plus haut. Le "cash" s'y révèle très marginal : 701 £ (en monnaie de compte Pennsylvanienne, donc environ 400 £ sterling, ou 10.000 £ tournois) d'argent liquide, plus 112 £ Pa supplémentaires sur le compte bancaire, et 139 £ Pa en effets d'Etat.²⁷ Le tout est à rapporter aux quelques 50.000 £ Pa d'actif (ou près de 700.000 £ tournois...) : à peine 1,5% du total, moins de 3% des quelques 25.000 £ Pa de dettes qui sont dues au philadelphien! Au passage, la comptabilité Hollingsworth permet de jeter quelque lumière sur un problème qui a donné lieu à de vives controverses dans les dix dernières années : le rapport entre monnaie fiduciaire et monnaie métallique.²⁸ Les deux, quoique classées à part dans le bilan, sont en effet mêlées en Caisse. Hollingsworth

²⁶ [Fonds Hollingsworth], Series I.b., « Outgoing Correspondence », Vol. 2 ("Letterbook Dec. 1786 - Mar.1791"), L. Hollingsworth to Solomon Townsend, 1 Janvier 1787.

²⁷ En décembre 1786, Hollingsworth compte les effets en £ sterling à 172,5%; cf. écriture du 15 décembre 1786, John Holt Dt à John Clifford. Pour la conversion en £ tournois, cf. J. McCusker, *Money & Exchange...*, op. cit., p. 97 ; j'ai utilisé le cours de 1775.

²⁸ Farley Grubb, « The circulating medium of exchange... », *loc. cit.* ; Ronald W. Michener et Robert E. Wright, « Miscounting money of Colonial America », *EconJournal Watch*, vol. 3, n° 1, janvier 2006, p. 4-44 ; Farley Grubb, « Theory, Evidence, and Belief— The Colonial Money Puzzle Revisited: Reply to Michener and Wright », *EconJournal Watch*, vol. 3, n° 1, janvier 2006, p. 45-72.

possède en 1788 139 £ Pa de monnaie "d'Etat" ("State Money"), y compris 16 £ Pa d'obligations d'Etat ("Soldiers' certificates", obligations distribuées en paiement aux combattants pendant la Guerre d'Indépendance), c'est une certitude ;²⁹ plus de 15% de son numéraire est donc constitué de monnaie fiduciaire. Or pas une seule fois dans son journal le philadelphien ne différencie ce type de monnaie de la monnaie métallique. De plus, ces émissions d'Etat ne proviennent pas forcément du seul Etat de Pennsylvanie comme l'indique l'écriture suivante, qui fait explicitement référence à l'utilisation de monnaie d'Etat new-yorkaise :

"Geo. Douglass Dt à J[oh]n [&] Tho[ma]s Ricketts à savoir pour les sommes suivantes qu'il demande à être placées à Votre [sic] Crédit à savoir montant de deux ordres tirés sur lui entrés page 33 & 73 £32.16.7 & £11.5.0 £44.1.7 également £186.12.3 en monnaie de New York Echangée en [monnaie de] Pennsylvanie 174.19.0 [total] 219.0.7"³⁰

Ici l'utilisation d'une monnaie extérieure à la Pennsylvanie a été explicitement signalée, mais le fait est rare, et rien ne prouve que d'autres transactions n'ont pas inclus de telles monnaies. Hollingsworth ne fournit généralement aucune précision quant à des versements en provenance d'autres Etats, ce qui interdit de mesurer la part relative de l'encaisse de monnaie fiduciaire d'Etat dans son journal ; seul le bilan fait foi à cet égard, et il fournit une borne inférieure de 15% de monnaie des Etats. Encore faut-il souligner que ce type de monnaie peut aussi intervenir dans les comptes bancaires au côté des effets de commerce, sans que Hollingsworth ne le signale non plus ; dans la mesure où notre avisé marchand a l'habitude de déposer à sa banque tout son papier commercial, il peut fort bien agir de même avec sa monnaie fiduciaire d'origine étatique, auquel cas celle-ci jouerait un rôle encore bien plus important que celui signalé dans le bilan.

En tout état de cause, le terme de "cash" ne désigne certainement pas la seule monnaie métallique, mais bien tout type d'instrument de paiement accepté par les acteurs de l'époque. C'est ce que la correspondance révèle, mieux que les comptes, comme l'indique la

²⁹ Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 31 janvier 1788 (p. 526).

³⁰ "Geo. Douglass Dr to Jn Tho.s Ricketts viz. for the following Sums he requests to be placed to Your Credit viz. am.t of two drafts drawn on him ent.d page 33 & 73 £32.16.7 & £11.5.0 £44.1.7 also £186.12.3 New York Curr.y Ex. into Pennsylvania 174.19.0 219.0.7" [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 5 août 1786.

communication suivante de Douglass, l'allié de Hollingsworth à New York, à son ami de Philadelphie :

"J'ai parlé à Mess^{rs} Thomson à propos du règlement à leur verser les informant que je les paierai maintenant dans notre monnaie Actuelle ou dès que je pourrais la changer — ils ont dit qu'il n'était pas en leur pouvoir de décider — & notre homme le voulait en espèces — Je suppose qu'ils vous ont écrit à ce sujet — Je ne peux pas m'empêcher de maudire la monnaie papier elle rend les remises si difficile [la nouvelle monnaie] circule ici pour tout sauf les Lettres de Change à égalité avec les espèces — tout de même si l'on veut des espèces il est impossible de la changer à moins de 2 ou 3 p(r)C(t) & et même alors seulement en petites Qtés à un endroit"³¹

Douglass n'a aucune raison de mentir à son interlocuteur, et il précise qu'il est prêt à payer en monnaie métallique, mais que ce type de paiement impose des délais, ainsi qu'un escompte défavorable (2 à 3% de la valeur nominale est une décote significative...). Le situation en Pennsylvanie n'est pas meilleure. Hollingsworth lui répond quelques jours plus tard que :

"Notre Papier est à 10 @ 12% d'escompte, bien que pour les petits Règlements à des Artisans & des Ouvriers il est donné à sa pleine Valeur"³²

Une telle décote implique bien que les espèces sont nettement plus rares que les différentes formes de monnaie fiduciaire... Un autre élément important est que si la différence entre les deux monnaies est très réelle, et perçue comme telle par les négociants, il n'en va pas de même dans les "petites" transactions de tous les jours avec des non-négociants. Là encore, l'implication est que le papier-monnaie peut avoir un rôle beaucoup plus important que le bilan ne le révèle, si Hollingsworth l'écoule systématiquement dans ses petites transactions en profitant de la différence d'attitude entre la masse de la population et l'élite négociante par

³¹ "I spoke to Messrs Thomson respecting the payment to them informing them that I wo'd pay it now in our Current money or as soon as I could get it chang'd— they said it was not a matter of their own —& the man wanted it in specie— I expect they have wrote you on this subject— I cant help damning the paper money it makes such difficulty in remittances the [new?] goes here for every thing except Bills of Exchange equal to specie— still if you want specie for it cannot get it changd under 2 or 3 p(r)C(t) & that only in small Qtys at a place" [Fonds Hollingsworth], Series I.a. Incoming Correspondence, Box 32 (Letters Dec 1, 1786 to March 31, 1787), Geo. Douglass to L. Hollingsworth, 22 décembre 1786.

³² "Our Paper is at 10 @ 12 P(r)Cent discount tho in small Payments to Tradesmen & Labourers it passes at full Value" [Fonds Hollingsworth], Series I.b. Outgoing Correspondence, Vol. 2 ("Letterbook Dec. 1786-Mar.1791"), L. Hollingsworth to G. Douglass, 27 décembre 1786.

rapport à cette "mauvaise" monnaie.

En tout cas la rareté des espèces est un véritable *topos* de la correspondance, même pour ceux qui y ont plus accès que la moyenne : ainsi le meunier John Arndt écrit à Hollingsworth le 29 décembre 1786 qu'il envoie « le peu d'argent qu'il a à sa disposition [...] Trente Trois Livres (en espèces) », versement d'ailleurs enregistré par Hollingsworth sans commentaire en Caisse, mais dans la même lettre il explique aussi que le reste de la dette sera payée en nature, et que « Mr. Lawall [...] partage ma pénible situation son blé est à mon moulin et ne peut être converti en Numéraire ». ³³ Compte tenu de ce contexte, l'enregistrement en « Cash » n'a pas forcément le sens que nous lui donnons aujourd'hui. Lorsque Hollingsworth demande à Douglass d'escompter à New York un effet qu'il lui envoie, il ajoute que « si une Traite peut être obtenue sur la ville [de Philadelphie], ou de nos Billets de Banque, veuillez m'en faire la remise dès réception, la traite m'étant envoyée comme Numéraire ». ³⁴ S'agit-il d'un mode de transport particulier? Ou plutôt du fait que les effets envoyés seront considérés, et peut-être enregistrés, comme des espèces à partir du moment où il auront cours comme tel dans la ville de Philadelphie, sans que nous puissions le découvrir aujourd'hui, faute de référence dans la comptabilité tenue par Hollingsworth?

*

* *

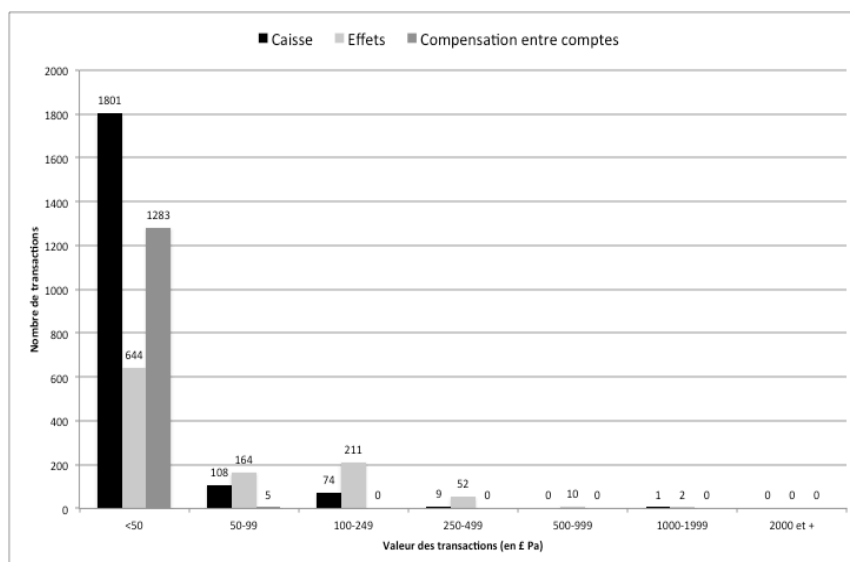
Au-delà de la ventilation élémentaire entre numéraire, opérations de banque et autres opérations, la confusion dans les comptes Hollingsworth entre monnaie fiduciaire et monnaie métallique, et l'importance en volume des transactions au caractère vague, pouvant recouvrir

³³ "...no alternative was left but sending what little money I had on hand [...] You will with this receive by Mr. Traill Thirty Three Pounds (specie) on account. With the remainder I must Crave your Indulgence until I can send you flour by water which I hope may be soon. Mr. Lawall (who got the rum of you) is in the same predicament with myself his wheat is at my Mill and cannot be converted to Cash". [Fonds Hollingsworth], Series I.a. Incoming Correspondence, Box 32 (Letters Dec 1, 1786 to March 31, 1787), John Arndt « near Easton » to L. Hollingsworth, 29 décembre 1786, et vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) », écriture du 3 janvier 1787.

³⁴ [Fonds Hollingsworth], Series I.b. Outgoing Correspondence, Vol. 2 ("Letterbook Dec. 1786-Mar.1791"), L. Hollingsworth to G. Douglass, 7 mars 1787.

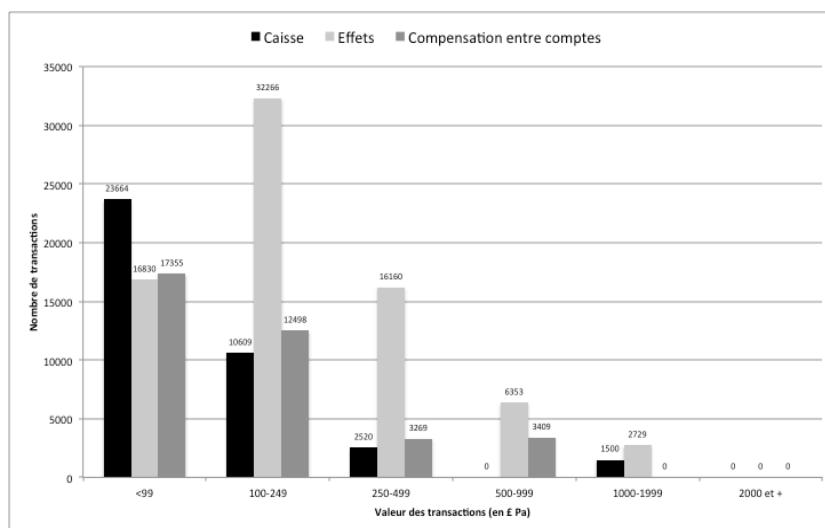
aussi bien des règlements d'effets que des avances sur crédit en compte courant ou des achats et ventes au comptant interdisent toute conclusion trop définitive si l'on rentre dans le détail. Ainsi de la distribution des transactions entre moyens de paiement :

Figure 20 : Nombre de transactions par classe de valeur de transactions (en £ Pa) et par moyen de paiement employé, comptabilité Hollingsworth, 20/02/1786 au 31/01/1787



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »

Figure 21 : Distribution des transactions par classe de valeur de transactions (en £ Pa) et par moyen de paiement employé, comptabilité Hollingsworth, 20/02/1786 au 31/01/1787



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »

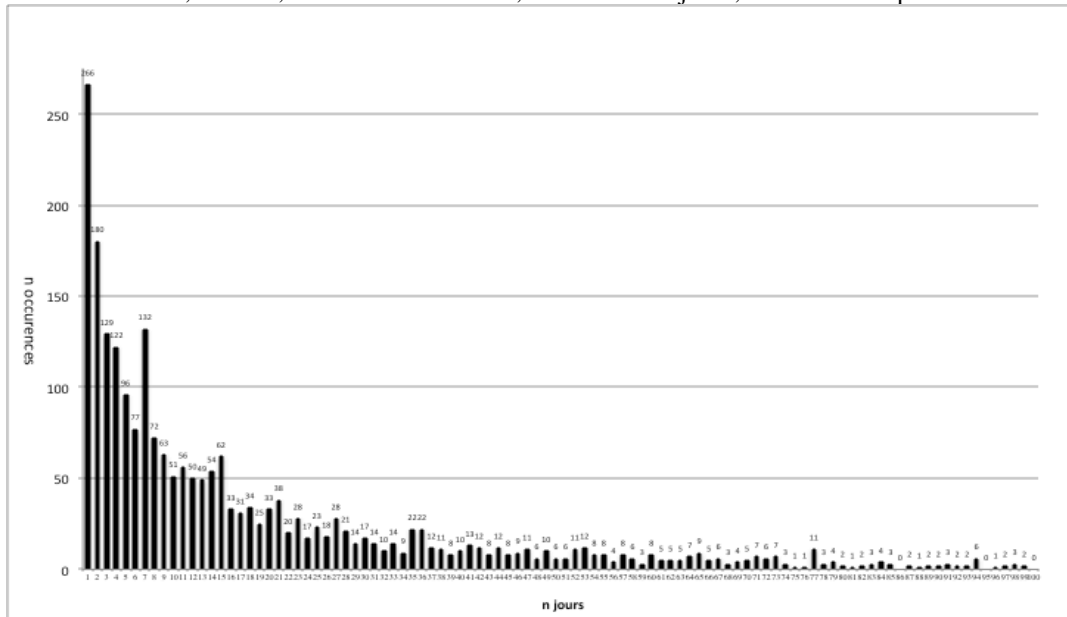
Elle semble confirmer le rôle dominant de la caisse pour les petites transactions, des effets de commerce (en y incluant les opérations de banque hors dépôts et retraits) pour les grosses sommes, et la versatilité relative des compensations de compte à compte, mais seulement si l'on accepte l'hypothèse que j'ai faite, selon laquelle les opérations bancaires sont assimilables

à des opérations sur sur des effets et non des espèces.

Les calculs sur rythmes de transactions et la distribution des opérations entre les différents comptes et dans le temps souffrent moins de la difficulté à distinguer entre moyen de paiements. Sur le premier point, on constatera une grande permanence dans les pratiques:

Figure 22 : Délais entre deux transactions successives sur un même compte personnel ouvert dans la comptabilité Hollingsworth

(20/2/1786-31/1/1787; en £ Pa, nombre d'occurrences, en nombre de jours, hors écritures passées le même jour)



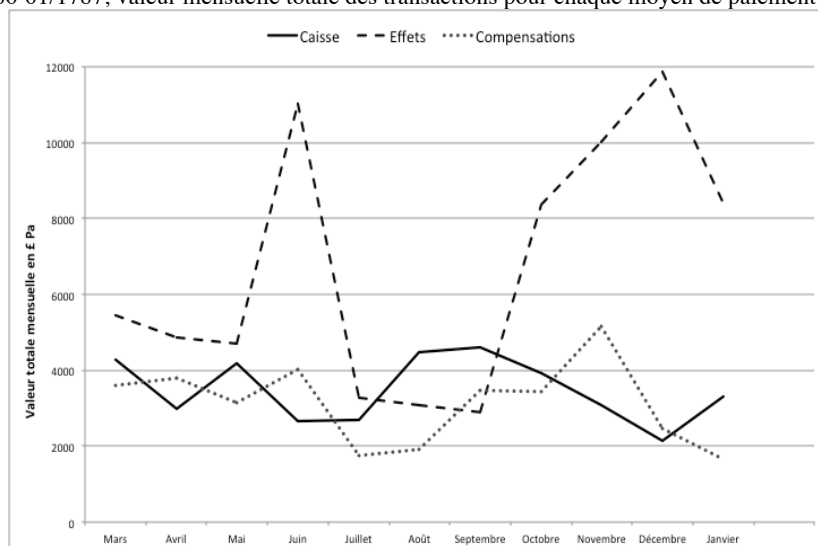
Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »

Même prévalence des paiements en quelques jours, mêmes paliers à une semaine et deux semaines : dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle, il existe bien une unité profonde des pratiques marchandes, au-delà des frontières d'empires ou de langages, dans les régions dominées par l'économie commerciale européenne. L'importance du crédit y contraint partout les principaux agents économiques à différencier nettement entre paiements à quelques jours, assimilés à des paiements au comptant, et ouverture d'un crédit, qu'il soit exprimé sur compte courant ou par un effet de commerce en papier.

Le rythme annuel des transactions par catégorie de paiement n'est pas observable de manière satisfaisante en l'absence d'une analyse transaction par transaction, compte tenu des incertitudes que j'ai déjà évoquées et de l'importance des glissements entre catégories. Je l'ai calculé quand même à titre d'information, et il fait tout de même apparaître des pics de paiement par effets en Juin et Décembre qui sont vraisemblables, compte tenu du rythme annuel de l'activité, et se manifestent par une brusque augmentation des règlements bancaires et par effets. Ceci serait cohérent avec une situation de rareté des espèces, toujours à condition que je ne me sois pas trompé en assimilant opérations bancaires hors Caisse et opérations par

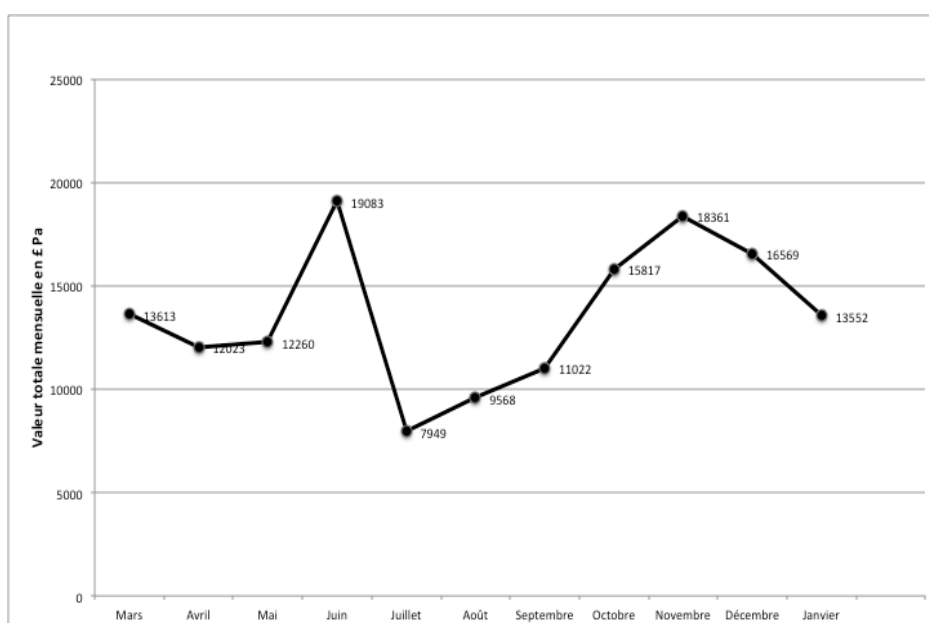
effets. Mais mieux vaut considérer ce graphique avec prudence...

Figure 23 : Activité de la maison Hollingsworth par moyens de paiement utilisés
03/1786-01/1787; valeur mensuelle totale des transactions pour chaque moyen de paiement, en £ Pa



Le rythme annuel global d'activité est en revanche saisissable avec certitude. Il est apparenté à celui que l'on trouve chez Gradis, avec des pics d'activité au printemps et en fin d'automne, mais décalés, puisque l'activité est maximale en juin et novembre-décembre plutôt qu'en mars-mai et décembre-janvier :

Figure 24 : Activité totale de la maison Hollingsworth, 03/1786-01/1787
Valeur mensuelle totale de l'ensemble des transactions, en £ Pa



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ».

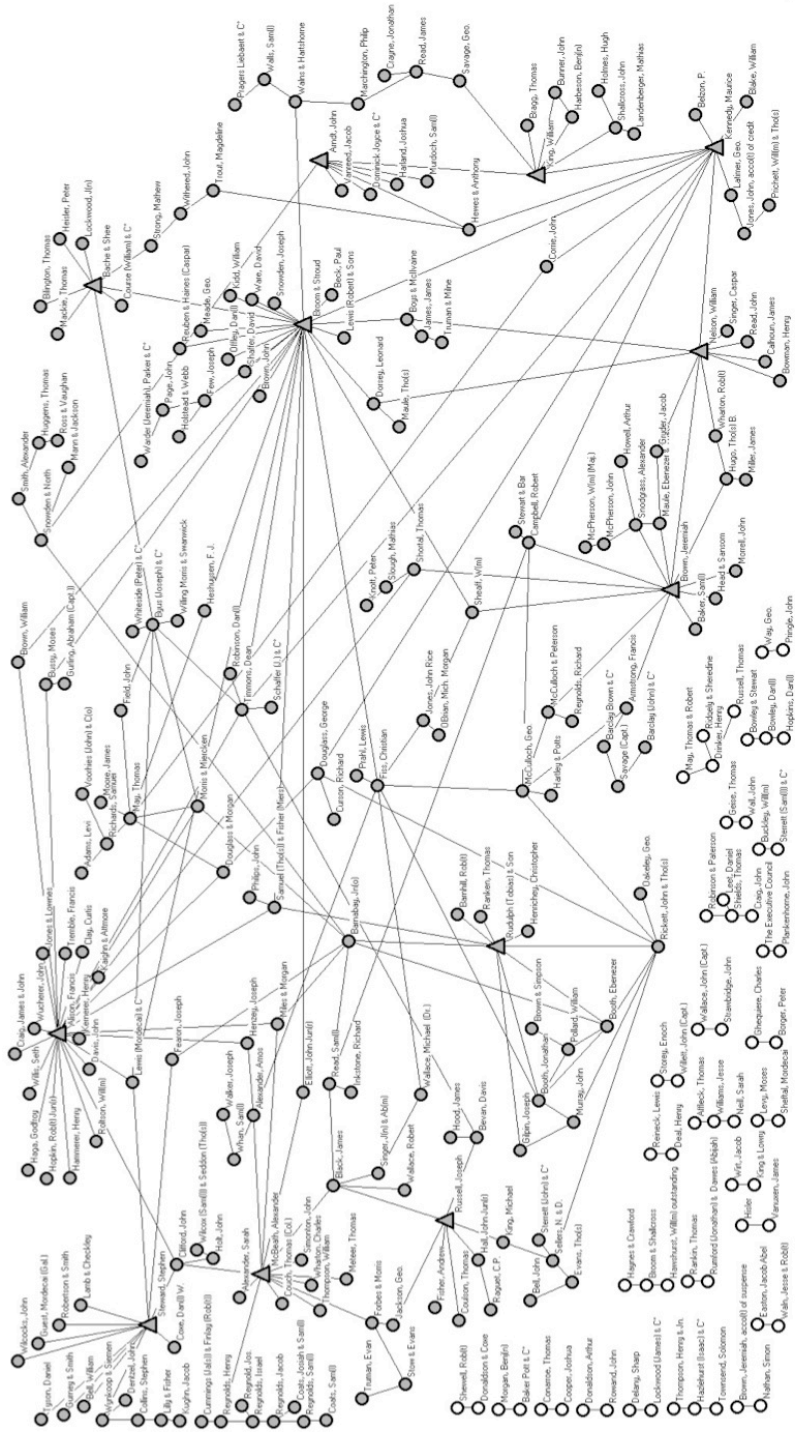
L'activité de Hollingsworth se déroule certes en partie entre la côte Est des Etats-Unis, les Caraïbes et l'Angleterre (Bristol, Londres surtout), mais Philadelphie et son hinterland pèsent également d'un poids important, plus sans doute que chez Gradis, et le rythme annuel

ressemble plus à un rythme de transactions locales, influencé par les variations climatiques. La capitale des Etats-Unis se vide en effet de ses élites pendant les mois d'été, pendant lesquels la chaleur est étouffante, et son activité économique tourne au ralenti pendant les mois les plus froids de l'hiver, lorsque rivières et routes sont bloquées par la glace et la neige.

Dernier outil, l'analyse de réseau. Du point de vue des échanges entre comptes personnels, l'interconnexion entre titulaires de compte est plus importante dans la comptabilité du philadelphien que dans celle de Gradis, ce qui est logique dans la mesure où les réseaux de Hollingsworth sont plus locaux, et incluent donc plus de voisins, susceptibles d'interagir. Mais il reste tout de même possible de distinguer des sous-groupes relativement bien identifiables, articulé autour d'un groupe principal restreint d'acteurs-carrefours, définis comme les acteurs dont les comptes sont reliés à au moins trois autres comptes qui ne sont liés à aucun autre compte carrefour. Ce groupe principal compte 11 membres, sur les 266 interlocuteurs de Hollingsworth qui bénéficient de compensations dans la comptabilité de ce dernier; nous retombons donc sur un effectif comparable à celui des très gros opérateurs chez Gradis. Il faudrait y ajouter un groupe d'une quarantaine d'acteurs qui sont connectés à plusieurs de ces sous-réseaux principaux; c'est l'existence de ce groupe qui différencie le plus le réseau Hollingsworth du réseau Gradis (et rend le graphique du réseau assez peu lisible...). La structure générale n'est pas différente : le réseau de Hollingsworth reste très segmenté, avec une grande majorité de comptes tributaires d'un seul des grands réseaux, ou isolés à part dans une mini-réseau. Mais cette couche intermédiaire d'opérateurs semble indiquer que Hollingsworth est moins bien parvenu que Gradis à compartimentaliser ses opérations, et s'insère dans un groupe plus intégré, avec lequel il partage peu ou prou toutes ses opérations.

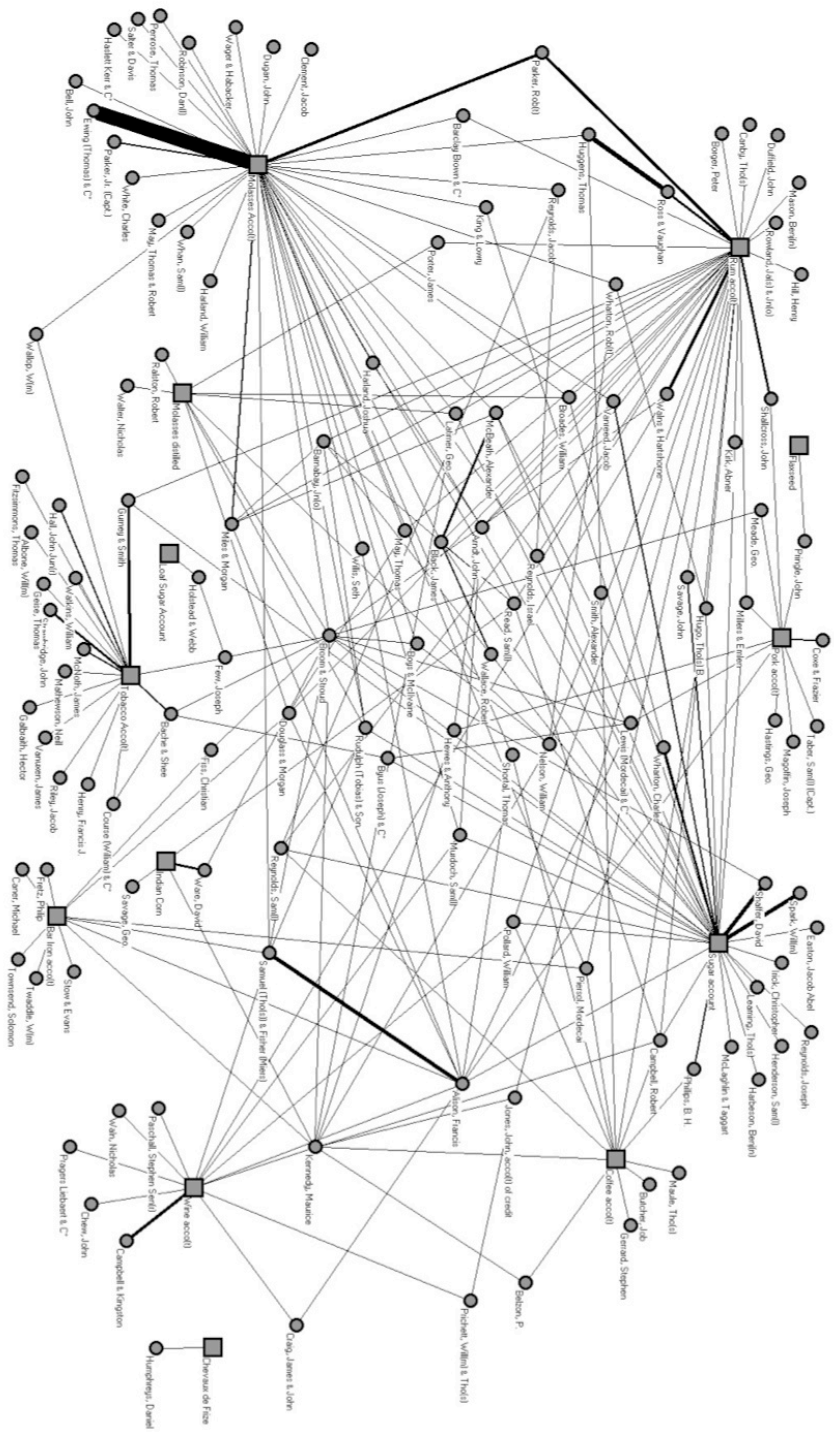
Le même phénomène est également sensible dans l'analyse des rapports aux comptes de marchandises. Dans l'ensemble, on retrouve une structure proche de celle de Gradis, avec un groupe d'acheteurs/fournisseurs individualisé pour chaque produit. Mais vient s'ajouter à cette structure de base une trentaine d'opérateurs, liés à plusieurs comptes marchandises et également interconnectés entre eux, souvent les mêmes que dans la figure précédente. Plus que Gradis donc, Hollingsworth est membre d'un groupe de marchands intégrés, à l'intérieur duquel se déroule l'ensemble de ses opérations. Ce n'est d'ailleurs pas forcément un atout; une telle intégration implique que le risque est moins diversifié et réparti entre des sources indépendantes entre elles. Hollingsworth est un plus petit opérateur que Gradis, et c'est peut-être la raison pour laquelle il ne parvient pas à mener de front des opérations totalement déconnectées les unes des autres.

Figure 25 : Les interactions entre comptes personnels dans la comptabilité Hollingsworth, 1786-87



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L. (February 20, 1786 – January 31, 1788) ». Traitement automatique par algorithme de Frucherman/Ringold puis optimisation manuelle. Sont pris en compte les écritures communes à 648 comptes personnels, en unifiant les comptes subordonnés du Livre des fermes et du Livre des ventes (« Flour Ledger » et « Sales Ledger ») avec les comptes principaux. J'ai exclu les partenariats incluant des membres la famille Hollingsworth, ainsi que l'agent de Levi Hollingsworth à Christiana Solomon Maxwell, tous comptes dont le statut de compte extérieur est douteux. Les compt-carrefours sont signalés par des triangles gris (cf. texte pour la définition).

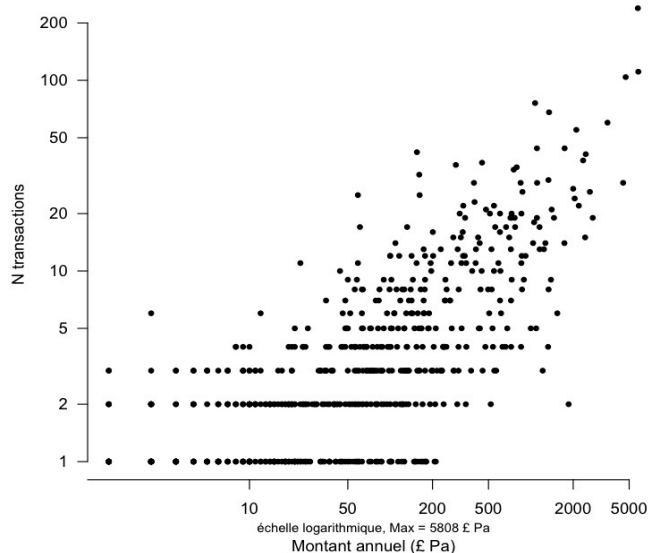
Figure 26 : Les comptes de marchandises individualisées dans la comptabilité Hollingsworth et leurs utilisateurs, 1786-87



Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ». Traitement automatique par algorithme de Fruchterman/Reingold puis optimisation manuelle. Sont pris en compte uniquement les comptes de marchandises spécifiques (signales par des carrés) ayant des liens avec des comptes personnels, hors comptes de marchandises générales.

La distribution des transactions entre les comptes permet d'affiner cette analyse :

Figure 27 : Volume et fréquence des transactions conclues avec 612 interlocuteurs en compte avec la maison Hollingsworth, 1786-87



Source: [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ».

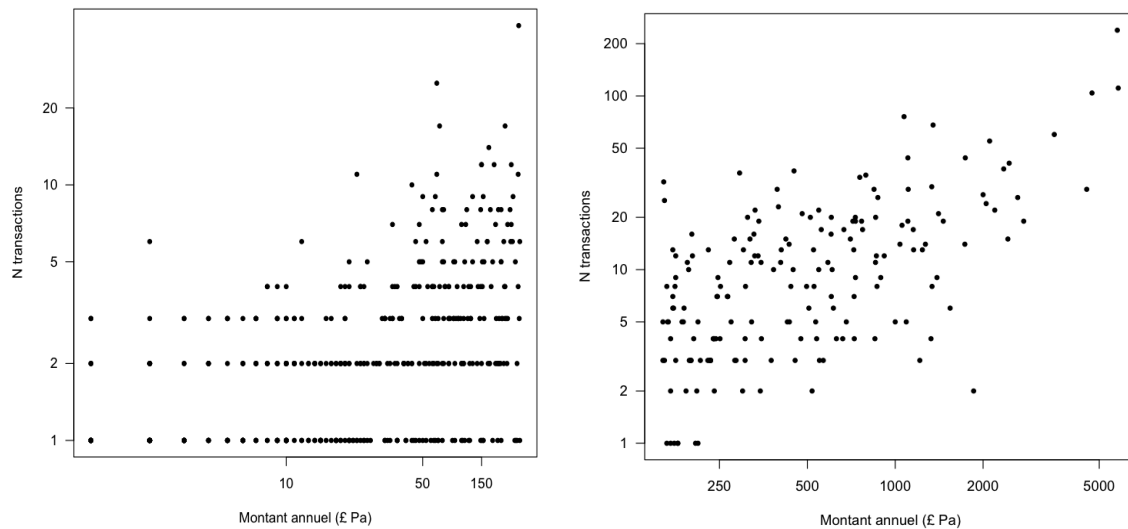
Comme pour Gradis, nous nous trouvons en présence de deux populations, avec un décalage des gros opérateurs, situation reflétée dans la distance entre la moyenne des transactions (247 £ Pa) et leur valeur médiane (63 £ Pa). La courbe générale est construite de la même façon, et les deux sous-populations se distribuent sensiblement de même ; mais il existe une différence au sens où la corrélation entre gros volume de transactions et grand nombre de transactions est moins nette pour les valeurs basses, et de manière correspondante cette corrélation apparaît dès que l'on atteint la tranche haute des petits opérateurs. Cette couche moyenne correspond bien au groupe intermédiaire d'égaux avec lesquels Hollingsworth partage ses activités. Mais il faut souligner qu'il ne s'agit pas d'un problème de concentration de l'activité à proprement parler, puisque les chiffres de concentration sont identiques pour nos deux marchands. En plaçant la barre statistique à 160 £ Pa, à peu près au même endroit que chez Gradis,³⁵ on obtient les mêmes résultats: 29% des opérateurs

³⁵ J'avais placé la barre séparant petits et gros opérateurs à 20.000 £ tournois pour Gradis, avec une moyenne à 33.000 £t environ ($\approx 150\%$ de la barre), une médiane à 6.500 £T ($\approx 30\%$ de la barre), et un 3^e quartile à 23.000 £t (120% de la barre). Chez Hollingsworth, avec une moyenne à 250 £Pa, une médiane à 63 £Pa et un 3^e quartile à 183£ Pa, la position relative d'une barre à 160£ Pa est tout-à-fait comparable.

concentrent 87% du volume des transactions et 68% du nombre celles-ci (les chiffres correspondant pour Gradis au-dessus de la barre sont, rappelons-le, de 29% des opérateurs, 90% du volume, et 63% du nombre de transactions). La forme et la distribution globales de la courbe sont donc très proches de celle de Gradis dans l'ensemble — il faudrait d'ailleurs se demander pourquoi ; j'ai vainement cherché quel artefact statistique pourrait conduire de manière erronée à des chiffres aussi proches dans des contextes aussi différents.

Figure 28 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Hollingsworth, 1786-87

(barre : 160 £ Pa)



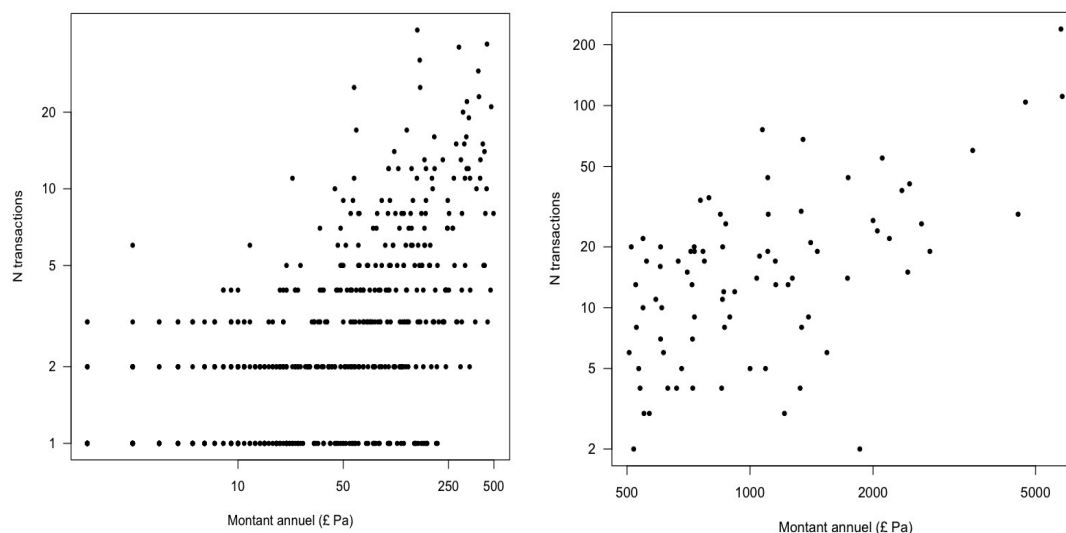
Source : [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ». La figure de gauche contient tous les opérateurs dont le volume total de transactions avec Hollingsworth est inférieur à 160£ Pa (432 opérateurs), celle de droite les opérateurs égalant ou dépassant cette somme (180 opérateurs). Les échelles sont semi-logarithmiques. J'ai laissé de côté 19 comptes ayant enregistré moins de 1£ de transactions.

Mais dans le détail, la présence de cette couche intermédiaire de marchands interconnectés, repérée dans l'analyse de réseaux, se fait tout de même sentir. La couche supérieure des petits opérateurs tend à s'éloigner de la courbe de Gauss pour rejoindre la corrélation caractéristique des gros opérateurs, tandis que cette corrélation est moins nette pour la couche inférieure des gros opérateurs. Pour le dire autrement, la frontière entre les deux groupes est plus floue, et cette situation est un reflet direct du fait que les réseaux de Hollingsworth sont structurés autour d'un groupe unifié et interconnecté d'opérateurs certes de bonne taille mais assez égalitaires, alors que ceux de Gradis s'organisent autour d'un petit nombre de très gros opérateurs quasi totalement déconnectés les uns des autres. Du coup, le choix de la barre n'est pas satisfaisant: en la fixant plus haut, à 500 £ par exemple, il est possible d'exclure au moins une partie de cette marge floue entre les deux groupes, et de mieux focaliser sur leur différence. Mais même alors, il est clair que l'intégration du groupe

des partenaires de Hollingsworth à un niveau moyen d'opérations complique la distribution :

Figure 29 : Petits et gros opérateurs dans les comptes Hollingsworth, 1786-87

(barre : 500 £ Pa)



Source: [Fonds Hollingsworth], vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) ». La figure de gauche contient tous les opérateurs dont le volume total de transactions avec Hollingsworth est inférieur à 500 £ Pa (531 opérateurs), celle de droite les opérateurs égalant ou dépassant cette somme (81 opérateurs). Les échelles sont semi-logarithmiques.

L'interconnexion entre leurs partenaires, ou l'absence de celle-ci, sont donc les facteurs essentiels de différenciation entre nos deux négociants. A partir du moment où la diversification est l'outil principal du marchand contre le risque, j'ai tendance à penser que l'insertion dans un groupe complètement unifié, ou pour le dire autrement l'absence d'insertion dans des groupes déconnectés les uns des autres, est un signe d'infériorité relative, d'incapacité à disposer du crédit nécessaire, en capital comme en termes d'alliances, pour pouvoir ne pas dépendre d'un seul cercle de marchands, et au contraire être capable de pénétrer des segments de marché déconnectés les uns des autres, les deux revenant d'ailleurs sensiblement au même. Bien sûr, une telle corrélation entre puissance économique et discontinuité entre les divers cercles dans lesquels un marchand agit ne peut être démontrée à partir de deux cas seulement, et mériterait des recherches plus poussées.

Reste que la position d'ensemble de Hollingsworth apparaît plus fragile que celle de son collègue bordelais, et pas seulement du point de vue de la diversification de ses cercles d'activité. Ainsi, l'importance des possessions foncières dans son capital n'est pas nécessairement un bon signe. Les terres que le philadelphien possède dans l'ouest de la Pennsylvanie et de la Virginie sont des terres non occupées ni même vraiment contrôlées par

le gouvernement fédéral, et dont la valeur est sujette à caution. La faible base monétaire dont il peut disposer, l'importance des petites dettes, avec plusieurs centaines de débiteurs dont la plupart ne sont pas négociants, et donc moins susceptibles de se plier à la discipline marchande de remboursement ponctuel, renforcent cette impression. D'un autre côté, comme pour Gradis, le volume total d'opérations est nettement supérieur au capital, et sans commune mesure avec le numéraire détenu, et surtout le taux de profit annoncé est plus qu'honorable. Il s'agit en effet d'un profit net après rémunération, puisque Hollingsworth tire au jour le jour sur la Caisse pour entretenir sa maisonnée. Si l'on ajoute aux 6% par an calculables dans le bilan de 1788³⁶ les quelque 600 £ Pa versées de février 1786 à janvier 1787 aux deux comptes "House Expences" et "Levi Hollingsworth", qui n'enregistrent que des dépenses domestiques, notre marchand réalise donc un taux réel de profit annuel de 7,5%...

*

* *

Gradis comme Hollingsworth peuvent constituer des exceptions. Les deux fonds d'archives qu'ils nous offrent sont exceptionnellement complets du fait même qu'il s'agit de familles marchandes qui réussirent à se maintenir sur plusieurs générations. Le marchand "moyen" ne parvenait pas forcément à s'assurer pendant des années des taux de retour réels de 6 à 7%. Mais ce que les deux fonds nous permettent de percevoir, c'est l'identité profonde des fonctionnements à des endroits très différents de la sphère d'influence européenne de l'époque, et le degré auquel ces fonctionnements peuvent servir de base à une extraction du capital, à un surprofit en somme. Les outils dont Gradis come Hollingsworth disposent, et dont ils se servent au quotidien, sont à peu près entièrement inaccessibles à la masse de la population. L'accès à un crédit suffisant pour espérer pouvoir investir et diversifier avec quelque chance de succès, la capacité de consolider cet accès en le reliant à des sources raisonnablement pérennes de monnaie métallique, l'exploitation des possibilités de jeu sur les temporalités et les stocks ainsi créées, et surtout l'insertion de cet ensemble d'atouts dans une pratique quotidienne de la solidarité à l'intérieur de groupes fortement définis et fonctionnellement structurés autour du contrôle de segments de marché spécifiques, mettent à part l'activité

³⁶ Pour le bilan de 1786, cf. [Fonds Hollingsworth], vol. 21 Ledger p. 299, 514, 366.

Pour celui de 1788, cf. [Fonds Hollingsworth], vol. 86 Journal pp. 506-530 et vol. 21 Ledger, p. 336, 365-366.

marchande par rapport à celle du reste de la population. Je reviendrai en conclusion sur les implications plus générales de cette inégalité profonde entre acteurs sociaux du point de vue de ce qui constituait à l'époque le cœur dynamique de l'économie, la sphère de la circulation et des échanges. Pour le moment, il reste encore à évaluer ses conséquences pour l'interaction de cette même sphère de l'activité marchande avec ses deux extérieurs immédiats, la sphère de la production et celle de la régulation institutionnelle, afin d'au moins tenter d'explorer la possibilité d'une analyse aussi complète que possible du fonctionnement de l'économie marchande.

Chapitre 4 : La fabrique marchande

Jusqu'à présent, j'ai laissé de côté la sphère de la production et sa gestion. Gradis comme Hollingsworth considéraient comme donnés à la fois un certain niveau de productivité et un ensemble de coûts de production, qu'ils enregistraient comme un prix à l'achat. La prise en compte d'éventuels changements dans les facteurs de production, que ce soit dans le rapport offre/demande qui gouvernait ceux-ci ou dans leur organisation et leur mise en œuvre, relevait en première analyse des producteurs eux-mêmes. Le prix de référence de départ à partir duquel le cycle annuel de négociations allait se dérouler pour un produit donné relevait d'une formule complexe, dans laquelle entraient certes l'offre et la demande, mais aussi des paramètres de qualité difficiles à reproduire d'une année sur l'autre. Gradis était aussi producteur de vins, activité logique pour un notable bordelais, et voici comment il aborde la récolte de l'automne 1755 en s'enquérant auprès de son régisseur :

"Quoique vous ne puissiez nous rien dire sur la qualité de vos vins ni moins encore de leurs couleurs puisque vous ne les avez goûtés que dans la cuve nous comptons que vous nous informerez au juste sous peu de jours de votre sentiment touchant leur bonne ou mauvaise qualité et sur le prix qui se feront quoiqu'il n'i en ait pas autant que l'année dernière nous prévoyons que les circonstances présentes feront qu'il n'y aura pas beaucoup de mouvement dans les achats que même le prix en sera meilleur marché"¹

L'ordre dans lequel les différents éléments sont abordés est significatif. Viennent d'abord la qualité et le prix, le second dépendant avant tout de la première. C'est seulement une fois le produit classé dans la gamme des qualité/prix qu'interviennent l'offre, puis la demande, et l'issue de la transaction prend en compte tous ces éléments. Le souci essentiel est celui de la qualité, de l'insertion à un certain niveau des gammes de qualités, plutôt. Le producteur peut contrôler cette insertion, alors que l'offre et la demande sont perçues comme des forces extérieures dépendant de circonstances en partie de hasard, en partie prévisibles, mais de toute façon hors de contrôle (il est vrai qu'il s'agit ici d'un produit agricole ; l'offre serait sans doute moins incertaine pour un produit manufacturé). Egalement remarquable est l'absence de lien entre ce raisonnement, qui est bien celui d'un producteur confronté à un marché quasi parfaitement classique dans ses fonctionnements, et celui que le même Gradis adopte comme marchand, centré sur la manipulation d'un segment de marché et donc un fonctionnement très différent. Il y a une dichotomie très forte entre sphère de la production et sphère des échanges ; les analyses qui conviennent à l'une ne sont pas exportables dans l'autre.

¹ AN Gradis 181 AQ 57*, lettre à Roux à Saint-Macaire, 20 octobre 1755.

Tout ceci explique que les correspondances de nos deux négociants ne contiennent quasiment jamais de discussions sur le prix, les différends portant plutôt sur le rapport qualité/prix. Les formules utilisées avec les fournisseurs sont des plus stéréotypées, comme le démontre le dépouillement des commandes passées par Gradis à l'automne 1755 pour préparer la saison suivante : "en espérant que vous nous ferez passer le tout au plus juste prix" pour de l'argenterie, "nous vous prions toutes vos attentions à belle et bonne qualité de même que pour le prix dont nous sommes persuadés d'avance que nous n'aurons point lieu de nous plaindre", "étant bien convaincu que vous apporterez toutes vos attentions afin que nous ayons lieu d'être satisfaits soit de la belle et bonne qualité de la march.se comme pour le prix", "nous vous prions d'accomplir soit pour la bonne qualité comme pour le ménagement dans le prix", ou "nous vous prions d'apporter tous vos soins à la belle et bonne qualité de la marchandise de même qu'au ménagement pour le prix que nous sommes persuadés que vous le tiendrez à un bon prix" pour des toiles, "nous sommes persuadés d'avance que nous aurons lieu d'être satisfait de [leur] belle et bonne qualité" pour des farines, "nous vous prions accomplir et donner toutes vos attentions soit pour la belle et bonne qualité comme pour le ménagement dans le prix et nous faire jouir de tous les avantages qu'il vous sera possible ce que nous sommes bien persuadés que vous ferez" pour de la quincaillerie... Une bonne dizaine d'autres exemples existent pour l'automne 1755 dans la correspondance Gradis ; aucun ne contient de formule plus précise.²

Le prix de départ est donc bien fixé par l'état du marché, ou plus précisément par une combinaison complexe d'anticipations et de paramètres issus de l'offre et de la demande. L'évaluation de ce prix est un processus peu formalisable ou contrôlable ; là comme ailleurs, le négociant est contraint de faire confiance et de compter sur le crédit au sens large dont il dispose auprès de son interlocuteur pour obtenir le produit souhaité. C'est seulement une fois celui-ci obtenu que notre marchand pourra tenter de l'exploiter à l'intérieur des réseaux cartellisés auquel il a accès. Et comme pour les autres aspects de l'activité marchande, les coûts et les risques induits par un changement de fournisseur sont assez élevés pour rendre la plupart des marchands peu aventureux à cet égard, même lorsque le service est insatisfaisant. "Ayez agréable mad.e d'apporter vos attentions à ce qu'il n'y ait point de retardement à l'expédition comme par le passé aussi bien qu'à la belle et bonne qualité du papier sans quoi nous serons obligés de nous pourvoir

² AN Gradis 181 AQ 57*, lettre à Guérin à Paris, 7 octobre 1755 ; à Raully Frères à Mazamet, 9 octobre 1755, Mariette l'Aîné et Dumas, [octobre 1755], Bancheureau à Tours, 18 octobre 1755 et Moissant père et fils à Tours, 18 octobre 1755; à Raully Frères le 16 octobre 1755; à Horutener & C° au Havre, 18 octobre 1755.

ailleurs", menace vaguement Gradis — qui ne peut pourtant guère se féliciter du fournisseur auquel il écrit, puisqu'apparemment l'expédition précédente était tardive et de mauvaise qualité!³ A la longue, Gradis se fâcherait peut-être, mais sa patience est à la mesure de ce qu'un saut dans l'inconnu lui coûterait.⁴

La structure de l'économie marchande induisait donc une certaine passivité de ses principaux bailleurs de fonds à l'égard de l'innovation productive. Celle-ci n'était pas inconnue, mais était plus souvent le fait de producteurs certes inventifs, mais soucieux néanmoins de conserver leur place dans les échelles de qualité établies, ce qui interdisait un bouleversement complet du processus productif. L'innovation venait peut-être même plus de l'élaboration de nouvelles gammes de produits, ou de nouvelles qualités, élaboration pour lesquelles les marchands pouvaient jouer un rôle d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs — sans oublier l'Etat régulateur et mercantiliste, qui avait aussi son mot à dire par l'intermédiaires des classifications tarifaires imposées pour le paiement de divers droits, à commencer par les douanes extérieures et intérieures.⁵ Mais ni ces innovations de produits, ni les développements techniques progressifs que s'autorisaient les producteurs, ne pouvaient modifier en profondeur les rapports esquissés ici entre ces derniers et les marchands.

La situation est tout-à-fait différente lorsque l'on aborde la première fabrique mécanisée, souvent assimilée sans trop de précautions à l'usine moderne. Elle représentait potentiellement un défi majeur pour l'approche marchande de la production ; financée et encadrée par des marchands, elle n'en était pas moins censée leur imposer un souci nouveau de productivité qui

³ AN Gradis 181 AQ 57*, lettre à la Veuve La Roche à Angoulême, 7 octobre 1755.

⁴ Manuel Covo, « I, François B.: Merchant, Protestant and Refugee—a Tale of Failure in the Atlantic World », *French History*, vol. 25 n° 1, janvier 2011, pp. 69–88.

⁵ Sur le rapport à l'institution étatique, cf. Anne Conchon et Dominique Margairaz, « De l'idiome mercantiliste à l'idiome libéral : classement, déclassement, reclassement des produits (XVIIIe - début XIXe siècles) », dans Gilles Chabaud, dir., *Classement, déclassement, reclassement : de l'Antiquité à nos jours*, Limoges : Pulim, 2011, p. 333-358, en particulier pp. 337-338. Sur la sphère de la production, cf. Liliane Hilaire-Pérez, *Invention, culture technique...*, op. cit. ; Gayot, Gérard, *Les draps de Sedan...*, op. cit. ; Serge Chassagne, *Le coton et ses patrons...*, op. cit., ainsi que Oberkampf : un entrepreneur capitaliste au siècle des Lumières, Paris : Aubier-Montaigne, 1980 ; Maxine Berg, « From Imitation to Invention : Creating Commodities in Eighteenth-Century Britain », *Economic History Review*, vol. 55, n° 1, février 2002, pp. 1-30 ; David Hancock, *Oceans of Wine...*, op. cit.

allait progressivement les transformer en industriels. Dans la formulation classique de David Landes, du fait de ses coûts fixes élevés, l'entrepreneur industriel, devenu "prisonnier de son investissement" ne pouvait plus comme auparavant "interrompre la production en temps de crise", et devait au contraire constamment développer de nouvelles méthodes de production plus rationnelles et efficaces, faire des économies d'échelle, et chercher à discipliner et contrôler ses employés pour les rendre plus productifs. C'est cette recherche d'économies et de rationalisation sous la contrainte qui serait devenue auto-entretenu et aurait donc provoqué la révolution industrielle, dans un environnement de libre entreprise, de poursuite du profit, de techniciens lettrés et bien formés, et de consommateurs aisés ayant les moyens et le désir d'acquérir les biens développés avec les techniques de production de masse. D'autres auteurs ont plutôt mis l'accent sur le rôle de la concurrence engendrée par des marchés enfin intégrés. Dans cette version, une demande croissante aurait encouragé une production croissante, conduisant à des gains de productivité chez certains entrepreneurs qui les auraient mis à même de baisser leur prix, contraignant leurs concurrents à s'adapter ou disparaître, et générant un cercle vertueux concurrentiel d'amélioration continue de la fonction de production. Mais toutes ces variantes tournent autour d'un thème commun : les contraintes internes spécifiques aux nouvelles industries auraient amené leurs gestionnaires à se soucier de plus en plus d'efficacité productive, au point de rompre avec les attitudes mercantiles qui prévalaient jusqu'alors et de devenir des entrepreneurs d'un type nouveau.⁶

La traduction de la pression du marché concurrentiel, manifestée par les signaux prix, en progrès productif, baisse des coûts et amélioration des processus, exigeait en effet un agent capable d'observer ces signaux et d'y réagir, en somme un entrepreneur sur le modèle développé par Schumpeter puis Kirzner. L'entrepreneur Schumpéterien "interv[enait] de l'extérieure de l'organisation industrielle existante pour bouleverser l'équilibre, provoquer l'imitation, et imposer l'adaptation, créant du même coup une nouvelle demande et un nouvel espace économique dans

⁶ D. S. Landes, *The Unbound Prometheus...*, *op. cit.*, pp. 2, 77, 81; D. R. Meyer, *The Roots...*, *op. cit.*, pp. 132, 65-66 ; Patrick Verley, *L'Echelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris : Gallimard, 1997; également N. F. R. Crafts, "Productivity Growth in the Industrial Revolution," *Journal of Economic History*, vol. 64 n° 1, mars 2004, p. 521-35. Maxine Berg fait remarquer que trop d'importance a peut-être été accordée aux innovations techniques ("From Imitation to Invention", *loc. cit.*, p. 1), mais sa description des débuts de l'industrie textile reste très proche de celle de Crafts (*The Age of Manufactures, 1780-1820*, London, Routledge, 1994, p. 231-234, 243).

lesquel lancer des entreprises, et vendant meilleur marché que ceux des producteurs dans l'environnement qui ne s'adaptaient pas". En parallèle, l'entrepreneur Kirznerien, moins audacieux mais tout de même "réactif", reprenait les processus améliorés développés par les pionniers schumpeteriens et les répandait dans la branche industrielle concernée.⁷ Les descriptions actuelles de la Révolution industrielle supposent plus ou moins implicitement que l'existence et l'action de tels agents furent à l'origine des changements majeurs associés à l'usine, comme l'investissement massif dans la mécanisation et la mobilisation du capital que cet investissement suppose, et plus généralement à l'origine du développement de la forme de l'usine, et de la nouvelle concentration sur les questions de coûts de production que ce développement supposait. La question de l'origine de telles mentalités entrepreneuriales, à supposer qu'elles existent vraiment de cette manière "pure", ne se pose pas dans les descriptions de la Révolution industrielle que j'ai évoquées plus haut ; elles sont supposées avoir été acquises naturellement du fait de la position matérielle et du contexte de contraintes dans lesquels se trouvent les agents en question.

Pourtant, lorsque l'on se détache de ce récit quelque peu téléologique et que l'on se replace dans un contexte d'économie marchande du XVIIIe siècle, une telle transition n'a rien d'évident. Comment des marchands de la fin du XVIIIe siècle, ont-ils pu réaliser la transition au monde industriel — et pour commencer, l'ont-ils réalisée?⁸ Étudier un rapport marchand à la production sous la pression des nouvelles techniques de la fabrique mécanisée, c'est se donner le moyen d'évaluer dans quel mesure le premier pouvait résister aux secondes, et s'il constituait véritablement, comme je l'ai implicitement soutenu jusqu'à présent, un véritable mode de production au sens marxiste du terme, un principe total d'organisation de la société, ou s'il ne s'agissait que d'une boîte à outils économiques, apte à rendre service dans l'organisation de la sphère des échanges dans les conditions qui prévalaient au XVIIIe siècle, mais éminemment

⁷ Citation de Joseph A. Schumpeter, *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 vol., New York : McGraw-Hill Book Co., 1939, vol. 1, p. 290 (bizarrement, *Business Cycles* n'a jamais été traduit en français) ; Israel M. Kirzner, « Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur », *Review of Austrian Economics*, vol. 11, n° 1-2, 1999, p. 5-17 ; et Randall G. Holcombe, « Does the invisible hand hold or lead ? Market adjustment in an entrepreneurial economy », *Review of Austrian Economics*, vol. 19, n° 2-3, 2006, pp. 189-201.

⁸ Sur les modalités et les limites de cette transition, cf. Jean-Pierre Hirsch, *Les deux rêves du commerce...*, *op. cit.*

remplaçable par des méthodes plus adaptées d'accumulation du capital à mesure que celles-ci étaient inventées. L'enjeu dans ce chapitre n'est donc pas de démontrer que les marchands, grâce à leurs techniques de gestion du crédit et des échanges, étaient en position dominante au XVIII^e siècle face au monde des artisans ou de la proto-industrialisation — la démonstration a été faite par d'autres, et je n'aurais pas grand-chose d'original à ajouter là-dessus.⁹ Il s'agit plutôt de savoir si cette praxis marchande a résisté aux débuts de la mécanisation, ou si elle s'en est accommodée ; en un sens, de s'interroger sur la pertinence de la distinction entre accumulation marchande du capital et l'accumulation industrielle dont j'ai affirmé ailleurs qu'elle l'avait remplacée et non prolongée.

L'un des exemples les plus éclatants de cette combinaison d'innovation managériale et de technique censée avoir converti les marchands du XVIII^e siècle en industriels du XIX^e siècle est fourni par les premières usines textiles traitant les fils et tissus de coton, particulièrement aux Etats-Unis. En important de Grande-Bretagne les outils et les techniques du tissage mécanisé du coton, le bostonien Francis C. Lowell et ses associés de la *Boston Manufacturing Company*, qu'ils créèrent à Waltham, Massachusetts, en 1813, ont acquis un statut exceptionnel d'entrepreneurs schumpéteriens par excellence — au point où Schumpeter déclara explicitement que ledit Lowell incarnait le "meilleur de l'entrepreneur", un compliment remarquable compte tenu du fait que le théoricien de la destruction créative ne faisait quasiment jamais référence à des figures historiques individuelles du capitalisme dans ses travaux...¹⁰ La renommée de nos bostoniens s'explique du fait des évaluations de l'impact économique de leur entreprise, unanimement flatteuses. Pour certains auteurs, l'importation du métier à tisser mécanique aux Etats-Unis et les baisses de coût obtenues par son intermédiaire auraient même sauvé de la destruction pure et simple l'industrie étatsunienne des tissus de coton, jusqu'alors dominée par le

⁹ Par exemple Didier Terrier, *Les deux âges de la proto-industrie...*, *op. cit.* ; Christopher Clark, *The Roots of Rural Capitalism: Western Massachusetts, 1780-1860*, Ithaca [N. Y.], Cornell University Press, 1990 ; et bien sûr Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 1979.

¹⁰ Schumpeter, *Business Cycles...*, *op. cit.*, vol. 1, p. 288 n. 1. Cette mention est exceptionnelle; Schumpeter était rarement spécifique, et par exemple ne cita pas une seule fois le nom d'un capitaliste local dans tout son cycle de conférences au Lowell Institute de Boston en 1941 (Joseph A. Schumpeter, « An Economic Interpretation of Our Time; The Lowell Lectures », dans J. A. Schumpeter, *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton : Princeton University Press, 1991).

tissage à la main et incapable de faire face à la hausse des prix du coton et à la concurrence britannique.¹¹ L'unité de production de Waltham était la première usine textile jamais construite entièrement mécanisée et intégrant filature et tissage, et est censée illustrer parfaitement la nouvelle forme industrielle d'organisation économique, ses méthodes de production rationnelles et sa capacité à réduire les coûts.¹² D'après David Meyer, le groupe réuni par Lowell avait développé "une approche managériale sophistiquée afin de conquérir les marchés nationaux, ce qui les distinguait des autres entreprises de l'époque".¹³ Pour Winifred Rothenberg, les promoteurs de l'entreprise de Waltham améliorèrent l'ensemble du processus de production manufacturière grâce à des innovations techniques, l'intégration verticale, des économies d'échelle, l'"invention du travail libre" (en payant leurs ouvriers en espèces plutôt qu'à crédit), leur mode de gestion du travail, et la découverte "des possibilités illimitées offertes par la forme [juridique] de la compagnie à charte [*corporation*]"¹⁴.

¹¹ Robert B. Zevin, « The Growth of Cotton Textile Production After 1815 », dans Robert W. Fogel et Stanley L. Engerman, éd., *The Reinterpretation of American Economic History*, New York : Harper & Row, 1971, p. 122-147.

¹² Cf. par exemple Steve Dunwell, *The Run of the Mill : A Pictorial Narrative of the Expansion, Dominion, Decline and Enduring Impact of the New England Textile Industry*, Boston : D. R. Godine, 1978, pp. 31-32, ou Brooke Hindle et Steven Lubar, *Engines of Change : The American Industrial Revolution, 1790-1860*, Washington : Smithsonian Institution Press, 1986, p. 193-196. Pour la réduction des coûts, cf. David J. Jeremy, *Transatlantic Industrial Revolution : The Diffusion of Textile Technologies Between Britain and America, 1790-1830s*, Cambridge [Mass.] : MIT Press, 1981, p. 190-203.

¹³ D. R. Meyer, *The Roots...*, *op. cit.*, p. 113-119, 246-254. Cf. aussi Peter Temin, « The Industrialization of New England, 1830-1880 », dans P. Temin, éd., *Engines of Enterprise : An Economic History of New England*, Cambridge [Mass.] : 2000, p. 109-52.

¹⁴ Winifred Barr Rothenberg, « The Invention of American Capitalism : The Economy of New England in the Federal Period », dans P. Temin, éd., *Engines of Enterprise*, *op. cit.*, p. 69-108, 98-100, renvoyant aussi à Robert J. Steinfeld, *The Invention of Free Labor*, Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1991. Rothenberg affirme, citant N. Lamoreaux, *Insider Lending...*, *op. cit.*, que les fondateurs de Waltham eurent recours à un montage financier dit « rope trick » (« truc de la corde »), consistant à emprunter sur la garantie d'un capital bancaire souscrit mais non versé par les actionnaires, puis à utiliser les fonds ainsi recueillis pour verser le capital et émettre des billets de banque, mais contrairement à ce que Rothenberg affirme, il n'y a

Une longue tradition d'histoire sociale a fait observer que ces nouveaux modes d'organisation n'ont pas été mis en place sans susciter certaines résistances de la part des nouveaux ouvriers comme des anciens tisserands.¹⁵ Les différentes branches industrielles mécanisées nées de la manufacture ne suivirent pas non plus une seule trajectoire. Les voies de l'industrialisation étant multiples même dans le seul cadre de l'industrie textile étatsunienne, où l'influence de ce qui est parfois qualifié de "système de Waltham-Lowell" resta limitée puisque d'autres modèles de développement industriels maintinrent leur prééminence pendant une bonne partie du XIXe siècle aussi bien au nord de la Nouvelle-Angleterre que dans le Rhode Island avec ses "villages-usines". Plus généralement, Waltham fut peut-être la première usine cotonnière moderne du monde, mais son influence n'est guère perceptible dans d'autres unités, comme le fit remarquer Alfred D. Chandler.¹⁶ Certains auteurs ont même fini par se demander si les premières usines étaient vraiment gérées de manière moderne et "industrielle". Pour G.N. Von Tunzelmann, les innovations des manufacturiers anglais de la fin du XVIIIe siècle ne rentraient pas dans les paradigmes productivistes modernes; Michael Huberman a remarqué que la pratique des cotonniers de Manchester n'incluait pas l'optimisation de la gestion du marché du travail dans leur région; et Philippe Lefebvre, en France, a fait observer que les grandes unités mécanisées du début du XIXe siècle auraient difficilement pu imposer une discipline productiviste à leurs ouvriers, compte tenu de l'absence quasi totale de maîtrise qui les caractérisait.¹⁷

aucune trace ni dans l'ouvrage de Lamoreaux ni dans les fonds archivistiques de Waltham d'une telle opération sur le capital de la BMC.

¹⁵ Cf. par exemple Thomas Dublin, *Women at Work : The Transformation of Work and Community in Lowell, Massachusetts, 1826-1860*, New York : Columbia University Press, 1979, et pour la Grande-Bretagne, Michael Huberman, *Escape from the Market : Negotiating Work in Lancashire*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1996.

¹⁶ Pour les limites de l'influence du paradigme de Waltham, cf. François Weil, « Capitalism and Industrialization in New England, 1815-1845 », *Journal of American History*, vol. 84, n° 4, mars 1998, p. 1334-54, et également Alfred D. Chandler, *La Main visible des managers*, Paris : Economica, 1988 [1977] ; Meyer admet aussi que le « business plan » de Waltham tel qu'il le décrit ne fut guère imité (*Roots...*, *op. cit.*, p. 246, 254). Pour les *mill villages* du Rhode Island, cf. Jonathan Prude, *The Coming of industrial order : Town and factory life in rural Massachusetts, 1810-1860*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1983, p. xv n. 11.

¹⁷ G. N[ick]. Von Tunzelmann, « Time-Saving Technical Change: the Cotton Industry in

Et c'est bien la question que soulève un examen soigneux de la façon dont Francis C. Lowell et ses associés, tous marchands au départ, nous allons le voir, se sont saisis des nouvelles techniques qu'ils importaient d'Angleterre. Dans les dix premières années d'activité en particulier, la façon dont nos marchands-industriels opérèrent est parfaitement analysable en reprenant les catégories descriptives que j'ai développées dans les précédents chapitres. En particulier, il n'y eut pas de transition nette vers un souci productiviste, que ce soit du point de vue des stratégies d'entreprise, du contrôle des coûts ou de l'encadrement de la force de travail. Surtout, en contradiction totale avec ce que l'historiographie actuelle affirme, il n'y a aucune trace d'une tentative de transformation de l'avantage comparatif initial considérable dont bénéficiait la *Boston Manufacturing Company* en outil de construction d'un contrôle de ce segment de marché particulier du point de vue de la production. Tout indique plutôt que nos marchands-industriels avaient l'intention de réaliser un profit initial important, puis d'abandonner la branche une fois leur avantage comparatif évaporé. Lowell et ses associés mirent en place, non une usine au sens du capitalisme industriel, mais ce qui pourrait plutôt être qualifié d'usine marchande, une forme d'utilisation particulière de l'innovation technique qui insérait celle-ci dans les cadres organisationnels de l'économie marchande.

*

* *

La *Boston Manufacturing Company* [BMC] fut fondée le 4 septembre 1813, dans l'arrière-salle de la boutique du marchand bostonien Uriah Cotting. Il s'agissait d'une *corporation*, ou compagnie à charte, c'est-à-dire d'une société publiquement reconnue par l'Etat du Massachusetts, qui l'avait autorisée à se gouverner elle-même, en faisant un "corps politique" en lui octroyant par l'intermédiaire de sa Législature une charte d'incorporation — en réalité, les articles de la charte en question étaient généralement ceux proposés par les fondateurs, amendés le cas échéant. Sous réserve du feu vert de la législature, les douze signataires des *Articles of agreement* (contrat d'association) adoptés lors de la réunion du 4 septembre s'engageaient à verser au capital entre 2.000 et 20.000\$ suivant les cas, et le cas échéant à prendre en charge les dettes de la Compagnie à concurrence de leur fortune personnelle toute entière, puisque les

the English Industrial Revolution », *Explorations in Economic History*, vol. 32, n° 1, janvier 1995, p. 1-27 ; Michael Huberman, *Escape...*, *op. cit.*, p. 159-160; et Philippe Lefebvre, *L'Invention de la grande entreprise*, Paris : Presses universitaires de France, 2003.

compagnies à chartes à but industriel dans l'Etat du Massachusetts étaient spécifiquement privées de la responsabilité limitée.¹⁸

D'après les minutes de la réunion, "il [était] proposé de faire du tissage l'objet principal de l'entreprise au début. D'après certaines expériences qui ont été réalisées, l'on croit pouvoir affirmer que cette branche importante des manufactures peut être accomplie entièrement par eau, à beaucoup moins cher qu'il n'est d'usage d'habitude [...] La somme de Cent mille dollars est jugée suffisante pour commencer les opérations de la Compagnie, & pour lui permettre de juger de la propriété d'une augmentation de Capital."¹⁹ Les "expériences" auxquelles il était fait référence étaient menées par Francis Cabot Lowell depuis plus d'un an à cette date. Le marchand bostonien, en semi-retraire à l'âge de trente-huit ans, était revenu d'un voyage en Angleterre l'année précédente avec suffisamment de données techniques sur les métiers à tisser mécaniques britanniques pour envisager d'en construire un lui-même. L'industrie textile aux Etats-Unis était encore entièrement entre les mains des tisserands à bras, si bien que les métiers à tisser mécaniques représentaient potentiellement une véritable révolution. De plus, Lowell voulait intégrer filature et tissage mécanisés et actionnés par eau dans la même unité de production, autre innovation puisque les deux processus étaient jusqu'alors séparés.²⁰

¹⁸ Cf. le chapitre suivant pour une discussion plus approfondie des compagnies à charte.

¹⁹ « ...it [was] proposed to make weaving at first the principal object of attention. From some experiments which have been made it is beleived [sic] that this important part of manufacturing can be performed wholly by water, at a much less expence than in the usual manner [...] The sum of One hundred thousand dollars is thought to be sufficie[nt] with which, to commence the operations of the Company, & to enable them to judge the expediency of enlarging their Capital. » Boston Manufacturing Company Fund, Mss 442, Baker Library Historical Collections, Harvard Business School, Boston, Mass. [ci-après BMC Fund], vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824), 4 sept. 1813.

²⁰ Nous ne savons ni quand ni pourquoi Lowell décida de construire une unité à la fois mécanisée et entièrement intégrée: le contrat d'association mentionnait la mécanisation du seul tissage. Kenneth F. Mailloux, « The Boston Manufacturing Company of Waltham, Massachusetts, 1813-1848 », Thèse de Ph. D., Boston University, n. p., 1957, pp. 86-89, souligne que Waltham n'était pas la première usine à intégrer filature et tissage en Amérique du Nord (et des filatures combinées existaient en France aussi, à commencer par certaines de celles de Richard et Lenoir) ; était innovante la combinaison de l'intégration et de la mécanisation de tout le processus. Cf. aussi George S. Gibb, *The Saco-Lowell Shops : Textile Machinery Building*

La nature et les implications de la forme légale-institutionnelle choisie par les Associés sera explorée en détail dans le prochain chapitre, mais il convient d'en dire quelques mots ici, en particulier parce que cette forme de compagnie à charte ne doit pas être confondue avec sa descendante directe, la *business corporation* à but lucratif, équivalent étatsunien de la SARL française, qui se développera dans la seconde moitié du XIXe siècle. La BMC ne disposait pas de deux des caractéristiques les plus importantes de ces sociétés à but lucratif plus tardives, à savoir la responsabilité limitée, et la capacité de faire appel à un actionnariat large par le biais de distributions publiques d'actions à un prix modeste. Le statut de la responsabilité limitée dans les compagnies à charte en général est sujet à caution, nous y reviendrons, mais de toute façon dans le cas de la BMC cette limitation était spécifiquement interdite par le § 6 de la loi de l'Etat du Massachusetts par l'effet de laquelle la BMC avait pu recevoir sa charte, le *Manufacturing Corporations Act* [Loi sur les compagnies à charte manufacturières] votée en 1809. Les fondateurs de la BMC en étaient d'ailleurs parfaitement conscient, puisque les minutes de la première assemblée générale des actionnaires incluaient une copie de la Loi de 1809, y compris bien sûr son § 6.²¹ Quels que soient les avantages de l'obtention d'une charte législative dans le Massachusetts, la responsabilité limitée n'en faisait pas partie, au moins pour les compagnies manufacturières.

De manière parallèle, la forme de la compagnie à charte ne fut certainement pas choisie non plus afin d'attirer un actionnariat large dans le capital de départ. Les articles originaux du contrat fondateur interdisaient explicitement toute distribution d'action en-dehors du premier cercle des douze investisseurs d'origine : "...les Parties récipiendaires d'une action ne seront pas autorisées à souscrire à une ou plusieurs desdites trois cents actions [du capital prévu dans la charte, en plus des cent actions souscrites au départ] à moins que lesdites Parties récipiendaires aient été l'un des souscripteurs d'origine, + soient toujours demeurés un propriétaire de la Compagnie, l'objet de cet Article étant de perpétuer les mêmes propriétaires, avec aussi peu de

in New England, 1813-1849, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1950, p. 7-14, 32-39 ; Frances W. Gregory, *Nathan Appleton : Merchant and Entrepreneur 1779-1861*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 1975, p. 145-149 ; Robert F. Dalzell, *Enterprising Elite : The Boston Associates and the World they Made*, Cambridge, [Mass.] : Harvard University Press, 1987, p. 19-21 ; Caroline F. Ware, *The Early New England Cotton Manufacture : A Study in Industrial Beginnings*, Boston : Houghton Mifflin Co., 1931, p. 95, 99, 101, 180 ff. ; et Mailloux, « The Boston Manufacturing..., op. cit. », p. 73-84.

²¹ BMC Fund, vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824), 4 sept. 1813.

changement que possible." Cet objectif fut d'ailleurs atteint, puisqu'un seul nouvel actionnaire fut autorisé à rejoindre le groupe avant 1820 ; Paul Moody, brillant mécanicien et inventeur recruté en 1813 pour aider Francis C. Lowell à construire son premier métier à tisser mécanique, put acheter deux actions à Uriah Cotting en 1815. Enfin l'action de 1813 coûtait 1000\$, un prix bien trop élevé pour de petits investisseurs.²²

Le cercle d'investisseurs originaux était aussi constitué d'un groupe d'acteurs extrêmement proches les uns des autres, et donc conforme au modèle classique du partenariat marchand. Lowell possédait quinze actions, son beau-frère Patrick Tracy Jackson en possédait vingt. Les deux frères de ce dernier, Charles, un avocat, et James, docteur en médecine, possédaient respectivement dix et cinq actions, mais ils étaient généralement absents des assemblées d'actionnaires, et confiaient systématiquement une procuration à leur frère et principal actionnaire Patrick Tracy, qui en pratique contrôlait donc trente-cinq actions sur les cent souscrites. Ni Charles, ni James ne furent jamais administrateurs de la BMC entre 1813 et 1820, alors même six membres du conseil d'administration devaient être élus parmi les douze actionnaires chaque année.²³ Le seul autre actionnaire actif à part Lowell et P. T. Jackson était Nathan Appleton, un important négociant de Boston, également cousin éloigné de Lowell. Il ne possédait que cinq actions, mais devint assez rapidement le distributeur exclusif du tissu produit par la fabrique (j'évite à dessein le terme d'« usine ») par l'intermédiaire du partenariat marchand de Boston B. C. Ward & C^o dans lequel son nom n'apparaissait pas mais dont il était en réalité le dirigeant et principal actionnaire.

Lowell, Jackson et Appleton contrôlaient donc à eux trois une majorité absolue du capital, les quarante-cinq actions restante étant de toute façon possédées par des parents ou des connaissances de Lowell. Uriah Cotting, qui possédait cinq actions, était l'ancien partenaire de Lowell du temps de son activité marchande, et deux autres actions avaient été accordées à Warren Dutton, avocat de la famille Lowell. Un autre cousin, John Gore, marchand également, possédait dix actions, et le beau-frère de Lowell, l'avocat Benjamin Gorham, en avait reçu cinq. Les seuls actionnaires qui n'avaient pas de lien direct apparent avec Lowell étaient trois autres

²² « ...the Assignee of any shares shall not be entitled to subscribe for any of said [thr]ee hundred shares [of remaining stock beyond the 100 shares subscribed originally,] unless said Assignee shall have been one of the original subscribers, + have always continued a proprietor in the Company, it being the object [of th]is article to continue the same proprietors, with as few changes as possible. » BMC Fund, vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824), 4 Sept. 1813.

²³ *Ibid.*, 4 sept. 1813, 3 et 17 oct. 1815, 7 mai 1817.

marchands. James Lloyd possédait cinq actions ; dix actions avaient été confiées à Israel Thorndike, du port voisin de Salem, ancien capitaine au long cours, ancien partenaire de Moses Brown, le financier des filatures de Samuel Slater dans le Rhode Island, et figure politique importante de Boston ; et son fils Israel Thorndike, Jr. possédait les dix dernières actions émises en septembre 1813.²⁴ Aucun de ces actionnaires minoritaires ne fut jamais élu Président ou Trésorier de la Compagnie, et ils se contentèrent de participer au Conseil d'administration, sans apparaître dans les minutes dudit Conseil.²⁵

Puisque ni la responsabilité ni l'ouverture de l'actionnariat n'en étaient des motivations, pourquoi avoir choisi la forme de la compagnie à charte? La bonne réponse est sans doute celle de Margaret M. Blair, qui estime que cette forme légale contribuait à sécuriser ("*lock-in*") le capital d'une entreprise novatrice et donc risquée, en empêchant les investisseurs pressentis de s'en dégager facilement une fois qu'ils s'étaient engagés. En effet, ils ne pouvaient individuellement décider de dissoudre une telle compagnie, contrairement à ce qui se passait dans un partenariat simple, qui disparaissait du jour où un seul des partenaires décidait de s'en retirer. Une autre hypothèse possible est que dans la mesure où une compagnie à charte avait reçu l'approbation officielle de l'Etat qui l'avait autorisée, elle pouvait inspirer confiance et bénéficier d'un meilleur crédit, à la fois au sens général et au sens précis d'accès aisé et bon marché à des prêts.²⁶ De plus, comme nous le verrons plus en détail dans le chapitre suivant, n'importe quelle société à but lucratif ne pouvait pas obtenir de charte. Seules les entreprises pouvant se targuer de fournir un service public, ou d'aider à promouvoir un objectif faisant partie des priorités politiques du moment, étaient acceptées par les législatures d'Etat, très pointilleuses à cet égard.²⁷ Mais justement, Lowell et son groupe profitèrent sans doute d'un moment opportun, puisqu'ils créèrent leur entreprise au plus fort de la crise économique dans laquelle le Massachusetts s'était enfoncé depuis le début de la Guerre de 1812 avec la Grande-Bretagne.

²⁴ *Dictionary of American Biography ; Congressional Biographical Directory* à <http://bioguide.congress.gov/biosearch/biosearch.asp> ; Gregory, *Appleton...*, *op. cit.*, p. 76 et 147 ; Mailloux, "The Boston Manufacturing Company", p. 61 ; Kenneth W. Porter, *The Jacksons and the Lees...*, *op. cit.*, vol. 2, p. 1166 ; et Dalzell, *Enterprising Elite...*, *op. cit.*, p. 9.

²⁵ BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), Liste des administrateurs.

²⁶ Margaret M. Blair, « Locking in Capital. What Corporate Law Achieved for Business Organizers in the Nineteenth Century », *UCLA Law Review*, vol. 51, n° 2, décembre 2003, p. 387-455.

²⁷ Cf. chapitre 5

Personne ne doutait qu'encourager les manufactures était un objectif hautement souhaitable, dans un contexte de commerce transatlantique presque entièrement bloqué par la marine britannique, d'économie portuaire en ruines, et de capital commercial privé de ses emplois habituels. Lowell y gagnait un avantage comparatif significatif, en termes de sécurité à moyen terme de son capital et de crédit public, mais ces gains doivent être replacés dans un cadre somme toute ancien de promotion étatique d'une entreprise privée par l'intermédiaire d'un outil plus que centenaire au début du XIXe siècle, celui de la compagnie privée offrant un service public. Dans sa forme légale-institutionnelle, Waltham était bien plus proche des compagnies créées par l'Etat mercantiliste en France et en Grande-Bretagne au XVIIIe siècle que de la grande entreprise privée à responsabilité limitée caractéristique de l'expansion industrielle d'après 1850.

Nous ne disposons pas de minutes des débats législatifs de l'époque, et aucune trace n'a survécu permettant de se faire une idée des raisons pour lesquelles Lowell et ses associés réclamèrent une charte. Il est donc théoriquement possible que ces derniers aient voulu utiliser une forme légale ancienne à des fins innovantes. Mais l'analyse détaillée du processus de création de la BMC confirme sa nature fondamentalement marchande, et replace cette création dans le cadre beaucoup plus vaste des diverses activités de ses trois fondateurs principaux. Jackson, Appleton et Lowell étaient tous trois issus des plus hautes sphères du commerce étatsunien, et, comme Gradis ou Hollingsworth, avaient toujours veillé à diversifier leurs engagements en les répartissant en de multiples "*adventures*" (le terme était utilisé en anglais comme en français). Leur investissement manufacturier ne semble pas avoir reçu de traitement préférentiel de ce point de vue. La correspondance d'Appleton avec ses frères en Angleterre, conservée à la *Massachusetts Historical Society* et que j'ai déjà eu l'occasion d'utiliser, porte surtout, et jusqu'en 1820, sur les mouvements de navires et de marchandises dans lesquels Nathan a investi, sur les taux de change entre monnaie et les mouvements boursiers des actions bancaires ou des obligations d'Etat, et sur les rapports de l'auteur avec la communauté marchande bostonienne. Alors que dans les années 1820 cette même correspondance se focalise de plus en plus sur les fabriques textiles, celles-ci sont à peine évoquées dans les premières années d'activité de la BMC. Je n'ai pas pu disposer de la correspondance de Jackson, mais ses livres de compte jusqu'en 1813 reflètent la multiplicité de ses investissements, particulièrement en Extrême-Orient, Inde surtout, alors qu'Appleton faisait plutôt commerce de marchandises anglaises et européennes en général. Les deux hommes participèrent au début des années 1810 à des expéditions maritimes variées, et bien sûr tout deux servaient officieusement de banque à des dizaines d'individus à qui ils prêtaient ou empruntaient, sans compter des investissements

significatifs dans plusieurs banques et compagnies d'assurance locales.²⁸

La Guerre de 1812 mit un coup d'arrêt brutal aux entreprises transocéaniques des deux hommes, et amena même Jackson au bord de la banqueroute, tandis qu'Appleton se répandait dans sa correspondance en amères lamentations sur l'absence d'occasions d'investissement.²⁹ La dureté des temps explique en partie pourquoi les deux hommes acceptèrent la proposition de Lowell. C'est l'explication, d'ailleurs plausible, généralement fournie pour la fondation de la BMC à ce moment particulier de l'histoire étatsunienne. Mais il s'agit d'une hypothèse, non d'une certitude, compte tenu de l'absence de sources sur ce point. Bien plus tard, en 1858, Appleton publia une brève histoire des débuts de la Compagnie, dans laquelle il explique de manière quelque peu incohérente qu'il avait incité Lowell à se lancer dans l'aventure dès 1811, mais qu'en 1813 il avait refusé d'y investir 10.000\$ comme Lowell le lui demandait, au motif que le risque lui semblait trop grand. D'après les quelques indications que l'on peut glaner dans sa correspondance, il était effectivement convaincu que les tissus de coton pouvaient rapporter, mais considérait que l'élaboration des machines nécessaires à ce type d'unité de production était une tâche extrêmement complexe, et souhaitait de toute façon réorienter ses activités vers son domaine d'origine, l'import-export de marchandises britanniques, une fois la guerre terminée.³⁰

Une fois la BMC fondée, Jackson ne se consacra pas non plus exclusivement à l'industrie

²⁸ Cf. Appleton Papers, Carton 2, « Correspondence 1791-1814 », Carton 3 « Correspondence 1815-1825 » ; Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 45-56, 143-146, 313. Pour Lowell, cf. Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 4-9. Pour Jackson, cf. Massachusetts Historical Society, Jackson Papers, Ms. N-408 (Tall) [Jackson Papers], vol. 19, « Bills Payable / Receivable, 1807 – 1815 », vol. 20, « Accounts current A, 1809 – 1813 », et vol. 35, dossier 12, « New Eng. Bank, 1815-1819 ». Le registre de correspondance active de Jackson, cité par Mailloux, « The Boston Manufacturing Company..., *op. cit.* », ne se trouve pas à la Massachusetts Historical Society, et semble être resté entre des mains privées. Kenneth Porter a publié une partie du fonds et affirme que peu de lettres d'après 1816 ont survécu de toute façon (*The Jacksons and the Lees...*, *op. cit.*, p. 766-67).

²⁹ Jackson Papers, vol. 20, « Accounts current A, 1809 – 1813 » ; Porter, *The Jacksons...*, *op. cit.*, p. 713; Appleton Papers, Carton 2, Dossier 25, N. Appleton à S. Appleton, 3 nov. 1813.

³⁰ Nathan Appleton, *Introduction of the Power Loom and Origin of Lowell*, Lowell [Mass.] : B. H. , 1858. Ce récit de 29 pages (dont 9 sur Waltham) contient des erreurs factuelles; cf. Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 155 n. 44, et Mailloux, « The Boston Manufacturing Company..., *op. cit.* », p. 88.

textile, du moins dans un premier temps, là encore contrairement au récit ultérieur fait par Appleton, récit qui relève donc bien en partie de la fiction rétrospective. En partie publiée, la correspondance de Jackson démontre qu'il était encore actif dans le commerce international en 1815.³¹ Il accepta de devenir trésorier de la Compagnie, et supervisa la construction du bâtiment de la fabrique, mais ce n'est qu'à partir de 1816 que la BMC devint son activité principale, particulièrement du point de vue des fournitures de coton. Francis C. Lowell et Paul Moody s'occupaient des machines, et Moody reçut le titre de "surintendant et agent" ("*superintendent & agent*"). Jackson avait aussi le titre d'"agent", mais ce terme signifiait seulement qu'il était autorisé à conclure des contrats au nom de la Compagnie. Moody et Jackson étaient également agents commerciaux, en charge de trouver des acheteurs pour le tissu produit. Enfin, le 1^{er} février 1815, le Conseil d'administration avait nommé à Waltham un autre "surintendant", David Moody, certainement parent de Paul Moody. Le nouveau responsable de la fabrique était placé sous l'autorité du trésorier, mais cette supervision semble avoir été assez lointaine. C'est bien David Moody, et non Jackson, qui gérait Waltham au quotidien en 1815-1816, et qui tenait les comptes locaux de la fabrique ; comme trésorier de la Compagnie, Jackson enregistrait surtout les transactions sur le capital.³²

L'arrangement ne fut pas heureux. La BMC acheta son premier coton à la fin de 1814, et commença ses opérations en février 1815, mais la première référence à une vente de tissu, d'ailleurs de montant modeste, n'apparaît dans les comptes que le 12 septembre de la même année. Appleton expliqua ensuite que la faute en incombait au boutiquier de Boston à qui le tissu avait été confié, mais David Moody devait avoir une certaine responsabilité dans ces débuts peu encourageants, puisqu'il fut renvoyé (et disparut d'ailleurs entièrement de l'histoire de la famille Moody par la suite).³³ C'est Jackson qui accepta de prendre son poste le 8 novembre 1815,

³¹ Jackson Papers, vol. 20, "Account current A, 1809 – 1813", et vol. 35, Dossier 12 "New Eng. Bank, 1815-1819" ; Porter, *The Jacksons and the Lees...*, *op. cit.*, p. 751-64.

³² BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 20 oct. 1813, 6 févr. et [?] juin 1815 (Jackson agent de la Compagnie à partir du 1^{er} février) ; Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 35, affirme que David était le frère de Paul.

³³ Suivant les auteurs, l'usine « commençait tout juste » (« [was] just getting under way ») en mars 1815 (Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 162), ou commença en février (Mailloux, « The Boston Manufacturing Company... », *op. cit.*, p. 89). Pour sa construction, cf. BMC Fund, vol. 10, Journal (1813-1820), 7 and 31 jan., 7 févr., 18 mars 1815. Au rythme atteint plus tard, et donc certainement trop optimiste pour cette période, de 3,5 yards de tissu par livre de coton

promettant au passage de consacrer "tout son temps + son attention" à la Compagnie "pour autant que sa prospérité et sa bonne direction l'exigent" ; d'où l'on peut déduire, d'une part, que Jackson ne se consacrait que secondairement à la BMC jusqu'alors, et d'autre part qu'il espérait bien que la nécessité de s'engager pleinement à Waltham ne serait que temporaire et limitée... Il fut convenu qu'il recevrait comme "surintendant", puis "agent", le salaire considérable de 3000\$ par an, preuve s'il en était besoin que le travail du surintendant était considéré comme beaucoup plus exigeant que celui du trésorier.³⁴

A terme, Jackson finit par cumuler quatre fonctions différentes, celles d'agent commercial occasionnel, vendant du tissu de loin en loin ; d'agent superviseur, représentant le Conseil d'administration à la fabrique ; d'agent principal, gérant et enregistrant les opérations quotidiennes, y compris les recettes et les dépenses, dans sa comptabilité d'"agent" ("Agent books") ; et de trésorier de la Compagnie, notant minutieusement dans ses livres de comptes (qui n'étaient pas les mêmes que ceux qu'il tenait comme agent principal) les mouvements de trésorerie, le coût de la construction, les changements (rares) dans l'actionnariat, les prêts consentis à et par des actionnaires (car la Compagnie agissait aussi comme banque pour ses fondateurs, nous y reviendrons), et les soldes périodiques lors desquels les comptes opérationnels de l'agent étaient mis en conformité avec ceux du trésorier. Plusieurs autres employés de la Compagnie acquirent des positions de supervision, d'encadrement dirait-on aujourd'hui, dans les nouvelles unités construites après 1817, mais Jackson et Paul Moody restèrent les deux seuls agents autorisés au moins jusqu'en 1820.³⁵ Le travail fourni par Lowell sur les métiers à tisser de

(chiffre tiré de David J. Jeremy, *Technology and Power in the Early American Cotton Industry*, Philadelphie : American Philosophical Society, 1990, pp. 38-40), les 9.600 livre de coton achetés avant la date du 30 septembre 1815, (Journal, 19 déc. 1814, 6 jan., 2 et 20 mars, et 14 juillet 1815) auraient produit 33.600 yards de tissu. Il est impossible d'être plus précis compte tenu du caractère très embrouillé et vague de la comptabilité tenue par David Moody, certainement une raison supplémentaire de se passer de ses services... (BMC Fund, vol. 23, Ledger (1813-1817).

³⁴ Cf. le contrat de Jackson en date du 8 nov. 1815, BMC Fund, Unbound Papers, Carton 2A, Dossier 1, « Agreements, 1813-1840 » ; également vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 20 oct. 1813, 6 févr. 1815 (D. Moody agent), [?] juin 1815 (Jackson agent à compter du 1^{er} févr.), 6 nov. 1815, et 4 jan. 1816. Jackson n'utilisa jamais le titre d'« agent » avant d'avoir repris à David Moody la comptabilité au jour le jour de la manufacture en mars 1816, cf. BMC Fund, vol. 10, Journal (1813-1820), jan. 1816 et 29 févr. -2 mars 1816.

³⁵ Winifred Rothenberg (« The Invention of American Capitalism... » *loc. cit.*, p. 99)

la Compagnie ne fut jamais reconnu par un titre officiel, mais à sa mort prématurée en 1817, le Conseil d'administration décida de le prendre en compte par l'intermédiaire du versement à ses héritiers d'une indemnité compensatoire globale.³⁶ Ward & C°, le partenariat dirigé par Appleton, prit en charge la vente du tissu, je l'ai dit, mais pas immédiatement. Il y eut de nombreuses ventes à d'autres firmes, et également des ventes directes à l'usine même, jusqu'en 1819. Mais après cette date, à quelques rares exceptions près, tout le tissu fut vendu par l'intermédiaire d'Appleton.³⁷

Lowell disparu, Jackson et Appleton restèrent seuls dirigeants de la Compagnie. Moody était leur employé et subordonné, et si les administrateurs comme les actionnaires intervenaient dans les décisions opérationnelles, ces interventions n'ont pas laissé de trace. Le groupe restreint des actionnaires, y compris les administrateurs, n'avait pas véritablement son mot à dire, et ses membres étaient en réalité plutôt des "partenaires silencieux", qui évitaient sans doute d'autant plus d'intervenir dans les affaires de la Compagnie que ce statut de "silent partner" renvoyait à une catégorie juridique précise. Celle-ci, sur laquelle je reviendrai au chapitre suivant, pouvait permettre à ses détenteurs, dans certaines circonstances, de limiter leur responsabilité quant aux dettes d'une société à but lucratif. Il ne faut d'ailleurs pas en conclure que ces partenaires passifs étaient mal informés, encore moins qu'il y avait tentative de tromperie ou d'abus de pouvoir de la part de Jackson et Appleton. Les dividendes versés reflétaient fidèlement le niveau global de profits, et il est possible de prouver que Jackson évitait soigneusement de surestimer la valeur de la Compagnie qu'il gérait, puisque la valeur qu'il attribuait aux inventaires qu'il incluait périodiquement dans ses soldes de compte peut être comparée à la valeur vénale du tissu à la

affirme que Waltham fut une compagnie pionnière dans la séparation entre les actionnaires propriétaires et les cadres gestionnaires, mais cette affirmation est contredite par les faits au moins jusqu'en 1825. Pour la séparation des postes d'agent principal et de trésorier, effective après les années 1830 cf. Paul F. McGouldrick, *New England Textiles in the Nineteenth Century : Profits and Investments*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1968, p. 21.

³⁶ Cf. Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 156; C'est l'une des très rares erreurs de McGouldrick, *New England Textiles...*, *op. cit.*, p. 19 n. 12, n. 15.

³⁷ Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 162-168, 239-240, affirme qu'Appleton se chargeait aussi de fixer les prix, mais ne donne aucune source ; de plus, elle date par erreur de 1815 la décision de confier à Ward & C° l'exclusivité des ventes, décision bien prise en 1819 seulement, cf. BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 14 juin 1819. Même après 1819, le journal signale quelques ventes réalisées en dehors de Ward & C°.

même date, et que cette valeur d'inventaire était systématiquement sous-évaluée, preuve d'une attitude prudentielle fort louable (cf. Tableau 9). Attitude logique de toute façon, puisque les actionnaires concernés étaient presque tous des parents et des amis, et que l'entreprise était hautement profitable; il n'y avait donc aucune raison logique d'essayer de tromper qui que ce soit.³⁸

La gestion de la BMC rappelle à bien des égards celle des partenariats marchands du siècle précédent. La forme de la compagnie à charte assurait quelques avantages comparatifs particuliers, mais il s'agissait de la conséquence habituelle dans le cadre des politiques mercantilistes du statut d'intérêt public accordé à cette entreprise, et non de la manifestation d'une innovation institutionnelle ou légale. Les fondateurs de la Compagnie ne se transformèrent pas du jour au lendemain en industriels, et menèrent de front pendant des années leur activité manufacturière et toute une gamme d'activités marchandes traditionnelles. Même après l'engagement de Jackson comme agent, pratiquement tous les autres actionnaires et administrateurs s'en tinrent à leurs pratiques antérieures. Ils laissèrent les décisions tant opérationnelles que stratégiques à la discrétion de leur représentant, et leur surveillance se limita à l'examen des chiffres semestriels de profit. La situation de Jackson était donc très comparable à celle d'un capitaine ou subrécargue de navire, et ne dut guère paraître originale à son détenteur, qui avait justement occupé ce dernier poste à ses débuts sur les routes des Indes Orientales. Même du point de vue des deux seuls partenaires actifs après la mort de Lowell, Jackson et Appleton, les rôles multiples adoptés par le premier, ou le contrat passé par le second comme administrateur avec lui-même comme partenaire principal de Ward & C^o, prolongeaient manifestement des pratiques marchandes. J'ai montré plus haut et aussi dans un travail précédent que le monde marchand intégrait des systèmes complexes de sous-traitance et de partenariats par

³⁸ Pour le profit et les dividendes, cf. *infra*. David M. Porter, « The Waltham System and Early American Textile Cost Accounting », *Accounting Historians Journal*, vol. 7 n° 1, printemps 1980, p. 9, suppose que l'inventaire était fait à prix coûtant. Le tableau ci-après prouve qu'il était fait au prix du marché, comme il était d'usage à l'époque ; cf. R. J. Chambers and P. W. Wolnizer, « A True and Fair View... » *loc. cit.* Richard K. Fleischman et Lee D. Parker, *What is Past is Prologue : Cost Accounting in the British Industrial Revolution, 1760-1850*, New York : Garland Pub., 1997, p. 45, affirment que l'inventaire à prix coûtant était une pratique courante, mais dans leur échantillon, pourtant dominé par des grandes entreprises, 8 firmes sur 25 ne pratiquaient pas d'inventaires, et seulement 4 évaluaient leur inventaire à prix coûtant avant 1820, *ibid.*, p. 61-65, 97.

Tableau 9: Valeur d'inventaire, prix de vente et coût unitaire des tissus de Waltham
pour un yard, en dollars courants, 1818-1822^(a)

| 1818 ^(b) | | 29 1/2 br | 29 1/2 bl | 37 1/2 br | 37 1/2 bl | | | | |
|---------------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------|---------|---------|---------|---------|
| Août | Val. inventaire par catég. ^(c) | 0.220 | 0.240 | 0.280 | 0.310 | | | | |
| Août | Vente la plus récente ^(d) | 0.277 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 1 an ^(e) | 0.205 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire ^(f) | 0.259 | | | | | | | |
| Sept.-Déc. | Prix de vente par catég. | 0.230 | 0.250 | 0.290 | | | | | |
| 1819 | | n° 2 br | n° 2 bl | n° 1 br | n° 1 bl | n° 3 br | n° 3 bl | n° 4 br | n° 4 bl |
| Févr | Prix de vente par catég. | 0.230 | 0.260 | 0.290 | 0.300 | 0.325 | 0.350 | | |
| Mars | Prix de vente par catég. | 0.225 | 0.250 | 0.270 | 0.300 | 0.325 | 0.350 | | |
| Mai | Prix de vente par catég. | 0.200 | 0.210 | 0.250 | 0.270 | 0.280 | 0.300 | 0.410 | 0.450 |
| Août | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.165 | 0.180 | 0.200 | 0.190 | 0.220 | 0.260 | 0.300 |
| Juillet | Vente la plus récente | 0.261 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 1 an | 0.185 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.180 | | | | | | | |
| Sept.-Déc. | Prix de vente par catég. | 0.170 | | 0.220 | | 0.250 | | | 0.350 |
| 1820 | | | | | | | | | |
| Mars | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.165 | 0.190 | 0.210 | 0.220 | 0.240 | 0.280 | 0.310 |
| Février | Vente la plus récente | 0.202 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 6 mois | 0.139 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.205 | | | | | | | |
| Mai-Août | Prix de vente par catég. | | | 0.220 | | 0.250 | | 0.250 | |
| Août | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.165 | 0.180 | 0.200 | 0.210 | 0.230 | 0.280 | 0.300 |
| Août | Vente la plus récente | 0.220 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 6 mois | 0.119 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.198 | | | | | | | |
| Sept.-Déc. | Prix de vente par catég. | 0.170 | 0.190 | 0.210 | 0.230 | 0.250 | 0.270 | 0.340 | 0.360 |
| 1821 | | | | | | | | | |
| Janvier | Prix de vente par catég. | | | | 0.200 | | | | |
| Février | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.165 | 0.180 | 0.200 | 0.210 | 0.230 | 0.280 | 0.300 |
| Février | Vente la plus récente | 0.209 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 6 mois | 0.121 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.195 | | | | | | | |
| Mai-Août | Prix de vente par catég. | | 0.190 | 0.200 | | | | | 0.360 |
| Août | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.155 | 0.180 | 0.195 | 0.210 | 0.230 | 0.280 | 0.300 |
| Août | Vente la plus récente | 0.197 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 6 mois | 0.113 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.194 | | | | | | | |
| 1822 | | | | | | | | | |
| Février | Val. inventaire par catég. | 0.145 | 0.155 | 0.180 | 0.195 | 0.210 | 0.230 | 0.280 | 0.300 |
| Février | Vente la plus récente | 0.207 | | | | | | | |
| | Coût moyen sur 6 mois | 0.120 | | | | | | | |
| | Val. moyenne inventaire | 0.192 | | | | | | | |

Notes:

(a) Pour la période 1823-28, nous ne disposons pas de données extérieures auxquelles comparer les valeurs d'inventaire, puisque quasiment aucun prix de vente isolé n'est enregistré après août 1821, et la possibilité de calculer les coûts unitaires par catégorie de tissu disparaît, pour des raisons que je développerai plus loin, après février 1822 (sauf pour la période septembre 1822 – mars 1823).

(b) Jusqu'en juillet 1819, les prix pour chaque catégorie de tissu peuvent être obtenus à partir des ventes isolées enregistrées dans la comptabilité de Jackson. Ces ventes deviennent très rares après cette date du fait de l'exclusivité

confiée à Ward & C°, avec des prix parfois très éloignés du prix attendu; ces ventes hors normes sont signalées en italiques.

(c) Je n'ai utilisé ici que les prix des 4 catégories de tissus existant en 1820 ; quatre autres catégories, notées n° 5, 6, 7 and 8, apparurent entre 1820 et 1822. Les qualificatifs "br" et "bl" signifient respectivement "brown" (écru) et "bleached" (blanchi). L'identification des catégories utilisées en 1818, "29 1/2" [inches] et "37 1/2," aux "n° 2" et "n° 1" de 1819 est fondée uniquement sur la continuité des prix à la vente, et pourrait donc être erronée.

(d) "Vente la plus récente" : prix moyen au yard du tissu vendu par B. C. Ward & C°. Le partenariat ne communiquait à Jackson que le total des yards et la recette totale réalisée sur une période donnée, hors charges d'assurance et intérêts éventuels, en général moins de 1% du total. Le prix moyen est donc obtenu en divisant la recette totale par le nombre de yards vendus.

(e) "Coût moyen sur 6 mois [ou 1 an]" : coût unitaire moyen (au yard), calculé par moi, du tissu produit dans les 6 mois précédant un inventaire, cf. Tableau 20 ci-après pour les sources. En 1817-1819, Jackson se contenta d'un inventaire annuel, d'où le chiffre annuel et non semestriel.

(f) "Val. moyenne inventaire" : Valeur moyenne d'un yard de tissu dans l'inventaire. Calculée en divisant le total des yards de tissus en stock par la valeur totale de l'inventaires.

Sources : Compte "Cloth", BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), pp. 31-34, 69-70, 123-124, 167-168, 183-186, 205-206, 225, 257-258, 305-306, et vol. 35, Accounts Current (1822-1831), pp. 1, 47.

l'intermédiaire desquels le profit et les responsabilités étaient distribués à l'intérieur d'un cercle marchand donné.³⁹ Dans l'ensemble, il faut donner raison à Alfred Chandler : au moins dans ses dix premières années d'existence, l'entreprise fondée par Francis Lowell n'était en rien un ancêtre possible de la grande entreprise multidivisionnelle moderne. Si innovation de gestion il y eut, il va falloir aller la chercher dans le fonctionnement quotidien de la Compagnie, plutôt qu'au niveau de sa direction.

*

* *

A la fin de l'année 1817, le rythme de production de la fabrique de Waltham atteignait plusieurs centaines de milliers de yards par an, une deuxième unité de production beaucoup plus grande que la première avait été mise en chantier, et les recettes brutes se montaient à plusieurs dizaines de milliers de dollars par semestre, la période comptable adoptée par Jackson à ce stade. De 1813 à 1823, les dividendes versés furent en moyenne de 16,5% par an sur le capital effectivement recueilli auprès de actionnaires.⁴⁰ Lowell et ses partenaires avaient choisi pour leur investissement un marché sur lequel le succès était quasiment assuré. Le différentiel de prix avec les produits britanniques comparables incorporait deux traversées atlantiques, l'une pour le coton

³⁹ Sur la sous-traitance, cf. P. Gervais, *Les origines...*, *op. cit.*, chap. 4 et 5.

⁴⁰ Zevin, « The Growth of Cotton Textile... », *op. cit.*, p. 144, donne une liste des dividendes versés, mais en omet un dividende exceptionnel de 12,5%, voté en 1820 et versé aux propriétaires d'origine de la Compagnie sous forme de nouvelles actions. Pour les chiffres de production et de revenu, cf. les Tableaux 10 et 20 ci-après.

brut et l'autre pour le produit tissé, ce qui représentait un handicap significatif pour les britanniques. L'argument de C. Knight Harley, selon lequel les producteurs étatsuniens n'était pas concurrentiels par rapport à leurs homologues britanniques, est peut-être recevable pour une période plus tardive, mais est difficilement applicable aux années 1810, puisque ses données sont tirées pour l'essentiel de sources des années 1830, période bien différente ne fût-ce qu'en termes de coûts de transport. Dans sa comparaison transatlantique, Harley emploie aussi les prix comme approximation des coûts; mais jusqu'au milieu des années 1820, les prix de Waltham incluaient une marge brute de 35 à 45%, alors qu'aucune donnée ne permet d'être certain que les marges britanniques étaient comparables. Les tarifs douaniers d'après 1816, pour leur part, représentaient moins du tiers du prix du tissu dit "domestique", et compte tenu de l'ampleur de ces marges il est difficile de déterminer si l'absence de ces tarifs aurait permis aux exportations britanniques de concurrencer avec succès les produits de Waltham.⁴¹ En tout cas, en 1821 encore, Appleton envoya à un correspondant anglais qu'il tentait de convaincre d'investir à Waltham des échantillons de tissus de la BMC, dont le coût tel qu'il l'évaluait allait de 13,25 à 15,75 cents le yard suivant la qualité, et conclut sa missive ainsi : "Je vous laisse juger si [ces produits] peuvent être fabriqués en Angleterre à meilleur marché — pour moi je ne le pense pas...". A ce stade, le coût de production tel qu'on peut le calculer à partir des livres de compte de la Compagnie était de moins de 12 cents, et le prix de vente moyen de près de 21 cents.⁴²

Que le tissu de Waltham ait été ou non à même de soutenir dans l'absolu la concurrence

⁴¹ Cf. C. Knick Harley, « International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Textile Industry », *Journal of Economic History*, vol. 52, n° 3, septembre 1992, pp. 559-84, en particulier p. 561, 565, 581 ; Ware trouve aussi des marges brutes importantes (*Early New England...*, *op. cit.*, p. 111, 114). Pour les premières entreprises manufacturières, il faut partir des archives internes, puisque les manufacturiers avaient tendance à exagérer leurs coûts (et sous-évaluer leurs bénéfices), du moins en public. En 1832, dans un pamphlet protectionniste, Jackson estima le coût unitaire de production du tissu de Waltham à 75c par livre de coton en 1820 ; d'après ses propres livres de compte, le coût réel en 1820 était de 40c par livre au plus! Cf. Patrick T. Jackson, *Report of the New York Convention of the Friends of American Industry on the Production and Manufacture of Cotton*, Boston : J. T. & E. Buckingham, 1832, p. 19 ; pour les coûts, Tableaux 12 et 20.

⁴² « you can judge if they [these goods] can be made in England cheaper – we think not... ». Appleton Papers, Carton 3, Dossier 10, N. Appleton à T. Wiggins, 15 déc. 1821. Pour les prix et le coût unitaire, cf. Tableaux 9 et 20.

des manufacturiers britanniques, il est certain que le niveau de protection douanière prévalant aux Etats-Unis en 1817 était largement suffisant pour le rendre à même de le faire, et que la concurrence extérieure n'était plus guère à craindre tant que cette politique douanière était maintenue. Quant à la concurrence interne aux Etats-Unis, elle était limitée à une production très dispersée de tisserands à bras et de petits opérateurs de métiers mécaniques. En 1815, le groupe formé par Francis Lowell disposait d'un monopole sans faille de la production à grande échelle par métier mécanique. L'avantage comparatif ainsi obtenu ne doit pas être sous-estimé. La productivité moyenne des tisserands de Waltham atteignait 250 yards par tisserand par semaine de 6 jours entièrement travaillée, soit plus de 40 yards par jour de coton tissé. Or d'après une estimation récente, un tisserand à bras aux Etats-Unis dans les années 1820 produisait environ 4 yards par jour! Certes, un métier mécanique coûtait beaucoup plus cher à l'installation et à l'entretien qu'un métier à bras, une fois inclus les frais induits par le bâtiment et la force motrice, mais un avantage aussi considérable de productivité du travail compensait certainement l'important capital fixe à immobiliser, même s'il est impossible aujourd'hui de conclure avec une totale sécurité sur ce point faute de données fiables sur la productivité de l'ensemble des facteurs de part et d'autre.⁴³

De toute manière, le profit net considérable que la BMC généra dans ses premières années tend à prouver que la Compagnie était bien sans rivale à ses débuts du point de vue du niveau de productivité. En s'en tenant exclusivement à la fabrication et à la vente de cotons tissés, et sans prendre en compte les recettes dérivées de la vente de machines, les revenus fonciers (location de maisons aux ouvriers en particulier) ou les améliorations éventuelles du point de vue de l'endettement (impossibles à suivre dans le détail, nous le verrons plus loin), le retour *moyen* sur le capital investi atteignit 20% entre février 1817 et août 1822, période qui incluait la crise économique de 1819 et la chute sensible des ventes que cette crise avait provoquée pendant quelques mois. Pour l'année 1817, le retour net semble bien avoir atteint 28% ; en 1821-22, il se

⁴³ Le chiffre de 4 yards vient de Thomas Dublin, *Transforming Women's Work : New England Lives in the Industrial Revolution*, Ithaca [N. Y.] : Cornell University Press, 1994, p. 39-41. Pour la productivité du travail à la BMC, cf. *infra* Tableau 20. Mais la productivité du capital est très difficile à calculer, le coût des machines en particulier étant plus qu'incertain. Le coût standard adopté par la Compagnie pour ses métiers mécaniques, à 90\$ pièce, était au mieux une estimation très approximative, d'après Gibb, *The Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 39-48, 632, et les coûts de maintenance étaient très imparfaitement enregistrés. Et bien sûr, il n'existe aucune évaluation de la productivité du capital pour les tisserands à bras...

maintenait autour de 25% (Tableau 10).⁴⁴ Et en termes quantitatifs, en 1820, Waltham produisait environ 10% des cotons tissés en Nouvelle-Angleterre, et un pourcentage sûrement encore très élevé des tissés issus de fabriques mécanisées, les seuls économiquement compétitifs.⁴⁵ Tout ceci ne correspond donc guère à l'image d'une firme fonctionnant dans un environnement réellement concurrentiel, mais bien plutôt à une situation d'avantage concurrentiel considérable, aboutissant à un quasi monopole.

Et pourtant, plutôt que de développer leur entreprise, Jackson et Appleton *réduisirent leur investissement* à Waltham après 1820, pour fonder en 1822 dans la municipalité de East Chelmsford, bientôt rebaptisée Lowell en l'honneur du défunt fondateur, la *Merrimack Manufacturing Company*. Contrairement à ce qui est encore souvent affirmé,⁴⁶ cette nouvelle fabrique était consacrée à un nouveau produit, le tissu imprimé dit *calico*, et ne manifestait donc absolument pas une volonté de croissance, encore moins une tentative de domination du marché des tissus grossiers écrus ou blanchis, qui ne fut à ma connaissance jamais envisagée par Jackson ou Appleton. Dans sa lettre de 1821 à un investisseur britannique déjà citée, ce dernier expliquait d'ailleurs qu'"il est vrai qu'une quantité importante de capital est en train de s'investir dans l'activité [cotonnière] — mais le champ qui s'ouvre à nous est si riche que je ne pense pas qu'il sera épuisé [*overdone*] de sitôt". Deux ans plus tard, faisant référence à la toute nouvelle unité sur la rivière Merrimack, il écrivait à son frère à Londres que "Je ne vois rien qui puisse me faire changer d'avis sur le succès de cette entreprise — bien que le nombre de nouvelle fabriques construites soit étonnamment grand et sans l'addition de l'impression il y a grand danger qu'elle soit épuisée [*overdone*]". Pour ce fondateur de l'industrie cotonnière étatsunienne, celle-ci devait nécessairement évoluer vers un marché entièrement concurrentiel peuplé d'agents soumis aux mouvements des prix (des "*price-takers*"), luttant à armes égales, avec des marges limitées en

⁴⁴ Le retour net sur investissement passa en-dessous de 20% en 1818-19 du fait de la crise, mais aussi en 1817-18, à la suite de la construction de la deuxième unité de Waltham : l'augmentation de capital correspondante ne fut pas compensée immédiatement par une augmentation des recettes. De 1813 à 1822, le retour net réel atteignit probablement 15%.

⁴⁵ BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), compte « Cloth », p. 257 ; Zevin, "The Growth of Cotton Textile...", *op. cit.*, p. 123. Zevin inclut la production non mécanisée.

⁴⁶ McGouldrick, *New England Textiles...*, *op. cit.*, p. 31 ; Thomas Dublin, *Women at Work...*, *op. cit.*, p. 20, font partie des rares auteurs signalant qu'il s'agit d'une diversification plutôt que d'une expansion, mais ne fournissent pas d'explication à cette stratégie.

Tableau 10 : Revenu net et retour sur investissement à la Boston Manufacturing C°, 1817-1828
calculés sur la fabrication et la vente de tissus en \$ constants, 1817-1828

| | Mars-août 1817 | Sept. 1817-août 1818 | Sept. 1818-août 1819 | Sept. 1819-août 1820 | Sept. 1820-août 1821 | Sept. 1821-août 1822 |
|--|------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 Inventaire initial | 8,013.48 | 24,781.02 | 27,704.19 | 109,573.26 | 114,458.53 | 81,498.94 |
| 2 Ventes de tissu | 34,432.88 | 124,748.69 | 124,029.23 | 261,558.29 | 31,9501.51 | 355,803.15 |
| 3 Inventaire en fin de période | 24,781.02 | 27,704.19 | 109,573.26 | 114,458.53 | 81,498.94 | 72,715.14 |
| AA Valeur produite [(2+3)-1] | 51,200.42 | 127,671.86 | 205,898.30 | 26,6443.56 | 286,541.92 | 347,019.35 |
| 4 Coton consommé (a) | 22,248.93 | 57,272.20 | 108,184.53 | 83,863.52 | 85,929.44 | 108,154.05 |
| 5 Dépenses de fonctionnement | 13,222.83 | 29,916.69 | 52,983.46 | 69,473.80 | 68,148.78 | 77,379.64 |
| 51 Salaires (filature) | 4,704.32 | 9,840.10 | 16,665.90 | 20,603.00 | 20,337.28 | 24,394.69 |
| 52 Salaires (tissage) | 4,614.38 | 10,207.48 | 19,442.92 | 21,647.14 | 22,335.22 | 27,379.28 |
| 53 Frais généraux (b) | 2,908.70 | 7,433.35 | 13,676.85 | 14,029.92 | 17,120.30 | 17,534.58 |
| 54 Dépenses pour tissu | 995.43 | 2,435.76 | 3,197.79 | 2,147.22 | 1,227.48 | 512.62 |
| 55 Blanchiment | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 11,046.52 | 7,128.50 | 7,558.47 |
| 6 Réparations (c) | 1,865.22 | 5,059.95 | 16,986.95 | 2,850.36 | 5,690.45 | 14,426.70 |
| AB Revenu de la fabrique [AA-(4+5+6) (d)] | 13,863.44 | 35,423.02 | 27,743.36 | 110,255.88 | 126,773.25 | 147,058.96 |
| <i>Mvt de trésorerie</i> | | | | | | |
| AC [2-(4+5+6)] | -2,904.10 | 32,499.85 | -54,125.71 | 105,370.61 | 159,732.84 | 155,842.76 |
| 7 Capital investi (e) | 100,000.00 | 200,000.00 | 400,000.00 | 400,000.00 | 600,000.00 | 600,000.00 |
| BA Retour annuel hors créances et dettes [AB ÷ 7] (f) | 27.73% | 17.71% | 6.94% | 27.56% | 21.13% | 24.51% |

| | Sept. 1822-août 1823 | Sept. 1823-août 1824 | Sept. 1824-août 1825 | Sept. 1825-août 1826 | Sept. 1826-août 1827 | Sept. 1827-août 1828 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1 Inventaire initial | 72,715.14 | 163,353.76 | 164,623.12 | 130,931.84 | 155,669.63 | 49,555.75 |
| 2 Ventes de tissu | 238,728.11 | 314,294.87 | 326,816.59 | 209,458.32 | 350,805.20 | 230,221.27 |
| 3 Inventaire en fin de période | 163,353.76 | 164,623.12 | 130,931.84 | 155,669.63 | 49,555.75 | 75,710.58 |
| AA Valeur produite [(2+3)-1] | 329,366.73 | 315,564.23 | 293,125.31 | 234,196.11 | 244,691.32 | 256,376.10 |
| 4 Coton consommé (a) | 100,528.25 | 97,924.75 | 110,073.37 | 96,680.09 | 92,588.16 | 80,002.74 |
| 5 Dépenses de fonctionnement | 76,753.59 | 85,097.00 | 83,778.29 | 81,478.68 | 82,389.87 | 82,806.55 |
| 51 Salaires (filature) | 24,291.37 | 26,122.53 | 27,415.48 | 27,124.87 | 27,841.93 | 29,189.90 |
| 52 Salaires (tissage) | 27,693.22 | 30,137.06 | 29,327.70 | 30,119.26 | 30,023.66 | 31,120.51 |
| 53 Frais généraux (b) | 16,354.37 | 16,925.43 | 12,046.67 | 10,050.22 | 10,366.13 | 10,831.63 |
| 54 Dépenses pour tissu | 476.73 | 3,646.19 | 6,116.78 | 4,257.21 | 4,656.27 | 2,011.21 |
| 55 Blanchiment | 7,937.90 | 8,265.79 | 7,039.10 | 7,645.08 | 7,363.23 | 7,478.62 |
| 6 Réparations (c) | 9,861.43 | 11,807.60 | 7,684.50 | 9,674.15 | 5,695.51 | 21,082.29 |
| AB Revenu de la fabrique [AA-(4+5+6) (d)] | 142,223.46 | 120,734.88 | 93,421.71 | 48,645.23 | 66,156.43 | 74,659.20 |
| <i>Mvt de trésorerie</i> | | | | | | |
| AC [2-(4+5+6)] | 51,584.84 | 119,465.52 | 127,112.99 | 23,907.44 | 172,270.31 | 48,504.37 |
| 7 Capital investi (e) | 600,000.00 | 600,000.00 | 600,000.00 | 600,000.00 | 600,000.00 | 600,000.00 |
| BA Retour annuel hors créances et dettes [AB ÷ 7] (f) | 23.70% | 20.12% | 15.57% | 8.11% | 11.03% | 12.44% |

Notes: [N. B.: les données calculées par moi, et non tirées directement des comptes, sont en italique dans le tableau]

(a) Coton "employé dans l'usine dans les 6 mois écoulés" d'après le compte "Cloth", et non coton acheté. Calculé probablement en soustrayant la valeur du coton dans l'inventaire de fin de période de la somme de la valeur du coton dans l'inventaire de début de période et de la valeur du coton acquis pendant la période.

(b) De mars 1817 à août 1819, les salaires de Jackson et Moody furent débités aux comptes d'actifs physiques plutôt que passés en Frais Généraux, un choix qui se justifiait jusqu'à un certain point du fait que les deux hommes

s'employaient à la construction des unités n° 2 et 3. Mais les Frais Généraux sont tout de même sans doute sous-estimés de ce fait.

(c) Jusqu'en 1820, les réparations étaient en partie enregistrées dans les comptes réels, et s'ajoutaient donc aux actifs, alors qu'après 1820 ils furent enregistrés dans un compte "Repairs", soldé par le compte Frais généraux "General expenses"). Pour réduire l'effet de cette discontinuité, j'ai ajouté aux Frais généraux avant 1820 les sommes dépensées sur les comptes "Manuf(y) no. 1" ("Manufacture n° 1"), "Mach(y) no. 1" ("Machinerie n° 1"), "Privilege" (la roue à eau et la chute autorisées par "privilège" spécial accordé par la Législature d'Etat), "Gearing" ("Engrenage", le système de transmission de la force motrice), et "Real Estate" en excluant de ce dernier poste les dépenses faites pour le logement des employés ou la boutique possédée et mise en location par la Compagnie (puisque inclure ces deux éléments m'aurait conduit à inclure également les revenus des locations des uns et de l'autre) ; cf. BMC Fund, vol. 10, Journal (1813-1820), p. 149, 164, 172. Les réparations sur le deuxième unité construite, qui commença la production en mai 1818, n'ont pas été incluses, parce qu'elle n'apparaissent pas séparément dans les comptes avant 1820. Les dépenses pour 1818-1820 sont donc sans doute légèrement sous-estimées.

(d) Ce n'est pas le revenu net de la Compagnie dans son ensemble, mais uniquement les recettes provenant des ventes de tissus. J'ai exclu les recettes et les dépenses liées à la propriété foncière (boutique et logements ouvriers), les recettes provenant des ventes de machine, d'éventuels modifications du stock de coton, et des modifications de l'endettement de la Compagnie (qui diminua par ailleurs dans chaque période comptable jusqu'en 1820, y compris pendant la crise de 1818-1819).

(e) Capital libéré, c'est-à-dire versé par les actionnaires, et investi dans les unités opérationnelles. Je n'ai inclus ni les dettes, ni les créances. La deuxième unité, qui coûta 400.000\$, commença ses opérations en mai 1818, et j'ai donc augmenté le capital engagé de 4/12^e pour la période 1817-1818 (pour mai-août 1818). La troisième unité semble avoir commencé à produire du "tissu fin" au début de 1821, d'après le compte "Cloth", mais je l'ai enregistrée comme opérationnelle à compter d'août 1820, ce qui conduit à sous-estimer le taux de retour sur le capital investi en 1820-1821.

(f) Taux de retour annuels, y compris pour la première période, pour laquelle je ne disposais de données que pour second semestre. Je voulais obtenir un taux de retour pour les unités en fonctionnement, et n'ai donc pas tenu compte du fait que le capital devait être engagé sur une unité en moyenne dix-huit mois avant le début de sa production. Si l'on tient compte de ce délai, le calcul le plus pessimiste possible pour les neuf ans écoulés d'août 1813 à août 1822 conduit à un retour annuel sur le capital engagé de 12,45%, mais en utilisant pour la simplicité du calcul une date de paiement au 1^{er} janvier 1815 pour les premiers 100.000\$ plutôt que la date réelle du 10 décembre 1814, cf. BMC Fund, vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824), 3 oct. 1815, 7 oct. 1817, et vol. 10, Journal (1813-1820), 7 oct. 1817. J'ai aussi fait l'hypothèse (basse) d'une date moyenne de paiement au 1^{er} septembre 1817 pour les 300.000\$ investis dans la deuxième unité, et au 1^{er} mars 1820 pour les derniers 200.000\$ engagés. Enfin, j'ai supposé que la fabrique n'avait enregistré aucune recette lors de sa première année d'opération en 1815-1816, et un taux de retour de 10% seulement pour le premier semestre 1816-1817. A noter que le taux de retour réel incluerait les profits provenant de la vente des machines et l'évolution de l'endettement, deux éléments qui tendraient plutôt à augmenter le taux de retour, dans des proportions peut-être significatives. Dans l'ensemble, un taux de retour moyen de 15% et plus par an pour la période 1813-1823 est plausible, et correspond aux dividendes effectivement versés.

Sources : Compte "Cloth", BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), p. 31-34, 69-70, 123-124, 167-168, 183-186, 205-206, 224-225, 257-258, 305-306, et vol. 35, Accounts Current (1822-1831), p. 1, 47, 48, 49, 96-98, 120-122, 150 pour tout le tableau sauf "Capital investi" tiré de vol. 2, Directors' Records (1813-1825), et "Réparations", cf. note (c).

conséquence. De fait, notre négociant continua à diversifier ses investissements, puisqu'en 1823 il avait encore des participations dans des expéditions commerciales en Extrême-Orient ou des importations de potasse en provenance de Grande-Bretagne. Quant à Jackson, qui était depuis 1817 le gestionnaire à plein temps de Waltham et avait interrompu ses autres activités commerciales (tout en restant actionnaire ou partenaire passif de toute une série de compagnies à chartes et d'entreprises diverses), il n'en était pas moins d'accord avec Appleton. "Je ne pense certainement pas que l'action de la manuf. progressera, ni que nous à Waltham puissions nous attendre à réaliser des dividendes semblables à ceux distribués jusqu'à présent", écrivit-il à un

correspondant en 1824.⁴⁷

Il est vrai qu'en 1823 Waltham ne manquait pas de concurrents, mais ce n'avait pas été le cas en 1817 ; à ses débuts la Compagnie avait monopole complet sur le tissage mécanisé. Et si ce monopole avait été perdu, il y avait à cela une raison fort simple : dès 1816, Lowell, imité par son successeur Jackson après 1817, avait accepté de vendre ses machines à d'autres fabricants de tissus de coton, et même de leur apprendre à s'en servir.⁴⁸ Leur premier client, la firme Poignand Plant & Co. de Lancaster, Mass., acquiesça des métiers mécaniques de Waltham à l'automne 1816, et dans le courant de 1817 le tissu produit par ce nouveau concurrent était plus demandé que le tissu de la BMC, et se vendait plus cher.⁴⁹ D'après ce que l'on peut en connaître, le profit brut sur chaque machine se situait dans une fourchette de 20 à 60%, mais le revenu ponctuel ainsi recueilli était loin de pouvoir compenser l'intensification de la concurrence qu'une telle vente impliquait, d'autant que ces ventes avaient surtout lieu dans la région même, au bénéfice des concurrents les plus directs. Et par contrat passé en 1821, Jackson alla jusqu'à vendre à la Dover C^o de l'Etat voisin du New Hampshire non seulement des machines, mais le droit de reprendre et d'utiliser

⁴⁷ « It is true a good deal of capital is going into the [cotton textile] business – but so rich is the field before us that I think it will not soon be overdone », Appleton Papers, Carton 3, Dossier 10, N. Appleton à T. Wiggins, 15 déc. 1821 ; « I see nothing to change my views of the success of this business – although the number of new factories going up is astonishingly great and without the addition of printing there is great danger of its being overdone », Dossier 12, N. Appleton à Samuel Appleton, 25 juin 1823 ; « I certainly do not think man. stock will advance, nor can we at Waltham expect to make such dividends as we have done », lettre de Jackson dans Mailloux, « The Boston Manufacturing Company.., op. cit. », p. 183; pour les activités annexes de Jackson, cf. Porter, *The Jacksons...*, op. cit., p. 766-767.

⁴⁸ Mes vifs remerciements à Pauline Maier, qui me fit remarquer à quel point cette attitude était étrange du point de vue d'un industriel d'aujourd'hui. Gibb date la première vente de machines d'après une écriture du Journal en date du 21 février 1817 enregistrant un versement à ce titre (*Saco-Lowell Shops...*, op. cit., p. 39-48), mais le paiement pouvait avoir lieu des mois après la livraison, et Ware cite une lettre du premier client de Lowell, la firme Poignand, Plant & Co., qui implique que la production de ce concurrent avait démarré sur les nouvelles machines dès novembre ou décembre 1816 (*Early New England...*, op. cit., p. 69).

⁴⁹ Chiffres tirés de Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, op. cit., p. 39-48, qui doute que les coûts standards fixés pour la vente aient reflétés les coûts réels de construction de toute façon. Pour la qualité du tissu de Poignand Plant, cf. Ware, *Early New England...*, op. cit., p. 70.

toutes les améliorations que Moody y apporterait dans les cinq années suivantes, le tout pour la comparativement modeste somme de 6.000\$.⁵⁰ Jackson et Lowell pensaient peut-être qu'ils ne pouvaient espérer conserver leur supériorité technique compte tenu des habitudes étatsuniennes de vol de techniques et de non-respect des brevets, et préféraient faire d'un mal un bien en vendant des machines au meilleur prix possible, plutôt que de les voir imitées par des concurrents sans scrupules, tandis que ces derniers obtenaient ce qu'ils voulaient sans s'exposer à des procédures judiciaires toujours gênantes.⁵¹ Mais la hâte avec laquelle les machines de Waltham furent mises sur le marché, à peine un an après le début des opérations et alors que la production était encore très limitée, est tout de même remarquable.

Plus encore que l'abandon rapide de toute tentative de maintenir une exclusivité sur l'utilisation des métiers mécaniques, c'est cependant surtout l'absence de croissance de Waltham qui est inexplicable dans un cadre schumpéterien. Il semblait en effet logique d'occuper aussi vite que possible un segment aussi important que possible d'un marché du tissu grossier fait à la machine dont la croissance était de toute évidence explosive, au point d'être à peine ralentie par la crise économique nationale de 1819. La création de nouvelles fabriques de tissus grossiers était d'autant plus envisageable qu'à 200.000\$ l'unité, la moitié des dividendes versés par la BMC jusqu'en 1821 aurait suffi à construire un deuxième Waltham.⁵² De fait, l'expansion semblait tellement aller de soi pour les générations ultérieures que le vrai objectif du développement de la nouvelle fabrique de Chelmsford, une réorientation vers l'imprimé, encore présente dans un récit rédigé en 1848 par Nathan Appleton, avait entièrement disparu du souvenir de ce dernier dans la

⁵⁰ Pour le contrat avec la Dover C°, qui ne fut même pas soumis à l'approbation des actionnaires, et pour les ventes de machines en général, cf. Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 43-45. L'attitude des gestionnaires de Waltham laisse Gibb très perplexe, et la solution qu'il propose, un désir désintéressé, philanthropique et nationaliste de développement de l'industrie étatsunienne, ne lui semble pas réellement convaincante.

⁵¹ Sur l'irrespect des brevets, cf. Doron S. Ben-Atar, *Trade Secrets : Intellectual Piracy and the Origins of American Industrial Power*, New Haven : Yale University Press, 2004.

⁵² Le chiffre de 200.000\$ est tiré de BMC Fund, vol. 10, Journal (1813-1820), 1^{er} mars 1820. En mars 1816, la première unité avait coûté environ 95.000\$ d'après BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 1^{er} octobre 1816 ; j'ai évalué le coût de la deuxième unité, plus grande (3.584 broches contre 2.020, cf. Jeremy, *Transatlantic Industrial Revolution...*, *op. cit.*, p. 194), à 70% du prix de toutes les immobilisations en 1820.

nouvelle version qu'il donna de l'histoire de la BMC dix ans plus tard!⁵³

Désinvestissement et réorientation étaient parfaitement logiques pourtant, mais dans un cadre de stratégie marchande et non industrielle. Les fondateurs de Waltham étaient des marchands. Leur importation du métier à tisser mécanique était peut-être un acte schumpéterien, mais ponctuel, et qui n'impliquait pas leur transformation soudaine en capitalistes industriels, pas plus que l'adoption d'une stratégie de supériorité technique et de croissance rapide visant à dominer un marché. Lowell, Moody, Jackson et Appleton considéraient leur innovation technique comme un succès isolé, leur procurant un avantage considérable sur le court terme, avantage qu'ils comptaient bien exploiter autant que possible pour un temps, en sachant bien qu'une fois ce surprofit épuisé, ils partiraient vers d'autres aventures. Ils n'étaient pas particulièrement soucieux de maintenir leur avance technique sur leurs concurrents, et dans toutes les analyses techniques de Waltham et Lowell, il est clair que l'impulsion innovatrice disparut à peu près totalement après 1820.⁵⁴ En bons marchands, ils considéraient que le meilleur moyen de réduire leur risque et assurer leur profit était de diversifier leurs investissements, et lorsqu'ils finirent par ouvrir en 1828 une nouvelle unité de production de tissu grossier dans leur complexe de Lowell, la Appleton Manufacturing C°, ils réorientèrent la production de Waltham en conséquence, comme si deux fabriques produisant la même marchandise ne pouvaient coexister dans la même compagnie.⁵⁵

Le fait que Lowell et ses partenaires voyaient le futur en termes de réorientation ou au moins de diversification plutôt que d'intensification permet aussi de mieux comprendre certains aspects importants de l'évolution de Waltham après ses premières années triomphales. Lorsqu'en mars 1820 il fut décidé d'augmenter le capital de la BMC, les frères Jackson détenaient toujours

⁵³ Dans un mémoire de 1848, Appleton met en avant la réorientation ([Nathan Appleton], *Correspondence between Nathan Appleton and John A. Lowell in relation to the Early History of the City of Lowell*, Boston : Eastburn's Press, 1848, pp. 2, 5-6), alors qu'en 1858 il parle d'« étendre [l'entreprise] dans la même direction » et d'« introd[uire] les calicots » (« extending [the business] in the same direction » and « introduc[ing] » calicoes, *Introduction...*, op. cit., p. 17). Les associés ouvrirent une deuxième fabrique de calicots, la Hamilton Manufacturing C°, en 1825, et une troisième, la Lowell Manufacturing C° en 1828.

⁵⁴ Cf. McGouldrick, *New England Textiles*, p. 18 ; Gibb, *Saco-Lowell Shops*, p. 77. Sur la lente diffusion de la vapeur, cf. Ware, *Early New England...*, op. cit., p. 82. Cette lenteur peut expliquer la supériorité britannique observée par Harley dans les années 1840.

⁵⁵ Cf. McGouldrick, *New England Textiles*, p. 31.

35% des 400.000\$ du capital d'origine (140 actions), les héritiers mineurs de Francis C. Lowell en possédaient 20%, Appleton avait augmenté sa participation à 6,5%, Moody détenait 5,75% en actions, et les Thorndikes avaient conservé leurs 20%. La concentration du capital était donc plutôt plus élevée qu'en 1813. Mais pas une seule des 150 actions nouvelles ne fut acquise par les héritiers de Lowell, qui vendirent même une partie des leurs, et Jackson comme Appleton n'acquirent que 24 actions chacun (cf. Tableau 11 ci-après). Du coup, malgré 50 actions supplémentaires distribuées juste avant la recapitalisation aux seuls propriétaires d'origine comme dividende exceptionnel, et un investissement globalement en hausse en valeur absolue de 40.000\$, le cercle des fondateurs, c'est-à-dire les héritiers Lowell, les frères Jackson et Appleton ne possédaient plus que 286 actions et 47,7% du nouveau capital. Le nombre d'actionnaires, lui, avait pratiquement doublé, passant de 12 à 23. Certains de ces nouveaux investisseurs (Ebenezer Hobbs, Jr., Thomas Borden) étaient des employés de la Compagnie, d'autres des parents ou des associés en affaire, à l'instar de John W. Boott, futur co-gérant de la Merrimack C°. Mais la propriété des actions était tout de même beaucoup plus dispersée.⁵⁶ Jackson et Appleton ne manquaient pourtant pas de fonds, puisque dès l'année suivante ils souscrivirent à 26% des 600.000\$ d'actions de la toute nouvelle Merrimack. Leur refus de participer à la recapitalisation à Waltham était donc bien un choix délibéré.⁵⁷

Dans un deuxième temps, en 1823, Paul Moody, son activité de fabrication de machines et tous les actifs correspondant, des outils, moules et dessins de l'atelier aux brevets déposés par son animateur, furent transférés à la Merrimack C° à Chelmsford. La fabrique de Waltham gardait le droit d'utiliser les améliorations réalisées dans le nouvel atelier, ainsi que le droit de recréer dans ses murs un nouvel atelier de fabrication de machine, ce qui n'aurait guère eu d'utilité cependant en l'absence de Moody, qui avec ses brevets constituait de loin le principal actif de l'atelier d'origine.⁵⁸ Suite à cet accord et quelques mois plus tard, Jackson fit enregistrer

⁵⁶ Cf. Tableau 11. Je n'ai pas pu retrouver la trace de l'attribution des 17 dernières actions du capital d'origine, peut-être vendues à Gorham.

⁵⁷ Gregory, *Nathan Appleton...*, *op. cit.*, p. 179-180; Ware, *Early New England...*, *op. cit.*, p. 301, 320, fait erreur sur ce point.

⁵⁸ Déjà en 1822, la Merrimack C° avait acquis des droits d'usage des inventions et des machines de Moody similaires à ceux vendus à d'autres firmes, mais non limités dans le temps, et assortis du droit de recevoir l'« aide personnelle, la direction et les avis » (« personal aid, direction, and advice ») de Moody. BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 19 mars 1822, 9 août 1823.

par le Conseil d'administration une déclaration ("Statement") selon laquelle "En accord avec les arrangements pris avec la Mer. Man^g Company, notre atelier de mécanique sera déménagé à Chelmsford au cours de l'année qui vient. De ce fait, les profits de la BM Comp^y seront réduits, et en même temps, l'activité de son agent diminuée. Je suis sensible au fait que la B. M. C^y ne peut se permettre de payer, + je ne saurais vouloir recevoir, le salaire qui m'est versé en ce moment, pour le genre de services qui seront alors requis pour la surveillance du travail fait ici, + et l'achat des articles nécessaires à sa continuation".⁵⁹ Jackson était donc parfaitement conscient de la perte de valeur et de la menace de déclin que le déménagement de l'atelier représentait pour Waltham.

Tableau 11: Actionnaires de la Boston Manufacturing Company au 1^{er} mars 1820
(ancien capital, avant le 01/03 : 400 actions de 1.000\$; nouveau capital, après le 01/03 : 600 actions de 1.000\$)

| Anciens actionnaires + n actions (ancien capital) | | Nouveaux actionnaires + n actions (nouveau capital) | | | |
|--|-----|--|-----|---------------------|----|
| Patrick, Charles & James Jackson | 140 | Patrick, Charles & James Jackson | 176 | Thomas Motley | 12 |
| Héritiers de F.C. Lowell | 80 | Héritiers de F.C. Lowell | 60 | William Prescott | 10 |
| Israel Thorndike & Israel Thorndike Jr. | 80 | Israel Thorndike & Israel Thorndike Jr. | 110 | John C. Warren | 10 |
| Nathan Appleton | 26 | Nathan Appleton | 50 | George Lee | 9 |
| Paul Moody | 23 | Paul Moody | 23 | Thomas Borden | 5 |
| Benjamin Gorham | 14 | Benjamin Gorham | 14 | Susan Cabot | 5 |
| Warren Dutton | 10 | Warren Dutton | 10 | Lucy Cabot | 2 |
| James Lloyd | 10 | James Lloyd | 10 | Ebenezer Hobbs, Jr. | 5 |
| [Christopher Gore ?] | 17 | Christopher Gore | 52 | Charles Thorndike | 5 |
| | | John W. Boott | 30 | John Lowell | 2 |

Source : BMC Fund, Vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824), 4 oct. 1814, 3 oct. and 15 nov. 1815, 7 mai et 23 juin 1817, 25 et 29 février 1820, et Vol. 10, Journal (1813-1820) 1^{er} mars 1820.

Mais la participation de l'agent principal de Waltham était plus faible aussi bien en pourcentage qu'en valeur absolue dans le nouveau site que dans l'ancien; pourquoi alors dépouiller ce dernier au profit du premier? Une telle attitude n'a de sens que s'il considérait que

⁵⁹ « According to the arrangements made with the Mer. Man(g) Company, our machine shop will be removed to Chelmsford, in the course of the next year. By this means, the profits of the B. M. Comp(y) will be reduced, and at the same time, the business of their agent will be lessened. I am sensible that the B. M. C(o) cannot afford to pay, + I should not be willing to receive the salary now paid to me, for such services as will then be required in overlooking the works here, + in buying such articles as may be wanted to carry them on. » BMC Fund, vol. 2, Directors' Records, (1813-1825), 7 oct. 1823 et 25 mars 1824. Le salaire de Jackson fut en réalité redistribué entre les deux sites, la Merrimack C° en prenant 1.000\$ à sa charge.

Waltham était déjà sur le déclin, auquel cas il devenait plus logique de relier l'atelier de mécanique à un nouveau moteur de croissance, plus dynamique. Là encore, la conclusion qui s'impose est que Jackson et Appleton envisageaient un profit rapide et important dans les tissus grossiers grâce à leur statut de premiers entrants, mais n'avaient jamais cru pouvoir maintenir un avantage à moyen terme, et avaient planifié une réorientation de leur investissement au bout de quelques années d'activité. Une fois le marché encombré par des concurrents qu'ils avaient d'ailleurs contribué à susciter, ils se replieraient sur une nouvelle innovation, l'imprimé, mais garderaient aussi un statut d'intermédiaire marchand grâce à la B. C. Ward et C^o, qui pouvait espérer être l'un des principaux acteurs du marché des tissus de Nouvelle-Angleterre — c'est d'ailleurs peut-être la raison pour laquelle cette firme avait un statut indépendant de celui des compagnies manufacturières dont elle écoulait la production. La création dans la ville de Lowell d'une compagnie séparée gérant les droits d'utilisation de l'eau de la rivière Merrimack suivait sans doute la même logique : les privilèges d'utilisation de l'eau était en effet l'un des outils usuels de la construction de cartels marchands.⁶⁰

*

* *

La stratégie de long terme de gestion de la BMC contredit donc, du moins pour la première décennie d'exploitation, la narration schumpéterienne habituelle, et s'explique beaucoup mieux en relation dans le cadre des stratégies marchandes traditionnelles. Il en va de même pour le détail du contrôle gestionnaire, qui a d'ailleurs donné lieu à des évaluations parfois contrastées dans l'historiographie précisément parce que certains de ses aspects étaient difficiles à expliquer d'un point de vue moderne.⁶¹

⁶⁰ Cf. chapitre 5 ci-après.

⁶¹ Cf. Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 51 ; Paul S. Garner, *Evolution of Cost Accounting to 1925*, University [Ala.] : University of Alabama Press, 1954 ; 82-84 ; Porter, « The Waltham System... », *loc. cit.* » ; Thomas N. Tyson, « The Nature and Environment of Cost Management Among Early Nineteenth Century U.S. Textile Manufacturers, » *Accounting Historians Journal*, vol. 19, n°2, déc. 1992, p. 1-24, et « Mercantilism, Management Accounting or Managerialism? Cost Accounting in early Nineteenth-Century Textile Mills », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 8, n° 2, 1998, p. 211-229 ; Keith W. Hoskin et Richard H. Macve, « The Lawrence Manufacturing Co. : A Note on Early Cost Accounting in US Textile

De l'avis de nombre d'historiens, l'agent principal de la BMC était un comptable de premier ordre. Les bilans financiers qu'il construisit à partir de 1816 étaient d'une extrême précision. La dépréciation n'était pas prise en compte (elle ne l'était jamais à l'époque), mais les dépenses étaient suivies et les actifs évalués de manière détaillée grâce à une série de comptes réels: "Machinerie", "Engrenage", "Foncier", "Privilège" (pour les droits et le mécanisme d'utilisation de l'eau), distinguant pour les deux premiers entre les différentes unités ("Machinerie n° 1", "n° 2", etc.). Les salaires et les autres dépenses de fonctionnement entre des comptes étaient ventilées entre une série de comptes d'opération ("Filature", "Tissage", "Étables") qui constituaient de véritables centres de coûts, très novateurs pour l'époque, et permettaient de préciser le coût réel de chaque élément constitutif ou étape du processus de fabrication. Jackson allait jusqu'à ventiler les salaires de ses mécaniciens entre des sous-comptes "Métiers à tisser", "Broches" et "Outils" à l'intérieur de chaque compte "Machinerie". Ces différents comptes d'opérations étaient ensuite clos dans un compte général "Tissu" ("Cloth"), qui était crédité du montant des ventes, et constituait donc un véritable compte de résultat. Jackson utilisait même des prix de cession interne pour certains éléments; ainsi le transport du tissu était crédité à « Étables » suivant une grille de coûts sans doute élaborée à partir des coûts réels de transports autour de Boston, et débité au compte "Tissu".⁶²

Pourtant, l'extrême précision apparente de l'enregistrement des dépenses conduit à un certain nombre d'impasse que le lecteur de De La Porte, Mair ou Barrème reconnaîtra sans peine. Un premier élément important est le traitement de certaines dépenses comme augmentations des actifs. Jusqu'en 1819, c'est-à-dire pendant les quatre premières années d'opérations de la BMC, Jackson débita systématiquement les comptes d'actifs ("Machinerie", "Engrenage", etc.) du montant des réparations faites, augmentant ainsi artificiellement leur valeur. Un compte

Mills », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 6, n° 3, 1996, p. 337-361. Sur la comptabilité financière pendant la Révolution industrielle, cf. Richard K. Fleischman et Lee D. Parker, *What is Past is Prologue...*, *op. cit.*

⁶² Les comptes étaient soldés le 31 août et le 1^{er} mars de chaque année, sauf de 1817 à 1820 où ils le furent annuellement fin août; cf. BMC Fund, vol. 2, Directors' Records (1813-1825), et vol. 25, Ledger (1816-1828), compte « Cloth », p.43, 120. Pour les réparations et la dépréciation, cf. Tableau 10. La titulature en anglais est la suivante : « Machinery n° 1 », « Gearing n° 1 », « Real Estate », « Privilege », « Spinning », « Weaving », « Barn » (« grange », en réalité étables puisqu'il s'agissait des animaux et chariots employés au transport des balles de coton et de tissu), « Cloth ».

"Réparations" fut finalement ouvert en septembre 1819. Puis tous les comptes d'actifs furent définitivement clos au moment de la recapitalisation de la firme en mars 1820, gelant leur valeur au niveau atteint à ce moment-là, comme si Jackson avait estimé que Waltham avait cessé de pouvoir gagner en valeur.⁶³ Le même cheminement fut suivi pour les salaires de la direction de la fabrique, eux aussi répartis entre les comptes d'actifs plutôt que débités à des comptes de résultat. Ce choix a parfois été interprété comme un effort de calcul des frais généraux, mais puisqu'il s'agissait bien de comptes d'actifs, et que les sommes débitées ainsi venaient augmenter sans justification la valeur de ces actifs, une telle interprétation ne tient pas. En réalité, cette méthode, comme d'ailleurs le traitement initial des réparations, renvoyait sans doute à la pratique marchande d'intégrer les charges diverses à la valeur des marchandises à revendre ensuite ; Jackson était marchand avant tout, et pour lui la valeur d'un objet, fût-il un baril de farine ou une fabrique, était sa valeur d'achat... Notons au passage que les sommes concernées étaient loin d'être négligeables puisque Jackson était payé 3.000\$ par an, puis 5.000 après 1818, Paul Moody recevait 1.800\$, et Thomas Faulkner, un mécanicien britannique responsable de l'atelier, était payé 750\$.⁶⁴

Mais l'élément le plus révélateur de la comptabilité de Jackson était sa façon de faire interagir les deux comptabilités qu'il tenait en parallèle, l'une comme agent, l'autre comme trésorier de la Compagnie, et d'en tirer des bilans. Il différenciait en effet entre une série d'éléments qu'il estimait utile d'inclure dans les comptes de la Compagnie, et une autre série qui restait dans ses comptes d'agent, et n'était donc pas portée à la connaissance des administrateurs. Les actifs, le contenu de la caisse, les recettes, certaines dépenses opérationnelles appartenaient à la première catégorie — mais pas les flux de crédit, dont il pensait donc qu'ils relevaient de sa responsabilité personnelle. De ce fait, par exemple, les comptes "Lettres et billets à payer" et "à recevoir" que ses livres d'agent contenaient n'étaient pas clos dans les bilans. Ainsi entre novembre 1818 et août 1819, les sommes empruntées sous une forme ou sous une autre par

⁶³ BMC Fund Vol. 2, Directors' Records (1813-1825), 10 octobre 1820 et *passim* ; également vol. 25, Ledger (1816-1828).

⁶⁴ Gibb, *The Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 51, semble avoir inauguré l'interprétation positive de cette méthode, probablement parce qu'il croyait que les comptes « Machinery », « Gearing », etc., étaient des comptes de charges clos en profits et pertes, et non des comptes d'actifs. Pour les salaires des dirigeants, cf. BMC Fund, vol. 2, Directors' Records, 20 octobre 20 1813 (Moody), 4 Janvier 1816 et 22 mai 1818 (Jackson) ; vol. 10, Journal (1813-1820), solde du 31 août 1819 (Faulkner).

Jackson comme agent et enregistrées en « Lettres et billets à payer » totalisèrent 172.604,32\$, dont 56.402,98 étaient encore dûs à la fin de la période ; à cette dernière date, les "Lettres et billets à recevoir" contenaient 16.630,09\$ d'effets donnés en paiement à notre bostonien. Mais aucune des deux sommes n'apparut sur les livres du trésorier dans le bilan d'août 1819.⁶⁵ De plus, l'écrasante majorité des comptes personnels dans la comptabilité de Jackson subissait le même sort, avec des comptes le plus souvent non clos, ou alors clos directement dans un nouveau compte sans apparaître dans les bilans du trésorier, à commencer par le plus important d'entre eux, le compte B.C. Ward & C°, le partenariat dirigé par Appleton et en charge des ventes de tissu...

Alors que les actifs étaient soigneusement détaillés dans les bilans (à leur valeur d'achat...) et que, nous le verrons, Jackson avait fini par développer une sorte de compte de résultat permettant aux administrateurs de la Compagnie de saisir d'un coup d'œil produits et charges sur la fabrication du tissu, le crédit en revanche était laissé quasi entièrement en-dehors du bilan, grâce à un compte spécial de la trésorerie intitulé "P. T. Jackson Agent", et fonctionnant comme un actif. Du point de vue du trésorier Jackson, ce compte était débité de tous les paiements effectués pour le financement de la Compagnie, et crédité de toutes les sommes que Jackson l'agent envoyait à Jackson le trésorier, particulièrement pour lui permettre de verser les dividendes que l'on connaît. Dans la comptabilité de Jackson agent, les sommes ainsi reçues étaient ensuite utilisées pour acquérir des actifs, payer des charges, et d'une façon générale faire fonctionner la fabrique. Au moment des bilans, les comptes d'actifs et d'opération ouverts à cette occasion, ainsi que les charges réglées, étaient clos au crédit du compte de l'agent Jackson chez le trésorier Jackson, tandis que les différents produits (surtout le revenu des ventes de tissus et de machines) lui étaient comptés au débit. Le solde résultant, débiteur en cas de profit, apparaissait côté débit comme un actif ; il correspondait à ce que Jackson comme agent avait reçu comme valeur du fait des opérations de la Compagnie, et n'avait pas encore restitué à Jackson comme trésorier.⁶⁶

⁶⁵ BMC Fund, vol. 25, Ledger (1816-1828), « Bills Receivable », p. 60, 148 ; « Bills Payable », p. 68, et « P.T. Jackson Account on Credit », p. 88, 147, confirmé par vol. 13, « Journal (1816-1819) ». En mars 1820, les dettes de Jackson atteignaient 98.884,08\$, et il détenait des créances sur des débiteurs pour un montant de 32.567,07. L'accroissement de la dette est certainement due à la crise de 1819.

⁶⁶ BMC Fund, Vol. 10, Journal (1813-1820), 21 février 1817, 30 août 1817, et 31 août 1818, et Vol. 2, Directors' Records, 10 octobre 1817 et 6 octobre 1818, Boston Manufacturing

Le problème, bien sûr, est que chaque fois qu'un crédit était consenti par ou à Jackson, l'actif ou la charge auxquels la créance ou la dette correspondait dans les livres de l'agent étaient en fin de compte transférés dans le bilan du trésorier sans que la dette ou la créance qui leur avaient donné naissance en fasse autant. Si Jackson l'agent faisait crédit sur un tissu acheté par un client, son compte d'agent serait débité du montant de la vente réalisée, sans que la créance correspondante apparaisse. A l'inverse, si un fournisseur omettait de soumettre sa facture, l'actif acquis ainsi à crédit apparaîtrait au crédit de l'agent, mais pas la dette encourue. Dans chacun de ces cas, et en complète opposition à l'esprit de la comptabilité en partie double, une différence apparaîtrait entre le débit et le crédit de Jackson l'agent, non dans ses propres livres, mais bien dans la série incomplète de soldes transférés au trésorier. Dans les livres de ce dernier, ce report incomplet se traduisait par l'ajout au compte "P. T. Jackson Ag(t)" d'un débit ou d'un crédit correspondant au solde de tous ces opérations non soldées dans les livres de l'agent ; Jackson calculait la différence entre ce qu'il avait reçu de la Compagnie et ce que ses propres livres contenaient comme actifs et comme dépenses, et débitait la différence à son compte d'agent.⁶⁷ Dans la mesure où toute une série d'opérations en débit et en crédit se compensaient dans ses livres, il s'agissait en réalité du seul solde desdites opérations, solde qui pouvait ne représenter qu'une petite partie de la position réelle de Jackson.

En février 1817, le compte "P. T. Jackson Ag(t)" accusait un solde débiteur de près de 18.000\$. Ceci signifiait seulement que, comme agent, Jackson avait prêté plus qu'il n'avait emprunté, et que la différence entre ses prêts et ses emprunts était de ce montant. Dans les deux bilans suivants, en août 1817 et août 1818, ce compte "Agent" sur les livres de la Compagnie, décrit comme le "solde dû par [Jackson comme agent] qui est investi en capital actif" (nous dirions aujourd'hui capital circulant, opposé aux actifs physiques comme les bâtiments, les

Company Fund. Un compte miroir dans les livres de Jackson l'agent, intitulé « P. T. Jackson Treasurer », était crédité des sommes reçues par l'agent et débité des sommes versées et des actifs acquis. Cf. les bilans (21 février 1817, par exemple) dans BMC Fund, vol. 13, Journal (1816-1819).

⁶⁷ A noter que le compte « Treasurer » dans les livres de l'agent Jackson ne fut pas soldé de février 1817 à août 1819, ce qui semble impliquer que Jackson se contentait de transférer actifs, charges et produits dans le bilan, de soustraire les derniers aux premiers, et de reporter le solde sur le compte « Agent », comme il l'avait fait explicitement dans son premier bilan de 1816 ; cf. BMC Fund, vol. 13, Journal (1816-1819), Aug. 31, 1816, Boston Manufacturing Company Fund.

machines, le foncier, etc.), devait respectivement plus de 57.000\$ et plus de 102.000\$. Aucun détail n'était fourni, et le compte ne fut jamais clos pendant toute cette période. Dans la mesure où tous ces chiffres n'étaient que des soldes, les sommes réelles non enregistrées devaient être encore bien plus importantes. De fait, le compte ne fut enfin clos que lorsque la Compagnie fut réorganisée en mars 1820. A ce stade les dettes de Jackson s'élevaient encore à 137.000\$, tandis que ses créances sur des débiteurs variés s'élevaient elles à 230.000\$! Sur ce dernier montant, équivalent à 60% du capital investi, 99.000\$ étaient dûs par B. C. Ward & C°. En sus de cette régularisation, Jackson comme agent devait encore 16.000\$, probablement du fait de dettes laissées pendantes, et restituait une impressionnante quantité de numéraire, 22.000\$, alors que dans les précédents bilans la Caisse n'avait jamais contenu plus de quelques milliers de dollars.⁶⁸

Le circuit de crédit de la Compagnie était donc considéré par Jackson comme sa propriété personnelle, disjointe de l'unité de production ; attitude fort logique chez un marchand. De fait, une partie au moins de ces vastes sommes entraînait sans doute dans les circuits personnels de crédit dans lesquels Jackson et Appleton opéraient. Les effets de commerce qu'il émettait au nom de la Compagnie l'étaient sans que leur utilisation soit justifiée, et il pouvait donc théoriquement en émettre pour son propre compte. Il aurait en tout cas été parfaitement légitime de sa part d'emprunter 1.000\$ à un interlocuteur, de le payer en tissu de la Compagnie ou avec un effet de la Compagnie, voir même avec une ligne de crédit sur un compte ouvert par le prêteur auprès de Ward & C°, de créditer ces derniers du même montant, et de débiter son compte d'agent en conséquence. Une telle transaction ne serait jamais apparue dans les livres du trésorier Jackson, qui n'enregistrait qu'un solde de compte et non l'inventaire des dettes et créances de l'agent ; et elle aurait même été difficilement repérable dans les comptes de Jackson comme agent, puisqu'elle ne serait pas apparue comme vente de tissu par Jackson, mais comme élément dans le compte Ward & C°, fort peu détaillé puisqu'il se réduisait à des montants périodiques de recettes globales. En définitive, le capital théoriquement en possession de l'agent Jackson, mais dont l'utilisation n'avait pas été répertoriée, avait généré comme toujours dans les entreprises marchandes un volume encore plus important de transactions, elle-mêmes impossibles à inventorier pour le trésorier de la compagnie tant qu'un solde général de tous les comptes n'était

⁶⁸ « bal(ce) due from [Jackson as agent] which is invested in active stock ». BMC Fund, Vol. 10, Journal (1813-1820), 21 février et 30 août, 1817, 31 août, 1818, et 1er mars 1820. Ware (*Early New England...*, *op. cit.*, p. 179) affirme à tort que les fabriques étaient fortement endettées envers la firme commissionnaire (B. C. Ward & C°) avant 1820 ; cf. *a contrario* McGouldrick, *New England Textiles...*, *op. cit.*, pp. 16-17.

pas effectué, ce qui encore une fois ne fut jamais fait de l'ouverture de la Compagnie à 1820.

En un sens, la production entière de la BMC devenait une ligne de crédit sur laquelle Jackson pouvait tirer à volonté, sans que actionnaires et administrateurs puissent exercer de contrôle. Les administrateurs étaient tout de même autorisés à examiner les livres de Jackson agent à chaque bilan, ce qui en l'absence de clôtures de compte permettait au moins de leur donner une idée de la situation réelle du crédit de la Compagnie. Les documents conservés prouvent d'ailleurs que la Compagnie servit de banque à certains de ses administrateurs également, et pas seulement à Jackson. De juin à août 1816 par exemple, Francis C. Lowell "prêta" à la Compagnie 15.400\$ presque exclusivement en "papier étranger" ("foreign bills", c'est-à-dire effets provenant de l'extérieur de l'Etat du Massachusetts). En septembre de la même année, Jackson "remboursa" 1.000\$ de cette "dette" ... en "monnaie de Boston" ("Boston money", obligations d'Etat ou plus probablement effets locaux et obligations d'Etat mêlés). En août 1817, les prêts de Lowell avaient atteint 20.000\$, dont 19.450 explicitement en "papier étranger", et un intérêt était versé par la Compagnie. Tous ces effets avaient été acceptés par Jackson avec un escompte fort modeste de 1%, voire sans escompte du tout — les écritures ne sont pas toujours explicites sur ce point. Mais il est évident qu'il s'agissait d'une faveur faite à un des propriétaires. La BMC n'avait aucun besoin d'emprunter à Lowell, et pouvait au contraire demander à ce dernier de verser sa quote-part de 100.000\$ de capital non encore réclamé des actionnaires l'ayant souscrit. Dans la mesure où ces effets étrangers furent "prêtés" en 23 occasions différentes, pour des montants allant de 200 à 3.000\$, il est difficile d'échapper à la conclusion que Lowell était en réalité en train d'utiliser sa Compagnie pour se débarrasser desdits effets aussi vite qu'ils arrivaient entre ses mains, et les changer contre du papier de meilleur aloi, tout comme Hollingsworth le faisait avec sa banque. Et il n'était pas forcément seul à le faire : au moment du bilan complet de mars 1820, le compte "Lettres et billets à payer" incluait une somme de 14.000\$ "empruntée" par la Compagnie à... Charles Jackson and Patrick T. Jackson! Là encore, un tel prêt n'avait aucune raison d'être, d'autant qu'à ce stade le montant des dividendes distribués était de beaucoup supérieur à la somme ainsi "empruntée".⁶⁹

Le résultat final de toutes ces opérations de crédit est qu'une part importante des charges

⁶⁹ Cf. BMC Fund, Vol. 10, Journal (1813-1820), 27 mai, 6, 19 et 27 juin, 25 juillet, 1er, 7, 8, 15, 17, 24, et 31 août, 5 et 30 septembre 1816, 30 janvier, 22 février, 31 août 1817, et 2 février 1818. Pour ce qui concerne les « prêts » de Lowell, on en trouve parfois plusieurs différents à la même date. L'intérêt servi était d'approximativement 3%. Pour le prêt Jackson, cf « PT Jackson ag(t) Dr. to Bills pay(e) », *ibid.*, 1er mars 1820.

et des produits des activités de la BMC restait en-dehors des bilans, même des plus détaillés. Ceux-ci totalisaient au crédit de la Compagnie capital, dettes et produit des ventes, et au débit les acquisition d'actifs, les charges opérationnelles, les créances sur certains débiteurs et surtout sur l'agent depuis 1813, sans détailler ces dernières. Les recettes nettes provenant des ventes de tissu étaient présentées de manière cumulative, comme des variations du capital, puisque le compte "Tissu" de Jackson agent, largement débiteur évidemment, était soldé dans le bilan par un compte "Tissu" apparaissant au crédit de la Compagnie, donc équivalent à un compte Gains et Pertes. Le résultat opérationnel était donc perceptible indirectement en comparant deux bilans, mais rien ne permettait dans ces bilans de calculer les montants réels des dettes et des créances accumulées par l'agent, et donc par la Compagnie, et traduites simplement par leur solde dans le compte "P. T. Jackson Agent". Mais de toute façon les trois premiers bilans, d'août 1816 et février et août 1817, ne furent communiqués aux administrateurs qu'en octobre 1817. Jackson dirigea donc la BMC pendant 18 mois sans rendre un seul compte à ses partenaires.⁷⁰

A partir d'août 1817, Jackson adopta une nouvelle méthode. Après avoir crédité son compte « Tissu » du montant des ventes réalisées, il clôturait le compte à chaque bilan en totalisant ces ventes, créditant en sus le compte de la valeur de l'inventaire de tissu à la date du bilan, et le débitant de toutes les dépenses opérationnelles, des salaires et frais généraux, de la valeur du coton consommé pendant l'année (clôturant au passage les comptes correspondants), et enfin de la valeur de l'inventaire de tissu à la date du bilan précédent, c'est-à-dire en début de période. Ledit compte « Tissu » devenait de ce fait un compte de résultat pratiquement complet, dont le solde net était créditeur en cas de profit. Le compte était ensuite clôturé directement dans

⁷⁰ Les 44.127,79\$ au crédit de « produits nets du tissu d'après les comptes de vente » (« Nett proceeds of cloth per acco(t) sales ») de février 1817 correspondent bien aux 20.356,49\$ reçus jusqu'en août 1816, plus les 23.771,30\$ débités sur le compte de Jackson agent et crédités au compte « Cloth »; cf. BMC Fund, Vol. 2, Directors' Records, 7 octobre 1817, et vol. 10, Journal (1813-1820), 21 février 1817. Une organisation similaire se retrouve dans les comptes des premiers chemins de fer, qui adoptèrent également le principe d'une comparaison entre toutes les charges et tous les produits accumulés lorsqu'ils développèrent les premiers rudiments d'une comptabilité moderne. Mais leur calcul ds'approchait plus d'un vrai résultat d'exploitation, puisqu'excluait les actifs et le capital, ce qui n'était pas le cas de celui de Jackson. Cf. Alfred D. Chandler, Jr., et Herman Daems, « Administrative Coordination, Allocation and Monitoring ; A Comparative Analysis of the Emergence of Accounting and Organization in the United States and in Europe », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 4, n° 1/2, 1979, p. 7, 9.

les livres du trésorier en débitant le montant dudit solde créditeur au compte fourre-tout "P. T. Jackson Agent", considéré nous l'avons vu comme un actif. Les comptes d'actifs correspondant à du capital fixe, et les comptes des dépenses non directement liées à la fabrication du tissu étaient également clôturés au débit de la Compagnie. La différence entre les sommes ainsi mises au débit, y compris le solde du compte "P. T. Jackson Agent", et l'investissement initial apparaissant au crédit était calculée par Jackson et mise au crédit d'un compte "Profit et pertes" s'ajoutant aux créances de la Compagnie et à son capital. Cette opération purement arithmétique ne différenciait cependant pas entre les différentes sources de l'augmentation du montant dû par le compte "P. T. Jackson Agent" ; s'y retrouvaient le solde des opérations non enregistrées, comme dans le système précédent (c'est-à-dire la différence entre les sommes versées à Jackson par la Compagnie dont l'utilisation était justifiée par des dépenses ou des acquisitions d'actifs et les sommes utilisées sans justifications car correspondant à des comptes non clos), et le profit net sur le compte "Tissu". Le bilan ne permettait pas de mesurer les bénéfices non distribués, pas plus que la part relative de l'évolution de la position de crédit, de celle de l'inventaire, et du bénéfice opérationnel net dans le bénéfice affiché. Tous ces éléments disparaissaient dans le compte "P. T. Jackson Agent", débiteur de la modeste somme de 130.000\$ en août 1819, sans autre précision.

Un résultat d'exploitation partiel était consultable grâce au compte "Tissu" de Jackson, et la position globale de la Compagnie apparaissait nettement dans le bilan. Mais l'absence de détails sur la position de crédit créait une situation dans laquelle la distribution réelle entre les actifs de la valeur ajoutée par les opérations de la fabrique ne pouvait être mesurée sauf à examiner de très près les comptes de Jackson comme agent, ce que les administrateurs avaient le droit de faire, mais pas les actionnaires. Or de ce point de vue la situation réelle de la Compagnie pouvait s'avérer très différente de celle que l'on aurait pu attendre. En août 1819, au plus fort de la crise économique, Jackson calcula qu'un bénéfice net de 44.730,31\$ avait été réalisé depuis août 1818. Mais durant la même période la valeur de l'inventaire, enregistrée dans le compte "Tissu", était passée de 27.704,19\$ à 109.573,26\$; avant inventaire, les opérations de la Compagnie se soldaient en réalité par une perte nette de plus de 35.000\$! Encore tout cela était-il facilement observable via le compte "Tissu", alors que l'impact des opérations de crédit, également important, ne l'était pas. D'août 1819 à août 1820, Jackson calcula un bénéfice net de 52.910,43\$, avec un inventaire dont la valeur avait diminué de près de 40.000\$; les produits opérationnels atteignaient donc 90.000\$. Mais à la fin de la même période, la firme B. C. Ward & C°, nous l'avons vu, devait près de 100.000\$ à la Compagnie, ce qui revenait à dire que l'intégralité du bénéfice leur avait été prêté, sans que les administrateurs en soient apparemment

informés, en tout cas pas à travers la comptabilité dont ils disposaient ; il leur aurait fallu aller consulter le solde du compte B. C. Ward & C^o dans les livres de compte de Jackson agent pour découvrir ce prêt, caché de leur point de vue dans le compte de trésorerie fourre-tout "P. T. Jackson Agent" évoqué plus haut.⁷¹

Tout ceci démontre que Jackson ne voyait pas la nécessité de communiquer à ses partenaires une description précise des sources de son "profit". En particulier, les résultats directement liés à la productivité de la fabrique n'étaient pas individualisés dans les comptes de la Compagnie, et surtout le compte de résultat qui finit par apparaître effectivement dans les comptes de Jackson lui-même avec la réorganisation de sa comptabilité en 1817 ne fut même pas jugé digne d'être inclus dans les comptes du trésorier de la BMC. La recherche du profit était bel et bien sous-traitée à l'agent principal, sans volonté de contrôle extérieur. Il ne s'agissait ni d'une volonté de tromperie, ni de négligence ; Jackson était tout sauf négligent, et remarquablement honnête avec ses partenaires. Je crois plutôt que cette indifférence initiale par rapport aux sources exactes de son profit renvoie pleinement à la pratique marchande décrite dans les chapitres précédent. Il s'agissait de retracer des flux de crédit et des évolutions d'actifs détenus collectivement, et non de contrôler des opérations productives.

Tout de même, pourrait-on objecter, un compte de résultat fut effectivement présenté, et s'il ne fut pas communiqué aux actionnaires, il était au moins disponible pour les administrateurs, et a pu informer la pratique gestionnaire de Jackson et de ses partenaires. Une telle influence doit cependant être prouvée plus que postulée, ce qui impose de se pencher sur ce que l'on peut savoir des modes de contrôle des coûts. Or, là encore, la comptabilité de Waltham s'inscrit pleinement dans la lignée marchande sur un point essentiel, puisqu'elle ne fait pas la distinction entre les différentes lignes de produits, ce qui limite étroitement les possibilités de contrôle des coûts. Dès 1817, nous savons grâce au compte "Tissu", qui enregistrerait pour chaque vente le type de tissu vendu et le prix obtenu, que la BMC produisait quatre qualités de tissus, vendues de 20 à 30 cents le yard ; à partir de mars 1819, l'introduction du blanchiment avait doublé ce chiffre, et les prix des huit qualités écrués ou blanchies variaient de 18 à 30 cents. En 1821, ce ne sont pas moins de douze types de tissus que l'on découvre dans les livres de Jackson, cette fois grâce à l'inventaire semestriel qui notait et évaluait au prix de vente chaque variété en stock. Du point de

⁷¹ Pour ces deux derniers paragraphes, cf. les bilans, en combinaison avec les écritures correspondantes dans le journal tenu par Jackson: BMC Fund vol. 2, Directors' Records, 7 octobre 1817, 6 octobre 1818, 28 septembre 1819, et vol. 10, Journal (1813-1820), 21 février et 30 août 1817, 31 août 1818, 31 août 1819.

vue prix, le différentiel resta le même, de 60% du plus cher au moins cher. Contrairement à ce que l'on lit souvent, Waltham n'était donc pas une entreprise monoproduit.⁷² Malheureusement, les ventes réalisées par B. C. Ward & C^o ne suivaient pas la règle générale, et Jackson se contentait de recopier le total des yards vendus et la recette globale sur les comptes périodiques envoyés par Appleton — comptes qui ont malheureusement été perdus, alors qu'à partir de 1819, toutes les ventes passèrent par le partenariat en question. De plus, Jackson changea plusieurs fois de nomenclatures, classant ses catégories d'abord par largeur de la pièce, puis par numéros, et enfin par lettres dans les années 1820, sans préciser comment passer de l'ancien codage au nouveau. Et en ce qui concerne la production, le seul chiffre fourni était celui du total des yards tissés pendant une période comptable donnée, fourni dans le bilan semestriel, et à partir de 1822 même ce chiffre cessa d'apparaître. En l'absence de toute autre source, il est donc impossible de savoir quelle fut la production de la fabrique de Waltham pendant la plus grande partie des années 1820. Un enregistrement précis de la production ne fut remis en place qu'à Lowell après 1825, et à Waltham après 1828.⁷³

Tout ceci implique que la comptabilité ne pouvait pas être utilisée pour évaluer la rentabilité de chaque type de tissu, au moins jusqu'à la fin des années 1820 ; David M. Porter, qui a identifié ce qu'il considère comme "un effort conscient [...] d'accumulation de coûts tout au long du processus de production" aboutissant dès 1817 "aux rudiments d'un système de calcul des coûts", confirme que le principal élément manquant à ce stade pour véritablement parler de contrôle des coûts était le calcul des coûts unitaires par type de tissus.⁷⁴ La Massachusetts Historical Society conserve cependant une série de tels calculs, intitulés "memoranda" et réalisés aussi bien pour Waltham que pour les nouvelles fabriques de East Chelmsford/Lowell entre 1826 et 1830. Thomas N. Tyson, qui a découvert certains de ces memoranda dans le fonds Appleton, en a fait une lecture erronée, affirmant qu'il s'agissait là d'"une variété de calculs détaillés de coûts unitaires effectués" à Lowell, qui prouveraient l'existence de ce qu'il appelle une

⁷² Cf. BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), compte « Cloth », p. 69-70, 123-124, 167-168, 183-186, 205-206.

⁷³ Cf. BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), compte « Cloth », p. 31-34, 69-70, 123-124, 167-168, 183-186, 205-206, 224-225, 257-258, 305-306. Ware fournit des chiffres après 1822, sans doute parce qu'elle confond ventes annuelles et production annuelle (*Early New England...*, *op. cit.*, p. 111, 114). Nous pouvons comparer les deux chiffres en 1817-1822, et la différence entre les deux varie de 30 à 100%.

⁷⁴ David M. Porter, « The Waltham System... » *loc. cit.*, p. 6.

"comptabilité gestionnaire" ("*managerial accounting*"), comptabilité de coût permettant "la prise de décision, la résolution de problèmes [et] le contrôle opérationnel", mais cependant pas le contrôle de la force de travail. Pour cet auteur, les nombreux exemples de et références à des coûts unitaires indiquent "que les données de coûts étaient utilisées de manière gestionnaire à la fois pour la prise de décision et le contrôle de la gestion [...] les données de coûts influaient sur les décisions lorsqu'il s'agissait de fabriquer ou acheter, de sous-traiter, de conserver ou rénover, de choisir les produits, d'agrandir l'unité de production, et de fixer le prix des produits". La lecture de Tyson conduit logiquement à conclure qu'au milieu des années 1820, Jackson et Appleton avaient développé certains des principaux éléments de la comptabilité de coût moderne.⁷⁵

Mais l'examen détaillé des memoranda qui nous sont parvenus pour les années 1820, et qui sont les seuls exemples connus de calculs de coûts avant 1830 pour l'ensemble des fabriques à Waltham comme à Lowell,⁷⁶ révèle qu'ils furent réalisés en-dehors du flot normal de collecte d'informations sous-tendant la comptabilité de Jackson et des agents qu'il avait nommé à la tête de ces nouvelles unités de production, et qu'ils ne s'appuyaient pas directement sur des informations pourtant disponibles dans les comptabilités mises en place à l'époque. Les memoranda retrouvés dans le fonds Appleton sont rédigés sur des feuilles volantes plus ou moins intactes, mais à partir de 1828 et jusqu'en 1830, alors que Lowell était en pleine expansion avec la fondation des Lowell et Appleton C^o et la construction des unités correspondantes, Jackson en rédigea une série de près de 30 pages dans un carnet de notes spécial. Jackson et Appleton fournissent tous deux des coûts unitaires au centième de cent près, et incluent des catégories comme "frais généraux" et "réparation" (qui pourrait constituer une première approche de la dépréciation).⁷⁷ Le memorandum le plus ancien dans le carnet de Jackson se trouve également en

⁷⁵ « that cost data were used managerially for both decision making and management control [...] make-or-buy, subcontracting, keep-or-replace, product-choice, plant-expansion and product-pricing decisions were informed by cost data ». Thomas N. Tyson, « Mercantilism.., loc. cit. », p. 213, 216, 222, 224.

⁷⁶ T. N. Tyson, « The Nature... », *loc. cit.*, p. 11-14 ; « Mercantilism... », *loc. cit.*, *passim*.

⁷⁷ Appleton Papers, « Proportions of Waltham cotton » et « Mem(o) of cost, sales, + profit on 1000 yds of Cloth - estimated on 12 months work from 31(st) Aug(t) 1822 to 30(th) Augt. 1823 », Carton 3, Dossier 12 ; « Mem(o) of Cloth made and its cost at Lowell Oct. 15. 1827 », et « Mem. of M. Cloth made 6 mo. Oct. 1827 », Carton 4, « General Correspondence, 1826-1831 », Dossier 7 ; « Mem(o) of the cost of Cloth made in 53 weeks from August 25 1827 to August 30

copie dans le fonds Appleton, ce qui en fait un point de départ intéressant; il date de 1828, et concerne Waltham. Il donne pour chaque qualité de tissu le nombre de "beers",⁷⁸ le poids du coton utilisé, le métrage produit (en yards), le coût du coton, le coût du travail, le coût des frais généraux et des réparations, les mêmes coûts pour 1000 yards et par livre, le prix de vente, le profit pour 1000 yards, et une colonne intitulée "profit à l'échelle de 31.07 pour BMC" (cf. Tableau 12 et Figure 30 ci-après). Deux comptabilités étaient tenues, l'une commune aux deux premières unités construites ("Fabrique 1 et 2"), l'autre concernant la troisième unité du site.

L'analyse de ce tableau révèle un fait important : alors qu'il semble fournir des coûts exacts pour chaque catégorie de tissu, les chiffres qu'il contient sont en réalité construits à partir des coûts calculés sur l'ensemble de la fabrique, à la fois pour les coûts directs et pour les coûts indirects. Plus précisément, Jackson ventile et les coûts salariaux et les frais généraux en utilisant une formule précise ; pour les Tissus de qualité 1 à N, dans la fabrique F, les coûts Cs ou Cfg du salaire ou des frais généraux du Tissu X était calculés comme suit :

$$C_{s/fg} = \frac{((n \text{ beers Tissu X}) \times (n \text{ yards Tissu X}))}{\sum_{X=1}^N ((n \text{ beers Tissu X}) \times (n \text{ yards Tissu X}))} \times \text{Total des salaires (ou frais généraux) dans la Fabrique F}$$

En d'autres termes, pour chacune des deux fabriques (dont l'une incluait deux bâtiments différents) qui constituaient du point de vue comptable la BMC, le pourcentage des salaires ou des frais généraux attribuable à la fabrication d'un tissu donné, était le pourcentage de la somme totale dépensée pour cette fabrique en salaires ou frais généraux, pourcentage correspondant au pourcentage du total des yards produits de ce même tissu, pondéré par le chiffre des *beers*, dans la fabrique concernée, comme dans l'exemple ci-après (Tableau 13). Un des résultats de cette méthode de ventilation était que les pourcentages des salaires et des frais généraux totaux

1828 », « Examination of Profit in each mill 6 mos. ending Oct(o) 11 1828 », et « M.M.C Oct 1828 », Carton 4, Dossier 9 ; « Cost of each Cloth and gain in each mill in October 1830 », Carton 4, Dossier 12 ; Jackson Papers, Dossier 16, vol. 42, « Memorandum book on textile manufacturing companies, Aug. 1828 - 19 Oct. 1829 » [ci-après Jackson Papers Memorandum book].

⁷⁸ Un « beer », également écrit "bier", est un nombre fixe de fils de chaîne, souvent 40 chez les tisserands britanniques ; une pièce de tissu valant « 40 beers » compterait 1600 fils de chaîne.

Tableau 12 : Transcription du Memorandum Jackson de 1827-1828 concernant la Boston Manufacturing Company

"Boston Manuf(g) Company. Mem(o) of Cloth made + cost of the same in 53 weeks from August 25th 1827 to August 30th 1828"

| Kinds of cloth | Beers | Pounds | Yards | Cost of cotton | paid for Labor | General exp(s) + | | profit on scale of 3 1/4 | Total cost as above |
|----------------|---------|---------|---------|----------------|----------------|------------------|--------------------|--------------------------|---------------------|
| | | | | | | repairs | profit | | |
| BMC 1 | 40 | 104093 | 310671 | 14883.7 | 8443.87 | 2745.02 | 31.07 | 26072.59 | |
| N 2 | 32 | 84142 | 311351 | 12031.01 | 6769.89 | 2200.83 | 24.86 | 21001.73 | |
| F 3 | 49 | 85468 | 282934 | 12220.61 | 9420.24 | 3062.43 | 38.06 | 24703.28 | |
| W 4 | 66 | 59868 | 148355 | 8560.2 | 6653.15 | 2162.88 | 51.27 | 17376.23 | |
| S 9 | 44 | 112036 | 488700 | 16019.43 | 14610.86 | 4749.86 | 34.18 | 35380.15 | |
| H 7 | 50 | 58509 | 214456 | 8330.77 | 7301.74 | 2368.62 | 38.84 | 18001.13 | |
| P 8 | 58 | 55884 | 180038 | 7957.02 | 7110.66 | 2306.63 | 45.05 | 17374.31 | |
| Total | | 560000 | 1936505 | 80002.74 | 60310.41 | 19596.27 | | 159909.42 | |
| C. 2.98 | N. 3.70 | F. 3.31 | W. 2.47 | S. 4.36 | H. 3.47 | P. 3.22 | yards per lbs | | |
| | | | | | | | Cost of 1000 yards | | |
| | | | | | | | Cost per pound | | |
| | | | | | | | cts | | |
| | | | | | | | mills | | |
| | | | | | | | Sales of 1000 yds | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | per 1000 | | |
| | | | | | | | profit | | |
| | | | | | | | yds | | |
| | | | | | | | | | |

Figure 30 : Memorandum de 1827-1828 concernant la Boston Manufacturing Company

Boston manuf. Company, Mem^o of Cloth made & cost of the same in 53 weeks from 25th August 1827 to 30th August 1828 -

| Kind of Cloth | Beers | Pounds | Yards | Cost of Cotton | | paid for Labor | | General exp ^s & repairs - | | |
|---|-------|--------------|----------|----------------|----|----------------|----|--------------------------------------|----|--|
| | | | | | | | | | | |
| BMC 1 | 40 | 104,093 | 310,671 | 14,883 | 70 | 8,443 | 87 | 2745 | 02 | |
| N 2 | 32 | 84,142 | 311,351 | 12,031 | 01 | 6,769 | 89 | 2200 | 83 | |
| F 3 | 49 | 85,468 | 282,934 | 12,220 | 61 | 9,420 | 34 | 3062 | 43 | |
| W 4 | 66 | 59,868 | 148,355 | 8,560 | 20 | 6,653 | 15 | 2162 | 88 | |
| S 9 | 44 | 112,036 | 488,700 | 16,019 | 43 | 14,610 | 86 | 4749 | 86 | |
| | | 445,607 | 1542,011 | 63,714 | 95 | 45,898 | 01 | 14921 | 02 | |
| H 7 | 50 | 58,509 | 214,456 | 8,330 | 77 | 7,301 | 74 | 2368 | 62 | |
| P 8 | 58 | 55,884 | 180,038 | 7,957 | 02 | 7,110 | 66 | 2306 | 63 | |
| | | 114,393 | 394,494 | 16,287 | 79 | 14,412 | 40 | 4675 | 25 | |
| Total | | 560,000 | 1936,505 | 80,002 | 74 | 60,310 | 41 | 19,596 | 27 | |
| C. 2,96 - N. 3,70 - F. 3,31 - W. 2,47 - S. 4,36 - H. 3,67 - P. 3,22 | | yards per lb | | | | | | | | |

| Kind of Cloth | Labor | Cost of 1000 yards | | | | Whole Cost | Cost per pound | Sales of 1000 yd | profit on 1000 yd | profit on 31,277 lbs BMC | Total cost as above |
|---------------|-------|--------------------|-----------------|--------|--------|------------|----------------|------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|
| | | Gen. Exp. 1000 | Labor Gen. Exp. | Cotton | | | | | | | |
| BMC 1 | 27 18 | 8 84 | 36 02 | 47 91 | 83 93 | 25 05 | 115 . | 31 07 | 31 07 | 26072.59 | |
| N 2 | 21 74 | 7 07 | 28 81 | 38 84 | 67 45 | 24 97 | 95 . | 27 55 | 24 86 | 21001.73 | |
| F 3 | 33 30 | 10 82 | 44 12 | 43 19 | 87 31 | 28 90 | 130 . | 42 69 | 38 06 | 24703.28 | |
| W 4 | 44 85 | 14 58 | 59 43 | 57 70 | 117 13 | 29 . | 180 . | 62 87 | 51 27 | 17376.23 | |
| S 9 | 29 90 | 9 72 | 39 62 | 32 78 | 72 40 | 31 58 | 110 . | 37 60 | 34 18 | 35390.15 | |
| H 7 | 34 05 | 11 04 | 45 09 | 38 85 | 83 94 | 30 76 | 135 . | 51 06 | 38 84 | 18001.13 | |
| P 8 | 39 49 | 12 81 | 52 30 | 44 20 | 96 50 | 31 01 | 150 . | 53 50 | 45 05 | 17374.31 | |
| | | | | | | | | | | 159,909.42 | |

Source : Ibid. © Massachusetts Historical Society, Boston [Ma.]

Tableau 13 : Calcul de ventilation des coûts salariaux dans le bâtiment n° 1 de la BMC

| Tot. Fabrique | Beers*Yards [a1+a2+a3+a4+a5] | | | | Salaires | |
|---------------|------------------------------|--------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
| | 67.548.068 [A] | | | | 45898,01\$ [B] | |
| | Beers | Yards | Beers*Yards | % Beers*Yards | Salaires | % Salaires |
| BMC 1 | 40 | 310671 | 12.426.840 [a1] | 0,1839703 [a1/A] | 8443,87\$ [b1] | 0,1839702 [b1/B] |
| N 2 | 32 | 311351 | 9.963.232 [a2] | 0,1474984 [a2/A] | 6769,89\$ [b2] | 0,1474985 [b2/B] |
| F 3 | 49 | 282934 | 13.863.766 [a3] | 0,2052429 [a3/A] | 9420,24\$ [b3] | 0,2052428 [b3/B] |
| W 4 | 66 | 148355 | 9.791.430 [a4] | 0,1449549 [a4/A] | 6653,15\$ [b4] | 0,1449550 [b4/B] |
| S 9 | 44 | 488700 | 21.502.800 [a5] | 0,3183333 [a5/A] | 14610,86\$ [b5] | 0,3183331 [b5/B] |

Source : cf. Tableau 12.

attribués à un tissu donné dans une fabrique étaient absolument identiques : ainsi, le tissu "BMC 1" coûtait d'après le memorandum 18,3970325% du salaire total enregistré dans l'unité comptable "fabriques 1 + 2", et 18,3970325% des frais généraux pour cette même unité... Le

"profit", en réalité une marge brute, était obtenu en ajoutant le coût du coton aux parts des salaires et des frais fixes obtenues à partir des pourcentages fondés sur les *beers*, et en soustrayant le tout aux recettes venues des ventes. Tout ce calcul complexe prouve que nosbostoniens étaient conscients du fait que les tissus plus fins (au nombre de *beers* plus élevé) coûtaient plus chers à la production. En même temps, ils ne jugèrent pas utile de développer les outils de gestion et la comptabilité nécessaires pour déterminer directement les coûts réels de travail par qualité de produit. Leurs livres de compte leur permettait de savoir combien avait été versé pour le coton, les salaires, etc., dans chaque unité de production (ou supposée telle du point de vue comptable), et ils disposaient certainement aussi des chiffres de yards tissés pour chaque qualité de produit sur l'année dans chaque fabrique. En revanche, ils ne disposaient pas d'une ventilation similaire pour les salaires, ce qui implique qu'ils ne tiraient pas leurs chiffres d'un registre de présence enregistrant le temps de travail et la production des travailleurs ou des machines. En réalité il n'y a aucune trace dans le fonds d'archives volumineux conservé par la division des manuscrits de la Baker Library — Harvard Business School de quelque processus que ce soit permettant de savoir combien la Compagnie versait en salaires pour la fabrication d'un tissu donné, sans même parler des frais de maintenance des machines. D'où la solution improvisée trouvée par Jackson et Appleton : la qualité du produit, mesurée approximativement par le nombre de *beers*, servirait de substitut à l'observation des coûts réels, en supposant que les tissus de meilleure qualité coûtaient plus.

Qu'en était-il du coton? Le poids de coton donné dans les memoranda n'était pas celui effectivement utilisé dans l'année correspondante selon les livres de compte de la Compagnie, mais un poids inférieur. Les comptes de la BMC montrent que 629.189 livres de coton furent utilisées en 1827-28, alors que le memorandum correspondant fournit un total de 560.000 livres.⁷⁹ Une perte de 11% est compatible avec les taux de déchet usuels à l'époque,⁸⁰ et il s'agit donc fort probablement du poids du tissu fini, et non de celui du coton utilisé. Il faut noter de surcroît que si le poids total de chaque catégorie de tissu produite a pu être obtenu par pesage des pièces au moment de l'emballage, le total général de 560.000 ressemble beaucoup à un arrondi, et justement 89% de ces 629.189 livres utilisées dans l'année conduisent à un chiffre très proche (559.978...). Il est donc possible que le poids des tissus s'avère un jour être le résultat d'un calcul sur les métrages ou les *beers* du même type que celui qui précède.

⁷⁹ BMC Fund, Accounts Current (1822-1831), vol. 35, février et août 1828, pp. 122, 150.

⁸⁰ Plus précisément les taux que l'on peut calculer sur la base des consommations réelles des unités monoproduits apparues à Lowell après 1825, cf. *infra* l'analyse de ces unités.

En tout état de cause, le coût du coton pour un tissu était obtenu en multipliant ce poids total (pesé à l'emballage? Ou estimé à partir d'une mesure ponctuelle?) par le coût moyen du coton livré à chacune des deux unités de Waltham dans l'année précédente, ou, ce qui revient au même, en calculant le pourcentage du poids total de coton observé pour chaque tissu et en appliquant ce pourcentage à la valeur totale du coton livré à la fabrique. Mais quel que soit le mode de calcul utilisé, ce qui compte ici, c'est que le prix moyen du coton utilisé pour chaque qualité de tissu était supposé identique (à la sixième décimale, après calcul!) quelle que soit cette qualité, et dans le cas de Waltham l'une des unités comportait deux bâtiments différents, produisant cinq qualités différentes... Ceci tend à prouver qu'il n'y avait pas d'enregistrement de l'utilisation du coton par qualité de produit. Les prix du coton variaient certainement pendant l'année, et les qualités de coton, également de prix divers, n'avaient aucune raison d'être exactement les mêmes d'un tissu à l'autre. Par conséquent, la proportion de déchet de coton ne devait pas non plus être calculable par qualité de produit, puisque si le poids d'origine du coton avait été enregistré, le prix aurait dû l'être aussi, et il variait d'une qualité à l'autre. Enfin, les inventaires de début et de fin de période dans chaque fabrique ne semblent pas rentrer en jeu, ce qui peut encore fragiliser le calcul si les stocks concernés sont importants.

Cette construction complexe ventilant des coûts agrégés sur des coûts unitaires par lignes de produits se retrouve-t-elle à Lowell, où les fabriques étaient majoritairement monoproduits? Les autres memoranda de Nathan Appleton décrits par Thomas Tyson en 1992 permettent de répondre à cette question. Les premiers efforts de calculs de coûts de celui qui était, après Jackson, le principal gestionnaire de Waltham et l'un des acteurs clé de Lowell remontent à l'automne 1824, alors que les machines de la Merrimack C^o tissaient leurs premières pièces, et le bâtiment de la Hamilton C^o sortait de terre. L'un des documents est intitulé "Proportions du coton à Waltham" et "Mem(o) du coût, ventes + profit sur 1000 yds de Tissu — estimé sur 12 mois de travail du 31 août 1822 au 30 août 1823".⁸¹ A première vue, puisqu'aucun des deux documents ne liste le métrage de tissu produit, il semble impossible de vérifier mathématiquement si les chiffres donnés étaient une fonction des *beers* ou de tout autre formule du genre de celle utilisée dans le memorandum Jackson quatre ans plus tard. Pourtant, certains

⁸¹ Cf. Tableau 14. Puisque les coûts étaient calculés pour chaque assemblée annuelle d'actionnaires en octobre, ces tableaux, décrivant la situation jusqu'en « août 1823 » mais rédigés après « last August [1824] », doivent dater de septembre-octobre 1824. Après cette date, Appleton aurait disposé des données 1823-1824. Les feuillets étaient classés par erreur dans les dossiers de correspondance de 1822 et 1823 lorsque je les ai consultés (août 2008).

éléments indiquent qu'Appleton a bien utilisé la même procédure, ou le même type de procédure. Les deux memoranda sont formellement identiques à celui de Jackson, et surtout tous deux indiquent à côté du chiffre de profit calculé à la manière habituelle, en soustrayant des recettes de ventes les coûts ventilés par produits, un second chiffre "à l'échelle", dérivé dans les feuillets Appleton comme dans le feuillet Jackson à partir de la même formule à base de *beers*, ces derniers étant inchangés entre 1824 et 1828 et donnés en 1828. Pour un Tissu X de qualité N, le profit P_X sur le métrage de Tissu X est égal à :

$$P_X = \frac{(n \text{ beers Tissu X})}{(n \text{ beers Tissu BMC 1})} \times P_{\text{BMC 1}} \text{ (en \$)}$$

En d'autres termes, pour chaque qualité de produit, la marge brute, baptisée profit tant par Appleton que par Jackson, devait en théorie être "en proportion" (une expression souvent rencontrée dans les memoranda) des marges brutes du tissu de type BMC 1, choisi comme référence tout simplement semble-t-il parce qu'il s'agissait du tissu produit en premier dans l'ordre chronologique à Waltham. Et cette "proportion" théorique était en réalité obtenue en divisant le nombre des *beers* de chaque tissu par le nombre de *beers* du tissu de référence. Ainsi, le tissu W était de 66 *beers*, le tissu BMC 1 de 40 *beers*, la proportion de l'un à l'autre était de 165% (66/40), et donc le métrage théorique équivalent à 1000 yards de BMC 1 était de 606 yards de W (puisque $1000 \div 165 \approx 606...$), et le profit également théorique sur W devait être 165% du profit sur le BMC 1, quel que soit ce dernier, le tout conduisant même à une colonne de prix qui "devraient" être demandés : "le profit *devrait* être", le tissu "*devrait* se vendre pour [tant]" — j'ajoute les italiques... Dans tous ces memoranda, la formule de "profit on scale" était donc un calcul théorique fondé sur une approximation de la qualité du tissu, et utilisé pour produire des coûts unitaires, qui étaient ensuite présentés comme un standard par rapport à laquelle les coûts réels et les marges brutes devaient être évalués — mais ce coût standard n'était absolument pas calculé à partir des coûts observés!

Les memoranda Appleton révèlent de plus qu'il existait des variations considérables entre cette marge "normale" et la réalité à la fois à l'intérieur de la fabrique et sur les marchés qui absorbaient ses produits. Il n'est pas absolument certain que les coûts unitaires fournis par Appleton pour 1822-24 étaient calculés avec la même formule à base de *beers* utilisée en 1828, mais le calcul à base de *beers* focalise l'attention de toute façon, puisqu'il occupe les deux-tiers du feuillet. Notons enfin que la version Appleton du feuillet Jackson de 1828 n'en diffère que par la présence d'une colonne supplémentaire "Nombre moyen de yards réduit à BMC" qui donne,

pour chaque qualité de tissu un métrage construit en multipliant le chiffre réel de yards de BMC 1 produit en 1827-1828 par une proposition basée sur les *beers* (évidemment...) : les 244.786 yards de tissu W à 66 *beers* enregistrés sont ainsi le résultat de $(40 \div 66) \times 310.671$ yards de BMC 1 (à 40 *beers*) produits cette année-là.⁸² L'intérêt d'un tel calcul est difficile à déterminer puisque le nombre réel de yards produits dans chaque qualité était disponible dans les comptes... Mais ce qu'il faut surtout retenir de tout cela, c'est que tous ces coûts unitaires détaillés au centième de cent, voire au millième de cent pour le coût unitaire d'1 yard, étaient construits par Appleton à partir de moyennes pondérées complexes appliquées à des coûts totaux sur l'ensemble d'une fabrique, et ne reflétaient donc pas véritablement un effort pour *observer* des coûts "réels".

Une autre série de memoranda rédigés par Appleton concerne la Merrimack Manufacturing C°, qui regroupait plusieurs fabriques. A partir de 1825, notre marchand enregistra au moment de certains soldes semestriels d'avril ou octobre les coûts totaux et les coûts unitaires dérivés pour chaque qualité de tissu produite dans chaque fabrique.⁸³ Ici encore, le problème est de découvrir comment les chiffres ont été construits. Le calcul de coût le plus ancien, datant de 1825 (Tableau 15 ci-après), est assez nettement moins développé que les tableaux rédigés pour Waltham que nous avons vus jusqu'à présent. Tout d'abord, il semble bien que le coton consommé dans chaque unité (chaque fabrique ici, puisqu'aucune fabrique n'était groupée avec une autre) n'était pas connu, et que nos gestionnaires devaient tout calculer à partir de la quantité globale de coton consommée par la Compagnie. Le coton était en effet ventilé entre qualités en proportion directe du pourcentage qu'un tissu représentait dans le poids total de tissu produit sur l'ensemble des fabriques, appliqué à la valeur totale du coton consommé. Ainsi le tissu C, par exemple, consommait 16.879,72\$ de coton (0,047\$ par yard), soit 42,67% de la valeur totale du coton consommé par la Compagnie, et les 359.143 yards de tissu C produits pesaient aussi 42,68% du poids total de tissu produit par la Compagnie, et la même relation existe pour toutes les qualités, ce qui exclut tout coïncidence. Alors qu'à Waltham, Appleton avait pu savoir quelle quantité ou valeur de coton était utilisée par chaque unité, ce ne semblait plus être le cas à Lowell —

⁸² « Mem(o) of the cost of Cloth made in 53 weeks from August 25 1827 to August 30 1828 », Carton 4, Dossier 8, Appleton Papers.

⁸³ Thomas Tyson (« The Nature and Environment... », *loc. cit.*, p. 11) cite trois de ces rapports à l'appui de sa thèse sur la modernité du contrôle des coûts à Waltham et Lowell.

d'éventuelles différences dans le déchet restaient insaisissables, non seulement entre deux lignes de produit, mais même entre deux unités.

Tableau 15: Transcription d'un memorandum de 1825 concernant la Merrimack Manufacturing C^o

| Cloth Made At Chelmsford 6 mos. Oct 31. 1825 | | | | | | | |
|--|--------------------|-------------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|-----------------|
| pr. day | | lb. | ps | y(ds) | | | |
| 56. /4 | A | 51085 | 8683 | 238877.1 | 15 | 35831.58 | |
| 45 1/2 | B | 40901 | 7056 | 171783 | 20 | 34356.60 | |
| 84 | C | <u>68495</u> | <u>13005</u> | <u>359143</u> | 16 1/2 | <u>59258.68</u> | |
| | | 160481 | 28744 | 769803 | | 129446.86 | |
| | | | | | | y(ds) | |
| | | 183038 lbs cotton | cost 39559.23 | | pr lb of cloth | 24.650 | 5.138 |
| | | Spinning | 12790.22 | | | 7.970 | 1.662 |
| | | Weaving | 15532.53 | | | 9.679 | 2.018 |
| | | Gen exp. 5456 | | | | | |
| | | repairs 2914 | <u>8370.77</u> | | | <u>5.216</u> | <u>1.087</u> |
| | | | 76252.75 | | | 47.515 | 9.905 |
| | Mill n° 1 | | | | | | |
| | Carding + spinning | 6801.71 | | A | cotton | 5.28 | |
| | Dressing + weaving | 8328.05 | 4.67 to lb | | labour | <u>4.05</u> | |
| | | | | | 1/2 16 [ill] | <u>9.33</u> | 5.67 |
| | 1/2 Gen Expences | <u>4183.38</u> | | B | cotton | 5.87 | |
| | | 19315.14 | 4.20 | | lab. | 5.62 | |
| | | | | | | 11.49 | 8.51 |
| | | | | | | | <u>14773.33</u> |
| | | | | | | | 28309.68 |
| | Mill n° 2 | | | | | | |
| | Carding + spinning | 5988.51 | | C | cott | 4.70 | |
| | Dressing + weaving | 7204.48 | 5.24 | | lab. | <u>4.84</u> | |
| | 1/2 Gen Expences | <u>4185.38</u> | | | | 9.54 | 6.96 |
| | | 17378.37 | | | | 5.62 | <u>23723.45</u> |
| | | | | | | | 52033.13 |

Source : "Expence of Manufacturing at Chelmsford 1 May to 1 Nov 1825," Carton 3, Dossier 16, Appleton Papers.

Les autres dépenses n'étaient pas mieux traitées. Le calcul du montant des coûts hors coton présentés dans le tableau pour les deux tissus A et B produits par la fabrique n° 1 est très simple, puisqu'il consiste à diviser par deux salaires et frais fixes, à attribuer chaque moitié à un tissu, et à diviser par le nombre de yards produit pour obtenir un coût au yard. Pour les frais fixes, Appleton précise bien dans sa feuille qu'il se contente de les diviser par deux. Pour le travail, la vérification est aisée : ainsi pour le tissu A, pour lequel nous avons l'équation :

$19315\$ [\text{salaires versés dans la fabrique n° 1}] \div 2 \div (238.877 \text{ yards de tissu A produit}) = 4,0429 \text{ cts}$ qui correspond bien aux 4,05cts notés par Appleton. La fabrique n° 1 avait produit plus de 50.000 yards de A, et seulement 40.000 yards de B en 1824-25. Un tel calcul ne pouvait donc refléter correctement les coûts des deux tissus. Quant au "profit" (en réalité la marge brute, comme à l'habitude), il est calculé pour chaque qualité en soustrayant du prix de vente au yard le coût au yard obtenu par le calcul, et en multipliant le résultat par le nombre de yards

produits, avec une erreur de surcroît puisque pour le tissu C, Appleton fournit une marge finale de 6,606 cts / yard alors que le calcul que je viens de décrire aboutit à une valeur de 6,960 cts / yards.⁸⁴

Dans une deuxième feuille, datée d'octobre 1827, Appleton se contenta de réappliquer à l'unité 1 et à ses deux produits des coûts unitaires sans doute calculés en 1825-26.⁸⁵ Il écrit que "lorsque la Fabrique 1 moy[ennait] 8,47 A coûtait 7,77 W 9,57", puis fixe le coût au yard du tissu A à 7,02 ct, et celui du tissu W (qui a supplanté B depuis l'année précédente, donc) à 8,64 ct, à partir du coût de la production sur toute la fabrique, de 7,65 ct en 1826-27 : en effet, $7,77/8,47 = 7,02/7,65$, et $9,57/8,47 = 8,64/7,65$. Frais généraux, coton et salaires consommés par la fabrique n° 1 ont été divisés par le métrage total de tissus A et W produits, donnant la moyenne de 7,65, ensuite pondérée en fonction des coûts unitaires de l'année précédente. En revanche, il y a un net progrès du côté du coton, dont la consommation semble avoir été enregistrée pour chaque unité séparément. Comme les fabriques n° 2, 3 et 4 étaient toutes trois monoproduit, pour la première fois en 1827 (ou en 1826, mais je n'ai pu retrouver de feuillet pour cette année-là) les intrants et les produits (inputs et outputs) furent effectivement calculés pour chaque gamme de produit dans ces fabriques spécialisées, plutôt que ventilés à partir de données agrégées. Appleton précisa également que "La raison pour laquelle le déchet réel en coton n'apparaît pas est que le stock dans les Fabriques n'est pas le même qu'en avril dernier".⁸⁶ Cet aveu d'impuissance pourrait signifier qu'Appleton avait commencé à manipuler les fabriques individuelles comme centres de coûts, en distinguant entre le déchet "apparent" (les intrants en coton dans une fabrique moins le poids du tissu produit) et le déchet "réel" (le même chiffre, mais corrigé en prenant en compte les inventaires de début et de fin de période).

Toutes ces possibilités de calcul des coûts "réels", ou au moins d'une saisie un peu plus précise des intrants, n'étaient pourtant pas encore clairement perçues, comme le prouve un autre feuillet, toujours d'Appleton, dans lequel sont présentés les coûts en coton et en salaires

⁸⁴ Dominique Margairaz m'a fait remarquer que formellement tous ces calculs constituaient des règles de trois, identiques à celles utilisées pour le change...

⁸⁵ « when Mill 1 av[erage]d 8,47 A cost 7.77 W 9.57 », « Mem(o) of Cloth made and its cost at Lowell Oct. 15. 1827, » Carton 4, Dossier 7, Appleton Papers.

⁸⁶ « Why the real waste [in cotton] does not appear is because the stock in Mills is not same as in April last. », *ibid.*

pour chaque qualité de produit dans les 6 mois précédant le 15 octobre 1827.⁸⁷ Le coût du coton y était calculé en divisant le métrage en yard par le poids du tissu pour chaque qualité, et en multipliant le chiffre obtenu par 16,35 cts, sans doute le coût moyen d'une livre de coton. Le déchet n'était donc pas inclus, et de fait les valeurs qu'Appleton donne pour le poids moyen de chaque qualité au yard sont bien les mêmes que celles que l'on peut obtenir à partir de l'autre memorandum de 1827 que je viens d'analyser, en ne prenant pas en compte les taux de déchets. Quant au coût du travail, il était ventilé dans un sous-tableau intitulé "Proportion de Travail par *Beer*" : là encore, les valeurs étaient dérivées de données agrégées et ventilées en suivant les nombres de *beers*. Ce qui est surprenant ici, ce n'est pas qu'Appleton ait appliqué une telle approche pondérée, mais qu'il l'ait fait pour trois qualités de tissus pour lesquelles il avait par ailleurs fourni, le même mois et sur une autre feuille de papier, les coûts réels des intrants tels qu'ils pouvaient être tirés de la comptabilité par fabrique. Mais à partir de 1828, il semble bien que les stratégies de ventilation pondérée ont été définitivement supplantées par des comptabilités par fabrique, clairement présentées comme telles dans deux feuilles d'octobre 1828. Mais même alors la question de l'unique fabrique encore multiproduit restait non résolue, et une feuille de 1830 contient encore une ventilation pondérée du coût total de la Fabrique 1 entre les deux qualités de tissu qu'elle produisait, semblable à celle observée quatre années plus tôt.⁸⁸

Concluons avec les memoranda de Jackson, qui fournissent des chiffres pour les Appleton, Merrimack et Hamilton C^o en 1828 et 1829.⁸⁹ Le poids du coton pour chaque qualité de tissu apparaît avec le métrage et le poids total du coton consommé par la Compagnie seulement dans les deux memoranda les plus anciens, d'octobre 1828 (Appleton C^o) et mai 1829 (Merrimack C^o). Cette consommation totale est supérieure au poids total du

⁸⁷ « Mem. of M. Cloth made 6 mo. Oct. 1827 », Carton 4, Dossier 7, Appleton Papers.

⁸⁸ « Examination of Profit in each mill 6 mos. ending Oct(o) 11 1828 » et « M.M.C Oct 1828 », Carton 4, Dossier 9; « Cost of each Cloth and gain in each mill in October 1830 », Carton 4, Dossier 12, Appleton Papers.

⁸⁹ Jackson Papers, Memorandum Book, « Cost of Cloth made by the Merrimack Man Co in 6 mos ending Oct. 1828 », p. 13 ; « Appleton Co. Mem(o) of Cloth made to May 30. 1829 », p. 8 ; « Appleton Co. Mem(o) of Cloth made in 6 mos to Nov(r) 28th 1829 », p. 9 ; « Cloth made 6 mos. to 11 April 1829 » (à la Merrimack C^o, identifiable par ses 5 fabriques et tissus), p. 15 ; « Hamilton Company – Cloth made in [blank] weeks ending Dec(r) 29th 1829 », p. 16.

tissu, mais surtout les taux de déchets implicites varient de fabrique à fabrique, ce qui nous permet pour la première fois d'être certains que le coton fourni à chaque fabrique et le poids du tissu que chacune produisait étaient mesurés indépendamment. Mais dans les deux memoranda suivants, pour ces mêmes deux Compagnies, le chiffre de consommation de coton disparaît, ce qui interdit de faire des hypothèses sur la façon dont le coton consommé est pesé. Pour la Hamilton C^o, aucun chiffre de poids par qualité n'est fourni, et un seul montant de coton consommé est donné pour les deux fabriques de la Compagnie, toutes deux multiproduits, si bien qu'il n'est même pas possible de déterminer si le poids donné est celui du coton fourni ou du tissu produit. De toute manière, que ce soit à la Merrimack ou à la Appleton, lorsqu'une fabrique était multiproduit, Jackson ne s'en tenait pas moins toujours à un seul chiffre pour toute la fabrique pour la consommation de coton, et ne fournissait qu'un taux de déchet, ce qui confirme que jusqu'en 1830 aucun système n'existait pour mesurer le coton consommé sur une qualité de tissu à l'intérieur d'une unité de production, et même s'il est impossible de l'affirmer avec la même certitude pour les salaires, ceux-ci également ont toute chance d'avoir été traités de la même manière, sans possibilité de déterminer le coût salarial d'une gamme de produits particulière à partir du moment où celle-ci n'était pas fabriquée dans une unité monoproduit.

La seule autre source de "coûts unitaires" parfois citée dans l'historiographie est l'inventaire semestriel, dans lequel chaque qualité de produit se voyait associer une valeur en cents. Malheureusement, comme nous l'avons vu plus haut, cette valorisation se faisait au prix du marché, et non à prix coûtant, et ne doit donc absolument pas être prise comme une indication de coûts. Jackson sous-estimait prudemment et systématiquement la valorisation de son inventaire, ce qui a pu induire certains historiens en erreur. Mais même alors, la valeur moyenne donnée pour l'inventaire était quasiment toujours beaucoup plus proche du prix de vente moyen que du coût unitaire moyen calculable à partir des comptes de la Compagnie (cf. Tableau 9 *supra*). L'inventaire d'août 1819 fait exception, mais il s'agit là presque certainement d'un effet de la crise financière, alors à son paroxysme, et dont Jackson tint sans doute compte dans son calcul de valorisation. De plus un examen détaillé des prix de vente et des valorisations d'inventaire pour chaque qualité de produit pour toutes les années où un tel inventaire est possible révèle l'existence d'un processus linéaire de réduction proportionnelle du prix de vente, qui démontre que l'inventaire n'était pas valorisé à prix coûtant.⁹⁰ Tout ceci bien sûr ne peut être prouvé pour les années 1820, puisque la prise de

⁹⁰ Cette lecture erronée des inventaires de la BMC se retrouve ici et là dans

contrôle totale des ventes par B. C. Ward & C^o se solda par la disparition des indications par qualité de tissu, Jackson se contentant d'enregistrer des recettes globales, et des métrages totaux sans précision. Mais il n'y a pas de raison de supposer que les procédures traditionnelles aient changé à Waltham ou à Lowell, et les quelques feuilles d'inventaire subsistant dans le fonds Appleton semble bien refléter des prix de marché avec un certain rabais impossible à déterminer.

Dans l'ensemble, les memoranda de Jackson et d'Appleton ont tous été construits de la même façon. Ils étaient basés sur des données agrégées, les coûts totaux sur une fabrique du coton et du travail, et combinés avec une information partielle sur les qualités de produits, les *beers*, et quelques données réunies à la fin du processus de production (le métrage en yards et le poids du tissu produit pour chaque qualité), le tout parfois (mais pas toujours) complété par des informations sur les intrants en coton (poids et valeur du coton consommé). Rien de tout cela n'impliquait un contrôle ou des outils de mesure internes au processus productif. Il s'agissait de données externes, qui pouvaient être réunies au bureau des comptables et au comptoir d'expédition au moment de l'emballage du tissu. De plus, le nombre de *beers* était un élément qualitatif qui rendait le calcul à la fois plus détaillé et moins exact. Il est quasi certain que les qualités fines de tissu consommaient plus de travail, mais cette surconsommation, y compris les heures perdues à réparer les machines ou du fait de vitesses de tissage réduites par la fragilité des fils, était impossible à dériver directement de la qualité du produit, qui ne reflétait pas forcément le différentiel de consommation réel. De même, des qualités plus lourdes consommaient plus de coton, mais là encore celle-ci ne pouvait être mesurée *ex post*. Les qualités plus fines pouvaient provoquer un déchet plus important, mais celui-ci ne pouvait être mesuré simplement en pesant le produit fini ; au contraire, une telle procédure ventilait mécaniquement ledit déchet sur l'ensemble des qualités produites dans la même fabrique. Et encore, je suppose ici qu'il y avait pesage du tissu ; si les poids étaient simplement estimés, l'erreur était d'autant plus grande.

D'un autre côté, la possibilité de mesurer assez précisément les intrants aussi bien pour le coton que pour les salaires pour une qualité de tissu donnée existait bien dans les comptabilités de Lowell, mais seulement dans les unités de production spécialisées, c'est-à-

l'historiographie. Par exemple, Gary J. Previts et Barbara D. Merino, *A History of Accountancy in the United States : The Cultural Significance of Accountancy*, Columbus [Oh.] : Ohio State University Press, 1998, p. 58, font référence à des calculs de coûts unitaires dès 1818 certainement sur la base de ces inventaires.

dire pour les fabriques qui ne produisaient qu'une seule qualité de tissu. A partir du moment où une fabrique était monoproduit, il n'était plus nécessaire de ventiler les salaires et la matière première entre plusieurs lignes de produits, et le degré exceptionnel d'information sur les intrants et les produits caractéristique du remarquable système comptable développé à Waltham pouvait alors conduire droit à une comptabilité de coût permettant un réel contrôle de ceux-ci. Seuls les frais généraux demeuraient difficiles à traiter, mais ce problème particulier est pérenne, et aucune solution définitive n'y a été apportée même aujourd'hui. Tout ceci conduit à souligner l'importance du développement des usines monoproduits à la fin des années 1820, un élément déjà observé par l'historiographie, mais dont l'impact reste sous-estimé à mon sens.⁹¹ Grâce au fait que certaines firmes de Lowell avaient créé des fabriques spécialisées dans un seul produit, leurs gestionnaires étaient mis en situation de disposer de coûts unitaires détaillés et exacts au plan comptable pour certaines lignes de produit à coup sûr à partir de 1828, et peut-être dès 1824 pour la Merrimack C°. Pourtant, jusqu'en 1829 et au-delà, cette évolution resta partielle, et aucun effort ne fut fait pour permettre de construire des coûts unitaires précis dans celles des fabriques de Lowell qui demeuraient multiproduits.

*

* *

Les développements qui précèdent conduisent à constater que les gestionnaires marchands de Waltham, puis Lowell, ne développèrent que très lentement la capacité de connaître leurs coûts unitaires par gamme de produits. Une hypothèse possible serait que toute approximative qu'elle soit, leur méthode de calcul reflétait suffisamment la réalité du processus de production pour qu'il ne soit pas nécessaire d'introduire des outils supplémentaires de contrôle des coûts. Ceci peut être testé assez facilement, puisque l'erreur engendrée par la ventilation des coûts totaux sur la base des *beers* peut être calculée précisément en appliquant la formule trouvée à Waltham au groupe des fabriques monoproduit, c'est-à-dire à une série de qualités de tissus produits chacun dans une seule fabrique. Les memoranda de la Merrimack C° nous fournissent toutes les informations nécessaires, et le résultat de ce calcul peut être comparé aux chiffres réels des intrants fournis par la comptabilité de chacune des unités spécialisées de la Compagnie (Tableau 16 ci-après).

⁹¹ T. Tyson, « The Nature... », *loc. cit.*, p. 11.

Tableau 16 : Coûts de fabrication d'après une formule et d'après les données comptables dans quatre fabriques monoproduit de la Merrimack Manufacturing C°, 1828-1829

| Coûts de fabrication par qualité de tissu calculés d'après la formule utilisée à Waltham (beers, poids de tissu, métrage en yards, et coûts totaux des salaires, du coton et des frais généraux donnés) | | | | | | | | | | |
|--|---------------|--------|---|------------------------------------|--------|-------------|------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| Tissu / n Beers | Cost/ yd (ct) | Déchet | Coton, prix moy. (calc. par lbs de tissu, ct) | Salaire / yd (calc. par beers, \$) | Yards | Tissu (lbs) | Coton (calc. par lbs de tissu, \$) | Salaires (calc. par beers, \$) | Frais gén. (calc. par beers, \$) | Coton, (lbs, calc.) |
| C 47 | 7.33 | 11% | 0.1433 | 3.33 | 503528 | 105403 | 14941.93 | 16759.56 | 5224.43 | 116967 |
| D 56 | 7.83 | 11% | 0.1931 | 3.97 | 366850 | 67881 | 9622.81 | 14548.5 | 4535.18 | 75328.6 |
| B 40 | 6.75 | 11% | 0.1194 | 2.83 | 589880 | 126127 | 17879.77 | 16709.57 | 5208.84 | 139965 |
| E 58 | 7.99 | 11% | 0.2017 | 4.11 | 179256 | 32894 | 4663.05 | 7362.8 | 2295.19 | 36503 |

| Coûts de fabrication par qualité de tissu d'après les données comptables de chaque fabrique (sauf frais généraux, ventilés sur la base des coûts salariaux) | | | | | | | | | | |
|--|---------------|--------|-----------------------------|-------------------------|--------|-------------|-----------------------|--------------------------|----------------------------------|---------------------|
| Tissu / n Beers | Coût/ yd (ct) | Déchet | Coton, prix moy. (réel, ct) | Salaire / yd (réel, \$) | Yards | Tissu (lbs) | Coton (coût réel, \$) | Salaires (coût réel, \$) | Gen Exp. (est., \$) ^a | Coton, (lbs (réel)) |
| C 47 | 6.70 | 8% | 0.1283 | 2.89 | 503528 | 105403 | 14636.24 | 14571.37 | 4540.85 | 114066 |
| D 56 | 7.41 | 11% | 0.1305 | 3.61 | 366850 | 67881 | 9818.24 | 13246.58 | 4132.48 | 75233 |
| B 40 | 6.37 | 9% | 0.1246 | 2.64 | 589880 | 126127 | 17125.24 | 15600.22 | 4859.40 | 137396 |
| E 58 | 11.84 | 28% | 0.1314 | 6.67 | 179256 | 32894 | 5527.85 | 11962.26 | 3730.91 | 42069 |

Source : "Memorandum book on textile manufacturing companies," Folder 16, vol. 42, Jackson Papers, p. 13.

^aJ'ai ventilé les Frais Généraux en utilisant une clé de ventilation basée sur les coûts salariaux, d'après la formule suivante. Pour les qualités de Tissu 1 à N, les frais généraux FG pour le Tissu X sont égaux à :

$$FG = \frac{((\text{Coût salarial au yard du Tissu X}) \times (\text{n yards Tissu X}))}{\sum_{X=1}^{X=N} ((\text{Coût salarial au yard du Tissu X}) \times (\text{n yards Tissu X}))} \times \sum \text{Frais généraux}$$

Les heures d'utilisation effective des machines pour chaque qualité de tissu auraient sans doute fourni une ventilation plus satisfaisante, mais nous n'en disposons pas. Les frais généraux constituent un coût relativement mineur de toute façon, et modifier la clé de ventilation ne changerait pas grand-chose. Ainsi, diviser directement "General Expenses" par 4 et allouer la valeur obtenue à chaque tissu conduirait aux coûts suivants par yard : *beers* 47, 6.66 ct / yd ; *beers* 56, 7.46 ct / yd ; *beers* 40, 6,28 ct / yd ; *beers* 58, 12,16 ct / yd.

Tableau 17 : Coût calculé et coût réel du coton et du travail au yard dans quatre fabriques monoproduit de la Merrimack Manufacturing C°, 1828-29

| | Coût au yard, en cents, calculé d'après la formule d'Appleton | | | | Coût d'après la comptabilité |
|---|---|----------|------------|-------|------------------------------|
| | coton | salaires | frais gén. | total | |
| C | 2.97 | 2.75 | 0.86 | 6.58 | 6.70 |
| D | 2.62 | 3.77 | 1.18 | 7.57 | 7.41 |
| B | 3.03 | 2.35 | 0.73 | 6.11 | 6.37 |
| E | 2.60 | 7.72 | 2.41 | 12.73 | 11.84 |

Source : cf. Tableau 16

L'erreur générée par le calcul sur *beers* est extrêmement significative, à partir du moment où une qualité de produit se caractérise pour quelque raison que ce soit par un différentiel de déchet ou de coûts salariaux très important. Le coût du tissu E par exemple est bien plus élevé que prévu par la formule à ces deux égards, ce qui signifie que les coûts induits par la fabrication de tissus plus fin restèrent potentiellement sous-estimés pendant une partie des années 1820, à partir du moment où les formules basées sur les *beers* étaient

utilisées. En d'autres termes, les calculs de coûts unitaires réalisés par Appleton et Jackson cachaient justement ce que de tels calculs étaient censés révéler, l'existence de gammes de produits peu ou pas rentables au prix de vente pratiqué. La situation s'améliora à partir du moment où le calcul par *beers* fut abandonné, mais en ce qui concerne les unités multiproduits, il restait une erreur potentielle générée par l'assimilation du poids de coton utilisé au poids final du tissu et à la ventilation par division simple du coût salarial, erreur qui là encore peut être évaluée à la Merrimack (Tableau 17 ci-après). Sans être nulle, l'erreur générée était nettement moins significative, tout en atteignant encore 8% dans le cas d'un tissu "déviant" comme le tissu E. L'introduction d'une comptabilité propre à chaque fabrique, permettant de déterminer ses intrants, représentait donc bien l'étape essentielle dans la construction d'un contrôle réel des coûts de production.

Les memoranda des années 1820, en dépit de la richesse apparente des données qu'ils contiennent, n'étaient donc pas forcément des outils permettant un contrôle des coûts, en particulier du point de vue de l'identification d'inefficiences relatives, déchets excessifs par exemple, dans le processus de production. Pour comprendre leur utilité, il faut les replacer dans un contexte plus large, dans lequel la détermination des coûts unitaires n'étaient pas considérée comme une priorité. Dans leur correspondance, Jackson comme Appleton qualifient toujours leurs données de "calculs" ("calculations"), et utilisent le même terme pour les calculs de profit *ex ante* qu'ils réalisaient lorsqu'ils souhaitaient lancer une nouvelle fabrique ou une nouvelle gamme de produits. Le fait même que leurs memoranda sur les coûts unitaires étaient mêlés à de telles estimations prospectives⁹² est un autre signe que les deux exercices d'évaluations étaient considérés comme similaires. Egalement, la faible qualité des calculs mathématiques réalisés est une autre indication que ces coûts unitaires n'exigeaient pas aux yeux de leurs auteurs un soin particulier.

Une excellente illustration de ce dernier point nous est fournie par un calcul réalisé par Jackson quelques temps après octobre 1828 et visant à déterminer combien de fil était consommé par la fabrique n° 2 de la Merrimack C°. Presque tous les calculs jusqu'en 1828-1829 avaient employé une approche globale, consistant à dériver les chiffres des intrants et des produits en utilisant les totaux fournis par la comptabilité générale de la Compagnie, sans effort d'analyse du processus de production lui-même. Le calcul de Jackson constituait donc la première tentative connue de pénétrer à l'intérieur dudit processus. Distinguer entre filature et tissage pouvait permettre d'introduire un meilleur contrôle des coûts, mais pour cela il fallait

⁹² C'est le cas dans la pagination du Jackson Papers Memorandum Book, par exemple.

construire des normes quantifiées — des coûts standard — permettant de déterminer un niveau de performance attendu dans la transformation du fil en tissu pour chaque qualité de tissu. Les normes de qualité sans doute héritées des tisserands à bras du début du siècle, et en tout cas régulièrement rappelées dans les memoranda, fournissaient la base d'un tel calcul, puisqu'elles spécifiaient les quantités théoriques de yards de fil de chaîne et de trame censées être employées pour chaque qualité. En appliquant ces standards au nombre de yards tissé dans sa fabrique, Jackson pouvait obtenir un chiffre correspondant au poids de fil théoriquement employé, et le comparer au poids de coton réellement consommé. Si une déviation importante apparaissait, elle indiquerait la nécessité de mettre en place un contrôle plus étroit, par exemple en pesant le fil apporté dans la salle de tissage, ce qui permettrait de déterminer si l'inefficience prenait sa source au tissage ou dans l'un des processus précédent.

En pratique, Jackson commença par mal recopier un chiffre, et utilisa le résultat, forcément erroné, à travers tout son calcul (Tableau 18 ci-après). Ensuite il arrondit un des ses facteurs sans raison très claire si ce n'est pour raccourcir le calcul, aggravant l'erreur initiale. L'ordre de grandeur de la déviation finale restait inférieur à 1%, mais ces erreurs étaient très simples à corriger, et les tolérer semble une fois de plus impliquer que tous ces calculs étaient plus traités comme des approximations que comme des observations. Mais le plus remarquable est le résultat de ce calcul. Le poids total théorique de fil utilisé dans cette fabrique particulière, sur la base des spécifications du produit, était de 5% *inférieur* au poids de tissu réellement enregistré à la fin du processus, et cette différence aurait dû être encore plus grande du fait de déchet, que Jackson omit purement et simplement de prendre en compte. Avec un déchet à 11% (les memoranda utilisait tantôt 11, tantôt 12%), le surpoids théorique du produit fini frôlait les 16%, ce qui devenait franchement significatif. Il n'y avait que deux explications possibles : soit le fil utilisé était plus lourd qu'il aurait dû être, alourdissant d'autant le produit fini, soit le tissu produit utilisait *plus* de fil que ce qui était prévu dans les spécifications, si bien que les pièces de tissu étaient plus longues, plus larges, ou plus épaisses qu'elles auraient dû être..

Quelle que soit l'explication, Jackson avait un problème, puisque la relation observée entre le métrage et le poids d'un tissu ne correspondait pas aux normes de produit choisies, et plus précisément les excédait, ce qui pouvait impliquer un manque à gagner pour la Compagnie. Mais les dernières lignes du tableau de Jackson démontrent que son objectif réel n'était pas de déterminer les coûts dans sa fabrique, mais de fournir une base, fût-elle approximative, à des calculs de production prévisionnels. Notre marchand-industriel décida en effet tout simplement d'appliquer le résultat du calcul qu'il venait de faire à une nouvelle

qualité de tissu qu'il souhaitait commencer à fabriquer, y compris une augmentation de 5% de la prévision sur le tissu produit pour un volume de fil donné, correction qui reflétait la déviation observée, sans autre interrogation sur ses sources.

Tableau 18: Poids théorique de fil consommé, déviation apparente, et production théorique de tissu d'après les chiffres de production de la Fabrique n° 2, Merrimack Manufacturing C°, 1829

| | Calcul mathématique correct | Calcul de Jackson |
|--|-----------------------------|-------------------|
| Yards de fil consommés à la Fabrique n°2, Merrimack C° (estimation) | | |
| Yards de tissu produit | 910027 | 910027 |
| Lbs de tissu produit | 186430 | 186430 |
| Nombre de <i>beers</i> (44 fils de chaîne par yard par <i>beer</i>) | 47 | 47 |
| Yards de chaîne (44 x n <i>beers</i> x n yards de tissu) | 1881935836 | <i>1881835836</i> |
| Nombre de fils de trame (<i>threads</i>) | 76 | 76 |
| Largeur du tissu, en pouces (<i>inches</i>) | 32.5 | 33 |
| Yards de trame (Nombre de fils de trame x Largeur du tissu en pouces x N yards de tissu) | 2247766690 | <i>2282347716</i> |
| Total des yards de fil | 4129702526 | <i>4164183552</i> |
| <i>Hanks</i> (= écheveau: 840 yards de fil par <i>hank</i>) | 4916313 | <i>4957361</i> |
| Lbs de fil (28 <i>hanks</i> de fil n° 28 par livre) | 175583 | <i>177048</i> |
| Erreur en % | | |
| (Lbs tissu - lbs fil) ÷ (lbs fil) | 5.03% | 5% |
| Prévision sur la production de tissu | | |
| Yards de fil par yard de tissu, Fabrique n° 2 [erreurs comprises] | | 4576 |
| Yards de fil produites par 6144 broches à la fabrique (1 journée @ 3500 yards par broche par jour) | | 21504000 |
| Yards de tissu par jour dans une fabrique de 6144 broches | | 4700 |
| "add 5%", prévision de production de tissu par jour en yards | | 4935 |

Source : Jackson Papers Memorandum Book, p. 14. Les chiffres erronnés de Jackson sont en italiques, ses prévisions sont construites à partir des chiffres erronnés en question.

Il serait bien sûr possible de soutenir que Jackson avait tout de même remarqué cette déviation entre normes et production réelle, et qu'il avait entrepris d'identifier et corriger le problème sans nécessairement en laisser des traces écrites, mais pourquoi alors appliquer cette même déviation à un *autre* calcul de production de fil puis de tissu, et dans un sens positif de surcroît? Tout indique que notre gestionnaire avait décidé de supposer un surproduit de tissu de 5% sur n'importe quel fil par rapport aux normes en vigueur, alors même que son propre calcul indiquait non pas un tel surproduit de tissu, mais bien plutôt une surconsommation de coton! Puisque le métrage de tissu produit était plus lourd que le fil théoriquement utilisé pour ce métrage, il s'agissait forcément d'une consommation cachée de coton au détriment de la Compagnie et non d'une production cachée de tissu à l'avantage de la Compagnie... Au minimum il eût fallu rapporter tous ces calculs au poids de coton effectivement consommé, ce

que Jackson ne se soucia pas de faire. Car ce qu'il souhaitait vraiment, c'était déterminer quel rythme de production pouvait être espéré pour un certain type de tissu ; contrairement aux apparences, la feuille que je viens d'analyser n'était pas destinée à calculer les coûts, mais bien la production prévisible.

Tous ces développements ne doivent pas conduire à penser que Jackson et Appleton ne se souciaient pas de leurs coûts, y compris leurs coûts unitaires. Le temps et l'énergie dépensés pour construire leurs calculs suffit à prouver le contraire. Mais leur conscience des coûts était celle de marchands, telle que les chapitres précédents nous ont permis de l'appréhender. En particulier le "coût" était contextuel, il portait sur une activité entière, ou sur un groupe de produits, par exemple la gamme des produits d'une Compagnie. Les qualités et les prix de ces produits faisaient sens dans une sémantique collective, saussurienne pourrait-on dire, d'où l'inutilité de calculer un coût comme addition de coûts unitaires de qualités individuelles.

Tout ceci est peut-être perceptible au mieux lorsque l'on met en relation les coûts unitaires et les marges prévisionnelles construits à partir des échelles de qualité des *beers* et les décisions stratégiques des gestionnaires sur leur production. Les données de coût étaient certainement utilisées pour évaluer le caractère approprié du lancement de nouveaux produits ou de nouvelles fabriques,⁹³ ce qui explique pourquoi les feuilles de calcul correspondantes apparurent précisément alors que la Merrimack C° (1824) puis les Hamilton et Appleton C° (1828) commençaient à produire leurs premières pièces de tissu. En revanche, l'observation de marges bénéficiaires assez nettement différentes d'une qualité à l'autre n'eut pratiquement aucun impact sur les stratégies de production à Waltham comme à Lowell (Tableau 19). Sur huit qualités de tissu fabriquées à Waltham en 1824, la deuxième moins rentable en apparence, la E, avait bien été abandonnée en 1828... mais le tissu N était le second en volume de production, alors même que sa marge bénéficiaire était l'une des plus basses en 1828 comme en 1824, quel que soit le mode de calcul ! A l'inverse, les qualités parmi les plus rentables en apparence, les tissus P, W, et H (qui étaient aussi ceux en haut de la gamme de qualité, for logiquement compte tenu de la nature du calcul sur les *beers*) étaient les *moins* produits en 1828...

⁹³ Des calculs de ce genre étaient aussi parfois produits en situation de crise, mais ils restaient le plus souvent à la fois approximatifs et sans lendemains ; cf. par exemple Neil McKendrick, « Josiah Wedgwood and Cost Accounting in the Industrial Revolution », *Economic History Review*, vol. 23, n° 1, avril 1970, p. 45–67.

Tableau 19 : Marges "prévisionnelles", marges comptables⁹⁴, et production, 1824 à 1828

| Marges "prévisionnelles" (calcul avec <i>beers</i>), 1824 | | Marges "prévisionnelles" (calcul avec <i>beers</i>), 1828 | | Production (en yds), 1828 | |
|---|--------|---|--------|---------------------------|---------|
| N | 62.93% | N | 36.86% | W | 148,355 |
| <i>E</i> | 64.21% | BMC | 37.02% | P | 180,038 |
| S | 65.93% | F | 43.59% | H | 214,456 |
| F | 75.71% | W | 43.77% | F | 282,934 |
| BMC | 76.18% | H | 46.27% | BMC | 310,671 |
| P | 76.18% | P | 46.68% | N | 311,351 |
| W | 76.34% | S | 47.21% | S | 488,700 |
| H | 77.30% | | | | |
| Marges comptables, 1824 | | Marges comptables, 1828 | | | |
| S | 59.27% | BMC | 37.02% | | |
| N | 63.04% | N | 40.85% | | |
| BMC | 65.93% | F | 48.89% | | |
| P | 83.19% | S | 51.93% | | |
| <i>E</i> | 86.90% | W | 53.68% | | |
| H | 88.22% | P | 55.44% | | |
| F | 93.26% | H | 60.83% | | |
| W | 97.84% | | | | |

Source : Cf. Tableaux 12 et 14.

Du point de vue de leur comptabilité de coût, les gestionnaires de Waltham et Lowell continuèrent donc jusqu'à la fin des années 1820 à opérer dans le cadre des pratiques marchandes du XVIIIe siècle, en focalisant leurs calculs sur la qualité et la gamme de leurs tissus plutôt que sur l'analyse des coûts d'un produit en particulier. Ceci est très bien illustré par la distinction faite à l'époque entre tissu "fin" et tissu "grossier". La vision traditionnelle de cette échelle de qualité directement héritée de générations de marchands de tissus est présentée à la perfection dans une lettre écrite en 1827 par Nathan Appleton à un actionnaire britannique de la Merrimack C°. D'après le bostonien, "Les produits fins rapportent à l'heure actuelle le plus gros profit et l'entreprise d'impression est certaine de réussir — tout s'annonce bien à Chelmsford — mais je crains qu'ils puissent être déficients en ce qui concerne les moyens de sortir des motifs nouveaux et à la mode aussi rapidement qu'il est souhaitable, sur lesquels le profit sera évidemment le plus important. »⁹⁵ L'idée d'Appleton était bien de suivre

⁹⁴ Les marges prévisionnelles sont celles calculées par Jackson et Appleton à partir des *beers* ; les marges comptables, qui ne sont pas des marges nettes mais s'en approchent, sont celles que j'ai pu calculer à partir des différentes unités monoproducts.

⁹⁵ « Fine goods now pay much the best profits and the printing business is sure to do well.— Every thing promises well at Chelmsford — but I am apprehensive they may be

la demande au plus près, de s'adapter au goût des consommateurs, et de capturer les segments les plus hauts de gamme du marché, supposés par hypothèse plus rentables (nous savons que cette dernière idée était infondée...). Vers 1827-28 en revanche, la situation était en train d'évoluer. Ainsi les administrateurs de la Hamilton Manufacturing C^o pouvaient-ils écrire que "Les produits fins que nous fabriquons se révèlent valoir à peine plus que ceux de description plus grossière, et coûter bien plus", et ils réorientèrent en conséquence leur production vers le tissu grossier.⁹⁶

Nous savons grâce aux memoranda Appleton qu'à cette date la Hamilton C^o ne disposait d'aucune comptabilité de coût détaillée, à vrai dire moins encore que les autres Compagnies. Ce jugement, exact d'après les chiffres qu'il est possible de reconstruire par ailleurs, était donc un jugement de praticien expérimenté, fondé sur une perception d'essence qualitative de la supériorité du tissu grossier, observée indirectement grâce à des données approchées, plutôt qu'à travers un effort cohérent d'enregistrement quantifié des coûts. A la fin des années 1820, les formules à base de *beer* étaient toujours en vigueur, et les fabriques multiproduits étaient la règle. A la Appleton C^o, construite en 1828, les deux fabriques existantes étaient multiproduit, de même que la fabrique n^o 1 de la Merrimack C^o et les deux fabriques de la Hamilton C^o. Au total, en 1830, sur les onze bâtiments de fabrique de ces trois Compagnies ouverts depuis 1824, quatre seulement étaient monoproduit, malgré les avantages évidents que cette dernière formule apportait du point de vue du contrôle des coûts.

Il existe ici et là dans la correspondance des analyses de coût qui semblent fondées sur l'observation directe du processus de production, mais sous réserve d'un inventaire complet que je n'ai pas réalisé, elles semblent toutes avoir été rédigées au moment de l'introduction d'un *nouveau* processus de production pour lequel le gestionnaire concerné ne disposait d'aucun point de repère préalable. C'est le cas par exemple pour les opérations de blanchiment et d'impression.⁹⁷ Il n'est pas impossible non plus que les analyses de coût conduites de loin en loin après 1824 aient finalement débouché sur des réallocations ponctuelles de ressources,

deficient in the means of bringing forward new and fashionable patterns so fast as is desirable on which the profit will of course be greatest. » [N. Appleton] à Th(o). Wiggins, décembre 1824, Carton 3, Dossier 14, Appleton Papers.

⁹⁶ « The fine goods which we made are found to be worth very little more than those of a coarser description and costing much more ». Cité par T. Tyson, « Mercantilism.., » *loc. cit.*, p. 220.

⁹⁷ Tyson, *ibid.*, p. 217 et 219.

mais l'absence de traces de celles-ci dans les années 1820 tend à faire penser à un usage plus épisodique, qui n'allait jamais au-delà de l'identification d'une inefficience particulièrement remarquable. Dans l'ensemble, les efforts de contrôle de coûts qui pouvaient avoir lieu dans certaines fabriques (et pas toutes) au moment des soldes trimestriels étaient de toute façon le résultat incertain de ventilations approximatives, au moins pour les unités multiproduits. C'est sans doute ce qui explique pourquoi des inégalités très apparentes entre les marges bénéficiaires de deux tissus ne conduisaient pas forcément à une réallocation de ressources. Jackson, Appleton et leurs associés étaient trop conscients des limites de leurs propres calculs pour se fier aveuglément aux résultats auxquels ceux-ci conduisaient.

Quelles que soient les exceptions en tout cas, le calcul de coûts unitaires différentiels resta un exercice périphérique et assez imprécis à Waltham et même à Lowell jusqu'à la fin des années 1820. Le contrôle des coûts n'était donc nullement une conséquence directe des innovations techniques ; le moment schumpéterien de Waltham avait eu lieu entre 1813 et 1819, et pourtant une décennie plus tard Jackson et Appleton n'avaient pas encore modifié leur manière de procéder. Les exemples cités dans l'historiographie sont le plus souvent fondés sur des ventilations normées par les échelles de qualité à partir de données comptables portant sur l'ensemble d'une fabrique et non sur des produits particuliers. De tels calculs ne permettaient pas d'identifier d'éventuelles inefficiences différentielles entre lignes de produit, et la situation à cet égard n'évolua pas avant la fin des années 1820 au plus tôt, et encore uniquement pour les fabriques spécialisées, produisant un seul type de tissu. En particulier, les salaires étaient traités comme un coût indirect à ventiler tant bien que mal, et le déchet sur la matière première n'était pas non plus traité de manière différentielle. Les erreurs générées étaient très importantes, allant jusqu'à inverser les résultats réels de certains produits du point de vue de leur rentabilité, et les gestionnaires de Waltham et Lowell se servirent d'ailleurs fort peu des chiffres de coûts pour informer leurs choix stratégiques. L'industriel reste un marchand, la vente reste l'objectif principal, et le profit naît de ventes sur des marchés sans doute en partie captifs.

*

* *

Il est possible que le but réel des memoranda et autres feuilles volantes ait d'abord été de construire un univers de référence permettant des prévisions plausibles, dans un domaine dans lequel nos gestionnaires marchands ne disposaient pas du type de narration cyclique et

coutumière qui fondaient le marché du XVIIIe siècle. Les calculs de coût renvoyaient à l'innovation et à un manque d'expérience préalable ; une fois celle-ci acquise, dans l'univers marchand, de tels calculs perdaient leur utilité. Plusieurs éléments convergent en effet vers l'hypothèse que les fabriques textiles du premier XIXe siècle suivirent en réalité deux trajectoires successives et très différentes, qui sont généralement confondues dans une historiographie pas toujours très précise sur la chronologie. Si, à partir des années 1830, il est clair que le capitalisme industriel moderne commença à s'installer progressivement, et avec lui tout un univers de nouveaux outils de contrôle de coûts, de course à la productivité et de discipline ouvrière, les premières décennies du XIXe siècle en revanche, lorsqu'elles ne sont pas prises de manière trop téléologique comme une annonce du moment économique suivant, font entrevoir la possibilité d'une normalisation de l'invention de la fabrique textile, et l'ébauche d'un futur alternatif, fait de petites unités et de contrôle marchand extérieur.

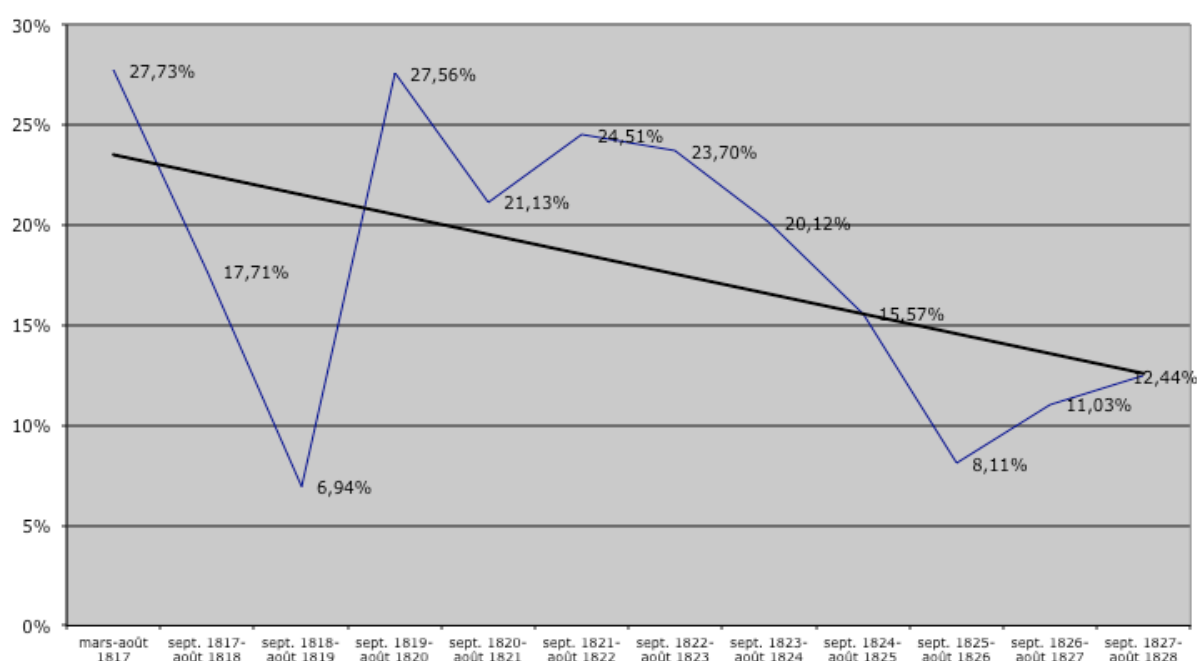
L'évolution de la rentabilité de l'entreprise dans ses dix premières années est un premier signal intéressant. Au départ, rappelons-le, la BMC n'était nullement une firme opérant dans un environnement hautement concurrentiel. Bénéficiaire d'un avantage comparatif considérable, l'entreprise fondée par Lowell dégagait des marges impressionnantes. Mais contrairement à l'hypothèse parfois avancée, l'absence de contrôle des coûts et plus généralement la mise en sommeil de l'impulsion innovatrice à Waltham après 1820, n'étaient pas les conséquences logiques de la réussite d'une entreprise dont la rentabilité était telle qu'elle ne réclamait aucun soin particulier jusque dans les années 1830. Au contraire, les données disponibles⁹⁸ indiquent que les marges de la BMC s'effondrèrent assez rapidement, pour atteindre un nadir de 8% par an dès 1825, remontant cependant au-dessus de 10% à la fin des années 1820. Les fabriques de Waltham et Lowell restaient des opérations rentables, mais plus de la moitié de leur avantage comparatif initial avait disparu, et les marges devenaient assez étroites pour être menacées en cas de crise économique (d'autant qu'elles étaient loin d'être nettes de toute charge cachée, vu l'absence de dépréciation et le caractère incertain de la mesure des frais fixes). Cette chronologie correspond d'ailleurs bien à l'évolution de Appleton et Jackson vers une diversification rapide qui apparaît dans leur correspondance.

Or ce qui frappe aussi bien dans les comptes que dans la correspondance, c'est l'absence de réaction perceptible face à une érosion rapide que Jackson et Appleton ne pouvaient ignorer. La Figure 19 ci-après donne la tendance, et le Tableau 20 ci-après les chiffres calculés à partir de la comptabilité détaillée de la BMC. Contrairement à ce qui se passait

⁹⁸ Cf. Tableau 10 *supra*.

pour les différentiels de productivité entre qualités de tissus différentes, l'évolution globale de la Compagnie était donc parfaitement perceptible. Elle aurait dû conduire ses gestionnaires à mettre en place une politique agressive de baisse des coûts, en particulier des coûts du travail, mais les données existantes démontrent que les salaires, loin de diminuer, augmentèrent plutôt en \$ constants. La seule exception nette porte sur la période de crise 1818-1820, pendant laquelle les salaires semblent avoir nettement diminué. Mais ils remontèrent ensuite, ce qui là encore relève d'une pratique de gestion marchande plutôt qu'industrielle de la crise, le prix du marché plutôt que la productivité gouvernant le salaire à la hausse comme à la baisse.⁹⁹

Figure 31 : Retour net sur investissement à Waltham, 1817-1828, en % du capital investi



Source : Cf. Tableau 10.

Cette stabilité salariale est souvent mise au crédit de gains de productivité qui sont également censés inclure le résultat d'éventuels efforts d'amélioration de la gestion des fabriques. Or la hausse de cette productivité du travail à la BMC fut de 35% en 11 ans, de 1817 à 1828 (Tableau 20). Dans une branche industrielle naissante, avec une force de travail et un processus de production imparfaitement formés en début de période, une telle augmentation n'est guère impressionnante,

⁹⁹ Pour les salaires, les chiffres de Ware, *Early New England...*, *op. cit.*, pp. 112, 273, sont confirmés par Robert G. Layer, *Earnings of Cotton Mill Operatives, 1825-1914*, Cambridge [Mass.], 1955, pp. 17, 21, 49, 17, 21, 49, qui ne trouve aucune tendance pérenne à la baisse des taux à la pièce ou des salaires perçus avant 1835.

Tableau 20: Valeur absolue et index de la production, des coûts, des prix, et de la productivité du travail à la Boston Manufacturing Co, 1817-1828

(en cents par yard, sauf précision contraire, et pour tous les index, base 100 = second semestre 1817; en \$ courant)

| | Mars-août 1817 | Sept. 1817- août 1818 | Sept. 1818- août 1819 | Sept. 1819- août 1820 | Sept. 1820- août 1821 | Sept. 1821- Febr 1822 | Sept. 1822- Febr 1823 | Sept. 1827- Aug 1828 |
|--|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1 Tissu produit (en yards) | 197.192 | 450.421 | 963.649 | 1.220.065 | 1.371.472 | 760.297 | 747.687 | 1.936.505 |
| 2 Coton consommé (en \$) (a) | 22.248,93 | 57.272,20 | 108.184,53 | 83.863,52 | 85.929,44 | 47.951,92 | 51.836,02 | 80.002,74 |
| 3 Salaires (en \$) (b) | 9.318,70 | 20.047,58 | 36.108,82 | 53.296,66 | 49.801,00 | 29.032,91 | 28.840,03 | 67.789,03 |
| 4 Frais généraux (en \$) (c) | 5.769,35 | 14.929,06 | 33.861,59 | 19.027,50 | 24.038,23 | 13.917,78 | 16.265,75 | 33.925,13 |
| A Coût / yard $[(2+3+4) \div 1] * 100$ | 18,93 | 20,48 | 18,49 | 12,8 | 11,65 | 11,96 | 12,97 | 9,38 |
| AA Dont Coût du coton $[(2 \div 1) * 100]$ | 11,28 | 12,72 | 11,23 | 6,87 | 6,27 | 6,31 | 6,93 | 4,13 |
| AB Coût des salaires $[(3 \div 1) * 100]$ | 4,73 | 4,45 | 3,75 | 4,37 | 3,63 | 3,82 | 3,86 | 3,5 |
| AC Coût des frais généraux $[(4 \div 1) * 100]$ | 2,93 | 3,31 | 3,51 | 1,56 | 1,75 | 1,83 | 2,18 | 1,75 |
| BA Coton (% du coût/yard) $[AA \div A]$ | 60% | 62% | 61% | 54% | 54% | 53% | 53% | 44% |
| BB Salaires (% du coût/yard) $[AB \div A]$ | 25% | 22% | 20% | 34% | 31% | 32% | 30% | 37% |
| BC Frais généraux (% du coût/yard) $[AC \div A]$ | 15% | 16% | 19% | 12% | 15% | 15% | 17% | 19% |
| 5 Prix de vente moyen (d) | 27,04 | 27,85 | 26,85 | 21,18 | 20,72 | 20,99 | 20,29 | 13,27 |
| CA Marge brute $[5-A]$ | 8,11 | 7,37 | 8,36 | 8,38 | 9,07 | 9,03 | 7,32 | 3,89 |
| CB Marge brute (% du prix de vente moyen) $[(5-A) \div 5]$ | 30,00% | 26,50% | 31,10% | 39,60% | 43,80% | 43,00% | 36,10% | 29,30% |
| Valeur ajoutée (en \$) pour 1 \$ dépensé DA $[(1 \times 5) \div (2+3+4)]$ | 1,428 | 1,36 | 1,452 | 1,654 | 1,779 | 1,756 | 1,565 | 1,414 |
| DB Index de valeur ajoutée [de DA] | 100 | 95 | 102 | 116 | 125 | 123 | 110 | 99 |
| Productivité du travail (en yds pour 1 \$ de EA salaire) $[(1 \div 3)]$ | 21,16 | 22,47 | 26,69 | 22,89 | 27,54 | 26,19 | 25,93 | 28,57 |
| Index de productivité du travail (en yds EC [de DA] | 100 | 106 | 126 | 108 | 130 | 124 | 123 | 135 |
| ED Index du coût du travail par yard [de AB] | 100 | 94 | 79 | 92 | 77 | 81 | 82 | 74 |
| EE Index du prix de vente moyen [de 5] | 100 | 103 | 99 | 78 | 77 | 78 | 75 | 49 |
| EF Index de la marge brute [de CA] | 100 | 91 | 103 | 103 | 112 | 111 | 90 | 48 |

Notes du Tableau 20 :

(a) Cf. Tableau 10 note (a).

(b) Salaires = Filature + Tissage + Blanchiment (d'après Tableau 10). Une partie de "Blanchiment" devrait être reversée à "Coton", mais les données ne le permettent pas.

(c) Frais généraux = comptes "General expenses" + "Cloth expenses" + "Repairs" (cf. Tableau 10). C'est certainement sur ce poste qu'il y a le plus grand risque de sous-estimation des coûts., dépréciation mise à part.

(d) D'après le compte "Cloth", hors quelques charges financières sans lien avec des ventes spécifiques (de l'ordre de quelques centaines de dollars par an), mais commission de B. C. Ward & C° incluse.

Sources : Pour le tissu produit entre 1817-1818 et 1821-1822, cf. comptes "Cloth" et "Weaving", BMC Fund, vol. 34, Accounts Current (1816-1822), p. 123, 205, 225, 240, 257, 305; pour le premier semestre 1817, cf. vol. 13, Journal (1816-1819), p. 133; pour 1827-1828, cf. Jackson Papers, vol. 42, folder 16, "Memorandum book on textile manufacturing companies", p. 2. Pour le coton, les salaires, les dépenses de fonctionnement et les réparations, cf. Tableau 10. Pour le prix de vente moyen, j'ai divisé pour chaque période les recettes créditées des ventes par le nombre total de yards vendus, tous chiffres tirés du compte "Cloth", vol. 34, Accounts Current (1816-1822), p. 31-34, 69-70, 123-124, 167-168, 183-186, 205-206, 225, 257-258, 305-306, et vol. 35, Accounts Current (1822-1831), p. 1, 47, 122, 150.

puisque'elle peut être attribuée pour une bonne part au processus d'apprentissage par les ouvrières et d'amélioration des machines, qui allait de soi dans un contexte d'innovation.¹⁰⁰ De fait, la seule baisse de salaire repérable en-dehors de la crise de 1818-1820 est une diminution des taux à la pièce des tisserands de 1.50 à 1.25 cents en 1818, fort probablement suivant l'introduction par Moody de nouvelles machines ; les peigneurs se virent simultanément réduits de "7c sur les vieilles machines" à 4c, confirmation qu'il s'agissait bien de l'expression d'un processus de partage des gains de productivité amenés par l'innovation, et non d'une pression à la baisse des coûts.¹⁰¹

En réalité, les salaires et les taux à la pièce semblent avoir été fixés en relation directe avec les taux de rémunération traditionnels dans la branche. Les tisserands à bras aux États-Unis recevaient de 8 à 11 cents le yard, pour un salaire quotidien de 30 à 45 cents, alors que les tisserands de Waltham, qui produisaient 40 yards par jour et plus, gagnaient de 50 à 55 cents.¹⁰² La prime à l'emploi en fabrique tombait donc dans une fourchette de 10 à 80%, et n'était pas négligeable, surtout pour des employées très majoritairement féminines, qui arrivaient ainsi à être mieux payées que des hommes dans la même branche — une situation des plus rares à l'époque. Mais quoi qu'il en soit, ces gains de productivité du travail furent

¹⁰⁰ Cf. William Lazonick, « The 'Horndal Effect' in Early U.S. Manufacturing », *Explorations in Economic History*, vol. 22, n° 1, Janvier 1985, p. 53-96.

¹⁰¹ BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818), p. 68, 69.

¹⁰² Pour la productivité des tisserands à bras, cf. Thomas Dublin, *Transforming Women's Work...*, op. cit. p. 39-41 ; revenu dans Ware, *New England Textile...*, op. cit., p. 306. Les produits le mieux payé chez les tisserands à bras étaient les guingamps et les calicots, alors que la BMC produisait des tissus grossiers. Le différentiel de paiement entre ouvrières de Waltham et tisserands à bras, à qualité égale, était donc plutôt dans le haut de la fourchette.

plus qu'annulés par l'effondrement des prix de vente (-50%), alors même que le coût du travail par yard produit était loin de baisser aussi vite, preuve supplémentaire que la perte de compétitivité ne s'était pas traduite par une pression à la baisse sur les salaires. Seule la chute des prix du coton permit de maintenir des marges acceptables.

La Compagnie ne parvint donc ni à compenser la chute de ses taux de profits, ni à sauvegarder son avantage initial. La rareté relative du facteur travail est souvent invoquée pour expliquer les salaires élevés aux Etats-Unis, et cette rareté a pu jouer pour empêcher Jackson de réduire les salaires. Mais le souci de productivité et de baisse des coûts pouvait s'exprimer dans la gestion et le contrôle des employé/es, sans nécessairement passer par des baisses de salaire, ni s'exprimer de manière comptable. Stephen Marglin a soutenu il y a plus de trente ans que l'enjeu réel de l'industrialisation était le contrôle des ouvriers plutôt que le coût du travail, auquel cas le caractère "moderne" de nos gestionnaires devrait d'abord s'exprimer dans leurs pratiques de contrôle.¹⁰³ Or c'est précisément un deuxième élément qui semble indiquer que nos marchands-industriels ne raisonnaient pas en termes de gains de productivité, ou de pérennité de l'entreprise : ils ne semblent pas avoir cherché à discipliner leur force de travail, ni même s'être vraiment donné des outils pour le faire, alors même que Jackson avait créé des catégories comptables complexes pour les salaires.

Pour commencer, les rôles de salaires étaient plutôt structurés comme des Grands livres. Comme indiqué sur le Tableau 21 ci-après, chaque page était présentée comme un compte marchand, crédité de ce que l'ouvrière avait produit, et débité des salaires versés chaque fin de semaine. Il ne semble pas que la production de chaque ouvrière ait été totalisée, d'autant que l'opération aurait été rendue difficile par l'utilisation simultanée de deux types de notation différents pour les fractions de yards ("1/4", "1/2", "3/4", ou ".1", ".2", ".3"), et par l'habitude de faire courir des comptes sur plusieurs pages différentes, le plus souvent sans références croisées. Ainsi Hannah Stimpson, payée page 90 jusqu'au 8 novembre 1817, l'était au bas de la page 101 jusqu'au 10 janvier 1818, et passait ensuite page 54. De plus chaque changement de page, et chaque solde intermédiaire éventuel, s'accompagnait du total de ce dû de part et d'autres, jamais du total de fil ou de tissu produit. D'autres comptes étaient multiples, comme celui de Stimpson, qui recevait, outre son salaire de tisserande aux pièces, celui, à la journée, d'une cardeuse nommée Rebecca, pour laquelle le nombre de jour travaillé n'était repérable

¹⁰³ Stephen Marglin, « What Do Bosses Do? The Origins and Function of Hierarchy in Capitalist Production », *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, n° 2, été 1974, p. 33-60

qu'à cet endroit. J'ai compté dix-neuf comptes joints dans le rôle de 1817-1818, dont dix-sept subordonnant un travailleur ou une travailleuse à la journée employé/e à des tâches subalternes (cardage, égrenage, balayage, portage de bobines). Ce qui signifie que sur les 139 employés des deux sexes rémunérés par la BMC pour la fabrication du tissu de mai 1817 à avril 1818, 21 n'apparaissent nulle part indépendamment, et 16 voyaient leur paye mêlée à celle d'un travailleur subordonné.¹⁰⁴

Tableau 21: Page du premier rôle de salaire conservé pour la Boston Manufacturing C°

| Dr. 1817 | | | | | | Re(c) of the ag(t) of said Co. the several sums as subscribed to Cr. 1817 | | | | | |
|---|----|------------|-------------------|---------|-------|---|------|-------------------------------|--------------------------------|----------------|----------------|
| Boston Man (g) Co. to Azubah Whitney (weaver) | | | | | | | | | | | |
| May | 3 | To Weaving | 328 yds 1 1/4 cts | 6 | | May | 10 | By Eight dolls 02/100 in full | 8:02 | Azubah Whitney | |
| | 10 | " | <u>314 1/2</u> | 642 1/2 | 6 | 8:02 | 24 | Seven dollars 76/100 in full | 7:76 | Azubah Whitney | |
| | 17 | " | 307,3 | | 6 | | June | 7 | Seven dollars 56/100 in full | 7:56 | Azubah Whitney |
| | 24 | " | <u>313,1</u> | 621 | 6 | 7:76 | 21 | Five dollars | 5:00 | Azubah Whitney | |
| | 31 | " | 254,3 | | 5 | | July | 5 | Eight dollars 85/100 in full | 8:85 | Azubah Whitney |
| June | 7 | " | <u>350,1</u> | 605 | 6 | 7:56 | 19 | Six dollars 18/100 in full | 6:18 | Azubah Whitney | |
| | 14 | " | 253 1/2 | | 4 1/2 | | Aug | 2 | Seven dollars 60/100 in full | 7:60 | Azubah Whitney |
| | 21 | " | <u>283</u> | 536 1/2 | 6 | 6:70 | 16 | Seven dollars | 7:00 | Azubah Whitney | |
| | 28 | " | 285,1 | | 6 | | 30 | Seven dollars 32/100 in full | 7:30 | Azubah Whitney | |
| July | 5 | " | <u>287,2</u> | 572,3 | 5 1/2 | 7:15 | | | | | |
| | 12 | " | 256,2 | | | | | | | | |
| | | " | 14 | | | | | | | | |
| | | " | 270,2 | | 5 3/4 | | | | | | |
| | 19 | " | <u>224,1</u> | 494 3/4 | 6 | 6:18 | | | | | |
| | 26 | " | 288 | | 6 | | | | | | |
| August | 2 | " | <u>320 3/4</u> | 608 3/4 | 6 | 7:60 | | | | | |
| | 9 | " | 283 3/4 | | 6 | | | | | | |
| | 16 | " | <u>291 1/4</u> | 575 | 5 3/4 | 7:19 | | | | | |
| | 23 | " | 285 1/2 | | 6 | | | | | | |
| | 30 | " | <u>286 1/4</u> | 571 3/4 | 6 | 7:13 | | | | | |
| Sept(r) | 6 | " | 224,2 | | 5 | | | | | | |
| | 13 | " | <u>254,3</u> | 479,1 | 5 3/4 | 5:99 | Sept | 13 | By five dollars 99/100 in full | 5:99 | Azubah Whitney |
| | 20 | " | 128,1 | | | | 29 | Fifty-five cents in full | 5:55 | Azubah Whitney | |
| | | " | <u>84</u> | | | | Oct | 11 | Five dollars 19/100 in full | 5:19 | Azubah Whitney |
| | | " | 44,1 | | 1 | 5:55 | 25 | Five dollars | 5:00 | Azubah Whitney | |
| Oct(r) | 4 | " | 221 1/2 | | 5 1/4 | | Nov | 8 | Seven dollars 76/100 in full | 7:76 | Azubah Whitney |
| | 11 | " | <u>192,3</u> | 414 1/4 | 5 1/2 | 5:17 | 22 | Six dollars 26/100 in full | 6:26 | Azubah Whitney | |
| | 18 | " | 257 1/2 | | 6 | | Dec | 6 | Five dollars 81/100 in full | 5:81 | Azubah Whitney |
| | 25 | " | <u>285 1/2</u> | 543 | 6 | 6:79 | | | | | |
| Nov | 1 | " | 254 3/4 | | 6 | | | | | | |
| | 8 | " | 224 | 478 3/4 | 6 | 5:97 | | | | | |
| | 15 | " | 249 1/2 | | 6 | | | | | | |
| | 22 | " | <u>252</u> | 511 1/2 | 6 | 6:26 | | | | | |
| | 29 | " | 252 1/2 | | 6 | | | | | | |
| Dec | 6 | " | <u>212 1/2</u> | 465 | 5 | 5:81 | | | | | |

Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818), p. 88

Autre problème, la mobilité entre salles de travail. Toujours de mai 1817 à avril 1818, huit travailleurs changèrent de salles ou de postes, tout en gardant le même compte sur la même page. Seule la description du travail fut modifiée ("tissage" remplaçant "cardage", par exemple). Quand un taux à la pièce remplaçait une paie à la journée, ou vice versa, le changement se distinguait souvent clairement en feuilletant le rôle, mais il était beaucoup moins facile de repérer un déplacement entre deux positions rémunérées à la journée. Avec l'enregistrement sur plusieurs pages souvent distantes l'une de l'autre, et la présence de

¹⁰⁴ BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818). Deux comptes étaient triples, et trois autres couplaient un travailleur textile et un journalier ou un employé de l'atelier des machines, probablement dans une situation de couple.

comptes multiples, tout ceci signifiait que le calcul du nombre de yards tissés ou du nombre de jours travaillés par chaque ouvrière exigeait un examen détaillé de chaque page du recueil. Rien n'indique qu'un tel examen ait jamais été mené. Les comptes des mécaniciens de l'atelier des machines étaient en revanche divisés en colonnes permettant de décompter facilement le nombre de jours consacrés aux différents secteurs de la fabrique ("Mch(y)", "Gearing ", "Looms", etc.), et le décompte était fait chaque semestre ; il est encore lisible dans la marge, au crayon noir, et aboutissait à une ventilation des salaires des machinistes entre les différents comptes qui en étaient bénéficiaires. Mais aucun sous-total de ce genre n'apparaît dans les comptes d'employées combinant plusieurs types de postes, qu'il s'agisse de mobilité ou de comptes joints. Du coup, la division fondamentale des coûts salariaux entre "Filature", qui incluait les activités ancillaires comme l'égrenage et le cardage, et "Tissage", au cœur du système comptable de Jackson, devenait incertaine, puisque plusieurs couples de travailleuses unissaient une cardeuse relevant de la première catégorie à une tisserande relevant de la seconde, et que rien n'indique que les deux salaires aient été séparés au moment du solde semestriel, et réattribués à leurs départements respectifs.¹⁰⁵

Ce que ces rôles enregistraient avant tout, c'était le crédit et le débit de chaque employé. Sa place spécifique dans le processus de production était précisée, mais pas en détail. Ainsi, il est certain qu'en 1817 au moins, aussi bien les machines que les pièces de tissus qui en sortaient étaient numérotées, et pourtant rien dans les rôles ne permet de relier une ouvrière à une machine ou une pièce de tissu particulière. De plus, les tisserandes étaient souvent créditées pour du travail fait sur plusieurs machines différentes, ce qui signifie que la productivité différentielle d'une machine ne pouvait pas être calculée non plus ; elle pouvait provenir aussi bien de la machine que d'un changement de son titulaire.¹⁰⁶ Tout-à-fait dans la lignée de la pratique marchande, les rôles étaient destinés à enregistrer non pas une productivité, mais un échange de crédit modifiant la valeur du capital et de différents comptes. Outre le crédit de l'employé, le seul élément aisément calculable était le montant dépensé en salaires pour chaque grand département de la fabrique, à condition de ne pas être

¹⁰⁵ *ibid.* Aucune totalisation de ce genre n'apparaît en relation avec les comptes relevant de « Filature » ou de « Tissage », ce qui semble indiquer que seul le montant des salaires versés était débité à ces deux comptes.

¹⁰⁶ Cf. BMC Fund, vol. 25, Ledger (1816-1828), compte « Cloth », p. 43, 120 et vol. 13, Journal (1816-1819), pour la numérotation des pièces de tissu ; et vol. 80, Payroll (1817-1818), par ex. p. 88, pour la numérotation des machines et les échanges de machines.

trop pointilleux sur les frontières entre ces départements.

Au total, le contrôle des ouvrières était d'autant moins envisageable que Jackson n'avait apparemment aucun moyen de mesurer quelle ouvrière produisait quoi. Quant à la discipline, le peu qui peut être perçu dans les documents subsistant n'incite pas à chercher à la BMC, au moins dans ses premières années, le lieu de naissance de l'usine-caserne. Certes, la Compagnie avait mis en place une hiérarchie de cadre exceptionnellement fournie pour l'époque. Pas moins de trois "surintendants" mâles étaient officiellement responsables des salles de cardage, de filature et de peignage, avec des salaires à l'avenant. En ajoutant Jackson, Moody, et Thomas Faulkner, son assistant et responsable de l'atelier des machines, le taux d'encadrement atteignait 1 membre de la maîtrise pour 38 employés, taux élevé pour l'époque et permettant d'envisager un vrai contrôle.¹⁰⁷ Mais en l'absence d'enregistrement des données productives, ces cadres intermédiaires ne pouvaient être contrôlés par les gestionnaires principaux, qui ne pouvaient que leur faire confiance — dans la grande tradition marchande. En un sens, il s'agissait d'agents plus que d'employés, et, comme pour les marchands, un tel rapport principal / agent posait des problèmes de contrôle.

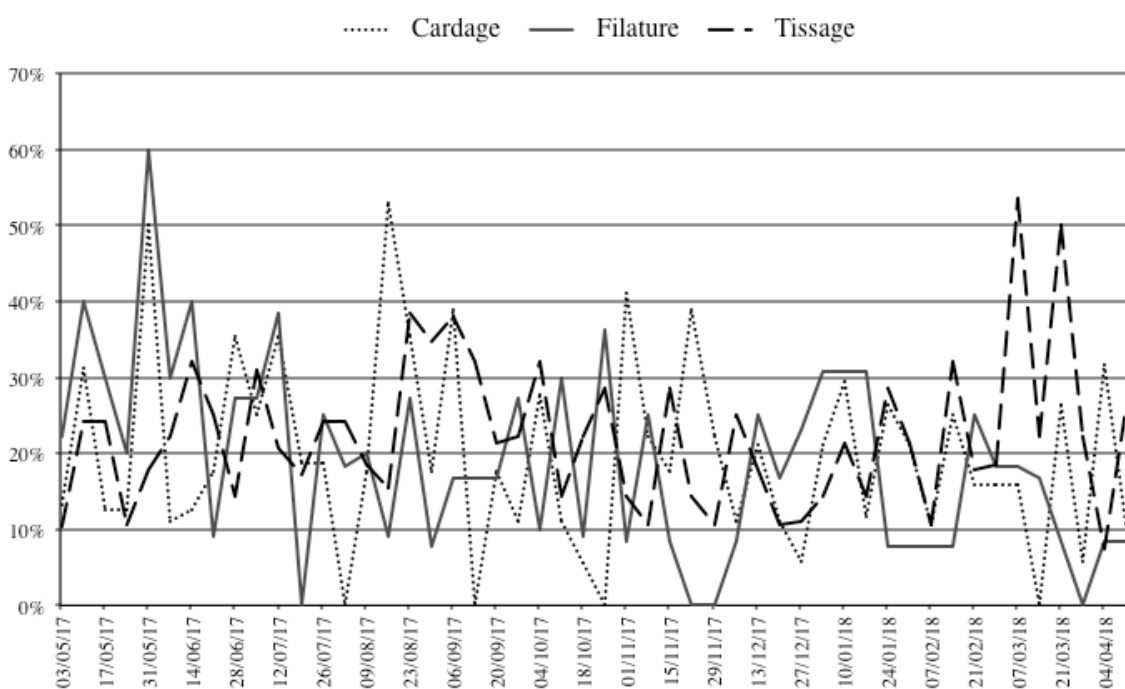
De toute manière, l'introduction d'une surveillance n'était efficace que si elle débouchait sur un traitement différentiel des employés en fonction de leur performance, que ce soit sous forme de récompenses motivantes ou de punitions en cas de non-respect des normes de travail. Or la page reproduite ci-dessus indique qu'en 1817 au moins, il ne semblait pas que des efforts soient faits pour exiger des travailleuses un montant de travail constant d'un jour sur l'autre. Pour commencer, l'unité salariale de base n'était pas le jour mais le quart de jour, semble-t-il. Les travailleuses étaient couramment absente un quart de jour, un demi-jour ou trois-quarts de jours, avec même quelques tiers ou deux-tiers de jours versés dans la salle de cardage (Figure 15).¹⁰⁸ Ces jours partiellement chômés n'avaient aucune influence sur le taux

¹⁰⁷ BMC Fund vol. 80, Payroll (1817-1818) ; outre 6 « cadres », les rôles contiennent 139 employé/es textiles et 93 employés des autres départements, essentiellement des mécaniciens et des journaliers. Pour les taux d'encadrement, cf. P. Lefebvre, *L'Invention...*, *op. cit.*, p. 165.

¹⁰⁸ BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818). J'ai dépouillé les paies de 104 travailleuses : 27 fileuses, 38 tisserandes, et 39 cardeuses, sur les 50 semaines du rôle des salaires, de la première (26 avril-3 mai 1817) à la dernière (4 avril-11 avril 1818), ce qui représente une année d'activité à plein temps pour la fabrique, d'après Kenneth L. Sokoloff (« Productivity Growth in Manufacturing during Early Industrialization : Evidence from the

de paiement à la journée, qui restait le même quelle que soit le présentiel de la travailleuse. Il serait possible de faire l'hypothèse que les retards ou les absences se traduisaient par des retenues de salaire. Mais cette hypothèse est intenable au vu de certains salaires ; j'ai trouvé 13 cas de « semaines » de travailleuses qui totalisaient moins d'une journée de présence, avec 5 cas de paiement d'un quart ou d'un tiers de jour seulement, soit moins de 6% de la valeur d'une semaine de six jours. Il est difficile de supposer qu'un système d'amendes permettrait à des travailleuses pour des performances aussi lamentables, avec 94% de retenue de salaire!

Figure 32 : Pourcentage d'ouvrières de la Boston manufacturing C° ayant travaillé moins d'une semaine complète, par semaine et par salle, 1817-1818



Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

American Northeast, 1820-1860 », dans Stanley L. Engerman et Robert E. Gallman, éd., *Long-Term factors in American Economic Growth*, Chicago : The University of Chicago Press, 1986, p. 725 n. 5) et Thomas Dublin (*Women at Work...*, *op. cit.*, p. 72). La présence au travail de chaque travailleuse a été calculée uniquement sur les semaines travaillées en tout ou partie, en excluant les semaines entièrement chômées. La base contient au total 3.149 semaines travaillées dans les trois départements textiles, cardage, filature et tissage. J'ai également dépouillé, pour avoir un point de comparaison, les paies des 93 travailleurs non textiles: 1 surintendant et 65 mécaniciens dans l'atelier des machines, 2 forgerons, 4 meuniers, 7 charpentiers, 12 journaliers, 1 « poseur de pierre » et 1 salarié sans indication, peut-être apprenti.

De plus, les semaines incomplètes étaient assez rarement versées à des travailleuses quittant la fabrique, ce qui exclut un licenciement ou un départ volontaire. Sur 940 semaines incomplètes, seulement 41 furent suivies d'une absence totale de la travailleuse concernée la semaine suivante, absence qui durait d'ailleurs souvent seulement quelques semaines, donc là encore ne relevant pas d'un licenciement. Les semaines incomplètes pour toutes les travailleuses, qui sont donc liées plutôt à une fermeture de la fabrique qu'à un choix des employées, sont peu nombreuses, avec seulement deux journées chômées de tous les employés, dans les départements textiles (répartis du point de vue comptable entre cardage, filature et tissage) aussi bien que dans les ateliers, pour les semaines du 1er au 6 décembre 1817 et du 30 mars au 4 avril 1818 ; et deux situations de chômage partiel, dans la semaine du 26 au 31 mai, avec une journée chômée pour les cardeuses et les tisseuses, et une demi-journée pour les fileuses, mais rien pour les ateliers, et dans la semaine du 30 juin au 5 juillet, pendant laquelle la plupart des fileuses et tisseuses travaillèrent 5,5 jours ou moins, sans doute pour le 4 juillet, alors que la plupart des cardeuses et des ouvriers en-dehors des départements textiles furent payés pour toute la semaine.¹⁰⁹ Au total, 136 semaines incomplètes furent ainsi générées du fait d'interruption totale ou partielle de l'activité de la fabrique. Mais le reste, soit 646 semaines incomplètes, devait être le résultat de choix individuels d'employées, et ces semaines volontairement chômées en partie représentaient 25,7% des 2.972 semaines payées normalement, c'est-à-dire hors chômage imposé ou départ. En d'autres termes, chaque ouvrière des départements textiles s'absentait pour au moins quelques heures toutes les quatre semaines en moyenne. Sur une centaine d'employée, trois ou quatre arrivaient en retard ou partaient en avance chaque jour, sans sanction observable.

Les chiffres de présentiel par départements modifient un peu l'image générale d'une force de travail assez libre de la gestion de son temps : les travailleuses du textile l'étaient en effet légèrement moins que les hommes de l'atelier mécanique (cf. Tableau 22 ci-après). Les

¹⁰⁹ *Ibid.* A noter que dans tous les cas, une poignée d'employés étaient payés une semaine complète pour une raison que j'ignore : 2 mécaniciens dans la semaine se terminant le 4 avril, 1 journalier et 1 mécanicien pour celle du 6 décembre, 1 tisserande, 1 fileuse et 1 cardeuse le 31 mai, 2 fileuses et 2 tisserandes le 4 juillet. Pour toutes ces semaines, sauf celle du 4 juillet où une partie trop importante des employés travaillèrent une semaine complète pour que l'on puisse parler de chômage forcé, j'ai compté le maximum de jour travaillé comme une semaine pleine.

Tableau 22 : Pourcentage de semaines travaillées par longueur de semaine et par salle de travail, Boston Manufacturing Company, 1817-1818

| | Longueur de la semaine travaillée | Nombre de semaine | Pourcentage cumulé | | Longueur de la semaine travaillée | Nombre de semaine | Pourcentage cumulé |
|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------|
| Cardage (n = 41) | 0,25 | 0 | 0,00% | Filature (n = 27) | 0,25 | 1 | 0,17% |
| | 0,33 | 1 | 0,11% | | 0,33 | 0 | 0,17% |
| | 0,5 | 2 | 0,34% | | 0,5 | 2 | 0,52% |
| | 0,75 | 2 | 0,57% | | 0,75 | 2 | 0,87% |
| | 1 | 2 | 0,80% | | 1 | 1 | 1,04% |
| | 1,25 | 2 | 1,02% | | 1,25 | 0 | 1,04% |
| | 1,5 | 4 | 1,48% | | 1,5 | 1 | 1,21% |
| | 1,75 | 0 | 1,48% | | 1,75 | 1 | 1,39% |
| | 2 | 9 | 2,50% | | 2 | 3 | 1,91% |
| | 2,25 | 2 | 2,73% | | 2,25 | 0 | 1,91% |
| | 2,5 | 3 | 3,07% | | 2,5 | 2 | 2,25% |
| | 2,75 | 1 | 3,19% | | 2,75 | 3 | 2,77% |
| | 3 | 10 | 4,32% | | 3 | 4 | 3,47% |
| | 3,25 | 2 | 4,55% | | 3,25 | 3 | 3,99% |
| | 3,5 | 6 | 5,23% | | 3,5 | 5 | 4,85% |
| | 3,75 | 6 | 5,92% | | 3,75 | 1 | 5,03% |
| | 4 | 7 | 6,71% | | 4 | 3 | 5,55% |
| | 4,25 | 2 | 6,94% | | 4,25 | 2 | 5,89% |
| | 4,5 | 11 | 8,19% | | 4,5 | 7 | 7,11% |
| | 4,66 | 1 | 8,30% | | 4,75 | 0 | 5,89% |
| 4,75 | 7 | 9,10% | 4,66 | 3 | 7,63% | | |
| 5 | 33 | 12,86% | 5 | 13 | 9,88% | | |
| 5,25 | 6 | 13,54% | 5,25 | 10 | 11,61% | | |
| 5,5 | 33 | 17,29% | 5,5 | 16 | 14,38% | | |
| 5,66 | 4 | 17,75% | 5,66 | 0 | 14,38% | | |
| 5,75 | 18 | 19,80% | 5,75 | 26 | 18,89% | | |
| 6 | 705 | 100,00% | 6 | 468 | 100,00% | | |
| Total | | 879 | | Total | | 577 | |
| Filature (n = 38) | 0,25 | 1 | 0,07% | Non textile (n = 93) | 0,25 | 3 | 0,14% |
| | 0,33 | 0 | 0,07% | | 0,33 | 0 | 0,14% |
| | 0,5 | 0 | 0,07% | | 0,5 | 7 | 0,47% |
| | 0,75 | 2 | 0,22% | | 0,75 | 2 | 0,57% |
| | 1 | 1 | 0,29% | | 1 | 21 | 1,56% |
| | 1,25 | 1 | 0,36% | | 1,25 | 1 | 1,61% |
| | 1,5 | 3 | 0,57% | | 1,5 | 6 | 1,89% |
| | 1,75 | 1 | 0,65% | | 1,75 | 4 | 2,08% |
| | 2 | 8 | 1,22% | | 2 | 34 | 3,69% |
| | 2,25 | 0 | 1,22% | | 2,25 | 2 | 3,79% |
| | 2,5 | 5 | 1,58% | | 2,5 | 10 | 4,26% |
| | 2,75 | 1 | 1,65% | | 2,75 | 2 | 4,36% |
| | 3 | 8 | 2,23% | | 3 | 51 | 6,77% |
| | 3,25 | 0 | 2,23% | | 3,25 | 4 | 6,96% |
| | 3,5 | 9 | 2,87% | | 3,5 | 14 | 7,63% |
| | 3,75 | 6 | 3,30% | | 3,75 | 5 | 7,86% |
| | 4 | 11 | 4,09% | | 4 | 67 | 11,04% |
| | 4,25 | 8 | 4,67% | | 4,25 | 21 | 12,03% |
| | 4,5 | 16 | 5,81% | | 4,5 | 29 | 13,41% |
| | 4,66 | 0 | 4,67% | | 4,75 | 0 | 13,41% |
| 4,75 | 15 | 6,89% | 4,66 | 12 | 13,97% | | |
| 5 | 38 | 9,62% | 5 | 125 | 19,90% | | |
| 5,25 | 30 | 11,77% | 5,25 | 38 | 21,70% | | |
| 5,5 | 55 | 15,72% | 5,5 | 144 | 28,52% | | |
| 5,66 | 0 | 15,72% | 5,66 | 0 | 28,52% | | |
| 5,75 | 103 | 23,12% | 5,75 | 89 | 32,73% | | |
| 6 | 1071 | 100,00% | 6 | 1414 | 99,72% | | |
| | | | 6,75 | 2 | 99,81% | | |
| | | | 7 | 4 | 100,00% | | |
| Total | | 1393 | | Total | | 2111 | |

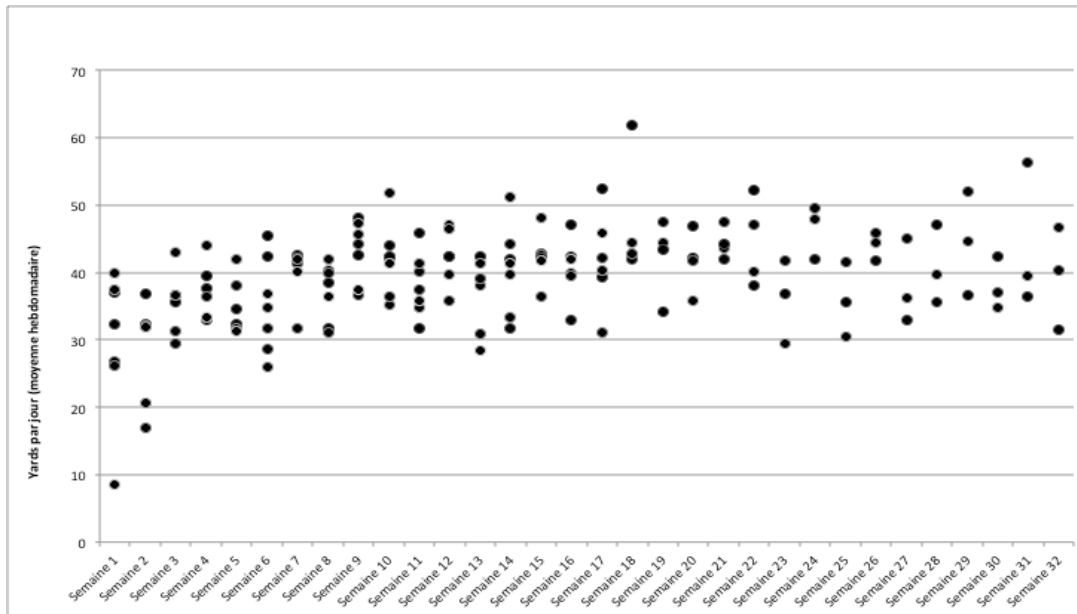
Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

fileuses travaillaient à plein temps pour 82% de leurs semaines, les cardeuses 80%, et les tisserandes 77%, alors que leurs collègues masculins appliquaient un modèle plus proche de celui des artisans indépendants, avec à peine deux tiers de semaines complètes, c'est-à-dire de moins de 6 jours, puisque certains d'entre étaient rémunérés aussi le dimanche. Il s'agissait aussi d'une question de genre, bien sûr. Quasiment tous les employés des départements textiles étaient des femmes, alors que les autres employés étaient tous des hommes, sans exception. Mais en rentrant dans le détail des postes, il s'avère que la situation était encore plus compliquée, et que la qualification comptait en définitive plus que le poste textile ou non, ou même le genre. En effet, les hommes les moins qualifiés, les journaliers, pourtant sans lien avec un processus mécanisé, étaient à peine plus libres de leur temps que les femmes les plus qualifiées. Je ne dispose que de 6 journaliers dans mon échantillon, mais la proportion de semaines complètes atteint 75% pour ce groupe, quasiment autant que pour les tisserandes. De toute manière, même les femmes les moins qualifiées, les cardeuses, pouvaient prendre un congé toutes les cinq ou six semaines, et n'assuraient donc pas une présence continue. De ce point de vue, la BMC en 1817-1818 est assez loin de présenter l'atmosphère enrégimentée associée à l'usine de la première révolution industrielle.

Ce présentiel flexible était peut-être imposé par le propriétaire. Dans un contexte de machines fragiles et peu fiables, les coûts des pannes auraient ainsi été transférés à l'ouvrière, mise en chômage technique. Un dernier élément milite cependant en défaveur de l'idée selon laquelle la productivité des ouvrières individuelles était étroitement surveillée : la distribution des volumes de production hebdomadaires pour chaque tisserande. Les tisserandes constituaient le groupe essentiel dans la fabrique, et parce qu'elles étaient payées à la pièce, nous pouvons calculer leur production hebdomadaire (ce n'est d'ailleurs pas le cas pour les fileuses, un élément de plus qui confirme que Jackson et Appleton ne suivaient qu'assez approximativement la productivité de leurs employés). Bien sûr, les tisserandes récemment recrutées ne pouvaient espérer obtenir le même type de résultat que leurs collègues plus expérimentées ; d'après l'échantillon de sept tisserandes nouvellement arrivées dont je disposais dans la base, le temps d'entraînement permettant à une tisserande d'atteindre son niveau de productivité normal semble avoir été de l'ordre de deux mois et demi environ (Figure 16 ci-après). En limitant notre observation uniquement aux tisserandes ayant au moins 10 semaines de travail enregistrées en 1817-1818, ou une moyenne de performance hebdomadaire au-dessus de 300 yards par semaine, qui garantit dans l'un et l'autre cas une certaine expérience puisque de tels rythmes de production ne sont jamais atteints par des novices, j'obtiens un échantillon de 30 tisserandes expérimentées, qui va permettre de vérifier

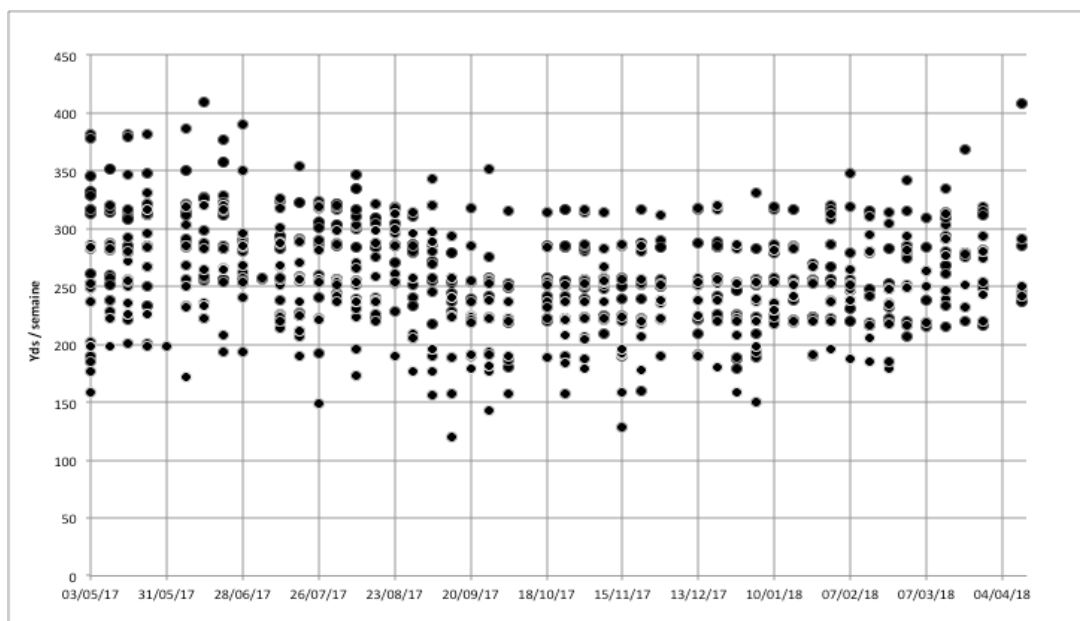
si le volume de production était normé pour les travailleuses « habituelles » de la Compagnie. En prenant en compte uniquement les semaines travaillées, j'aboutis au résultat représenté Figure 17 ci-après.

Figure 33 : Production moyenne quotidienne de 7 nouvelles tisserandes pendant leurs 6 premiers mois de travail, Boston Manufacturing C°, 1817-1818



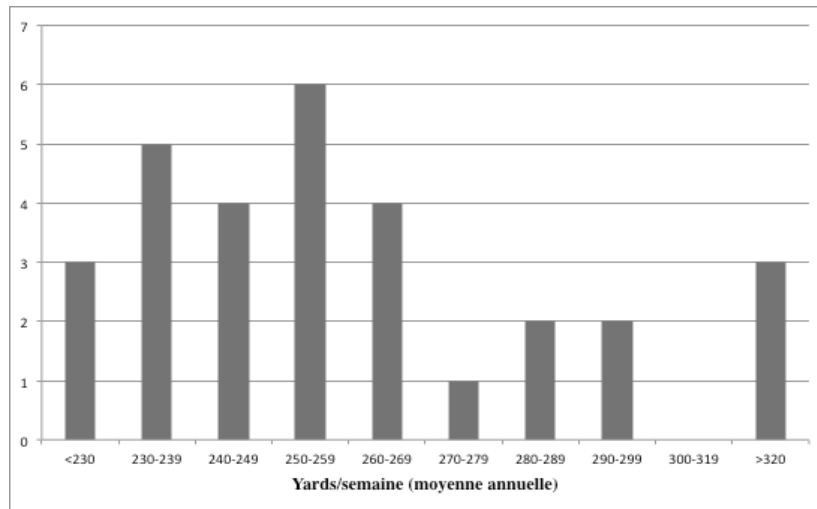
Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

Figure 34 : Production hebdomadaire en yards par tisserande, mai 1817-avril 1818 (pour un groupe de 30 tisserandes expérimentées de la Boston Manufacturing C°)



Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

Figure 35 : Moyenne de production hebdomadaire sur un an, mai 1817 - avril 1818
(pour un groupe de 28 tisserandes expérimentées et ayant travaillé plus de deux mois en 1817-18)



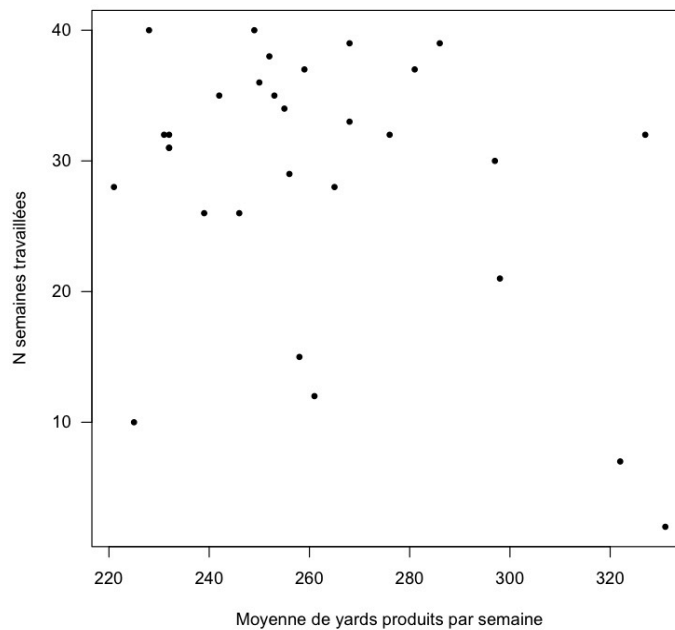
Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

Sur 50 semaines de travail, nos 30 tisserandes produisirent 202.011,55 yards de tissu, en 812 semaines-travailleuse, soit 258 yards par semaine en moyenne. Mais comme la figure ci-dessus l'indique, les performances hebdomadaires de ces travailleuses variaient du simple au double ou plus, avec des volumes allant de 120 à 409 yards. Ces variations pourraient être le produit de problèmes avec les machines, si elles ne se reflétaient pas dans les moyennes annuelles de production ; sur une durée aussi longue, il est exclu que des différences importantes soient générées par des incidents de hasard, et en 1817-1818 la diversification des produits de la BMC était très limitée, trop pour que les différences de qualité influent beaucoup sur le rythme de production. Or l'échelle des moyennes annuelles varie de 221 à 331 yards pour les 28 tisserandes expérimentées ayant travaillé plus d'un mois — 50% de différence... L'ensemble de ces moyennes ressemble fort à une courbe de Gauss, mises à part les tisserandes les plus expérimentées et douées. Au vu de ces données, il semble exclu que Jackson et Appleton aient introduit quelque forme de contrôle de la production que ce soit. En pratique, les tisserandes fonctionnaient comme des sous-traitantes, payées à la pièce, et largement libres de fixer leur propre rythme de production.

La variabilité de la productivité des travailleuses est d'autant plus étonnante qu'aucune trace de différenciation entre les taux à la pièce n'existe dans les livres de la Compagnie. Le yard de tissu était rémunéré à un taux de 1,25 cent, quelle que soit la performance de sa productrice. En 1817-1818, la BMC fonctionnait depuis deux ans déjà, les machines étaient rodées, les procédures en place. Il est possible de supposer que les gestionnaires faisaient face à une offre de travail très insuffisante, et étaient de ce fait dans l'incapacité d'imposer la discipline de la fabrique à des ouvrières peu dépendantes d'eux. Mais l'absence d'incitation

positive à la productivité ne s'explique en revanche que d'une seule manière : ce n'était pas un souci primordial pour nos marchands manufacturiers. Rien ne les empêchait d'introduire des bonus, ou de mieux payer les meilleures travailleuses, mais rien n'indique qu'ils pensèrent le moins du monde à ce genre d'approche. De fait, la mise en relation des productivités hebdomadaires et des durées travaillées dans l'année pour le groupe des tisserandes expérimentées montre que les deux n'étaient tout simplement pas corrélées.

Figure 36 : Moyenne de production hebdomadaire sur un an et période travaillée
(pour un groupe de 30 tisserandes expérimentées)



Source : BMC Fund, vol. 80, Payrolls (1817-1818).

Rien dans la gestion des relations avec les ouvrières n'indique donc que la BMC à ses débuts était un lieu de formation du capitalisme productiviste industriel, bien au contraire. La productivité n'était pas plus normée en pratique à l'intérieur de la fabrique qu'elle n'était quantifiée et suivie par ses propriétaires. Lowell et ses associés introduisirent une innovation ponctuelle, mais ne modifièrent pas par ailleurs leurs modes de gestion, directement hérité du XVIIIe siècle à tous égards. Les quelques éléments de contrôle des coûts et du travail qui apparurent ne furent pas exploités pendant les premières années de la fabrique, et ne servirent en particulier jamais à fixer les prix, ni même à affiner les stratégies de produit, nous l'avons vu. C'est plus tard, à la fin des années 1820 ou au début des années 1830, c'est-à-dire après près de quinze années d'exploitation, et suite à des pressions que j'ai déjà eu l'occasion

d'explorer¹¹⁰ et sur lesquelles je reviendrai brièvement en conclusion de ce chapitre, que les problématiques productivistes commencèrent à faire leur apparition, timidement d'ailleurs dans un premier temps.

*
* *

Investissement limité, indifférence aux problématique productivistes, exploitation d'une rente de situation sans stratégie à long terme, réorientation rapide d'une gamme de produits à une autre, stagnation aussi de la taille des unités de production et absence de progrès technique après l'élan initial ; Waltham était bien une fabrique marchande, et non une usine capitaliste industrielle, et Lowell à ses débuts était placée sur la même trajectoire d'ensemble. Après leur acte schumpéterien fondateur, Jackson et ses associés se contentèrent de tirer profit de leur avantage comparatif initial, sans songer ni à le maintenir, ni à le traduire en position dominante sur un marché à travers des gains de productivité soutenus sur le long terme. Ils ne semblent jamais avoir eu l'idée qu'ils pouvaient même se créer une telle situation dominante sur le plan productif.

L'interprétation parfois avancée selon laquelle le marché sur lequel ils opéraient était hautement concurrentiel et impossible à dominer est une réinterprétation *ex post*, que rien ne justifie dans les faits. Le marché des tissu grossiers était protégé de la concurrence extérieure, Waltham avait un avantage concurrentiel considérable, et vers 1820 assurait une part non négligeable de la production nationale. Les taux d'accumulation à la fin des années 1810 et la place tenue par les fondateurs de la Compagnie en Nouvelle-Angleterre pendant plusieurs décennies par la suite sont incompatibles avec cette interprétation de toute façon.¹¹¹ La courbe de demande de la Compagnie n'était certainement pas plate, du moins dans ses premières années d'opération.¹¹²

¹¹⁰ P. Gervais, *Origines.., op. cit.*

¹¹¹ Rothenberg, « Invention.., » *loc. cit.*, p. 98.

¹¹² La remarque de Meyer déjà citée (*Roots.., op. cit.*, p. 119), quoique sans fondement factuel, exprime bien les possibilités qui s'offraient aux promoteurs de Waltham. McGouldrick soutient prudemment la vision d'un marché textile concurrentiel après 1830, mais implique nettement que la situation avant cette date était plus proche du monopole (*New England Textile.., op. cit.*, p. 31). Même Zevin, le principal promoteur de la thèse d'un

De toute façon, même en supposant que le marché des textiles grossiers était condamné à devenir concurrentiel à cause d'éventuelles contraintes exogènes, comme la nature très segmentée de ce type de marché, un contexte de non-respect généralisé des brevets, l'absence de système de transport efficace, ou la rareté relative du facteur travail, il n'en reste pas moins vrai que les gestionnaires de la Compagnie n'essayèrent jamais de réaliser assez de gains de productivité et de gagner assez d'avantages comparatifs pour ne fût-ce que compenser ces contraintes et conserver une part de marché aussi importante que possible. Après 1820, ils ne firent pas grand-chose pour améliorer leur fonction de production, si ce n'est peut-être faire des efforts pour réduire les coûts de travail directs, tout-à-fait dans la tradition du *putting-out* marchand.¹¹³ Et lorsque les prix baissaient au point qu'il devenait impossible de compenser en réduisant les salaires et les taux à la pièce, l'activité cessait.¹¹⁴ Le contrôle des coûts, fréquent dans les phases initiales de lancement, disparut largement ensuite, et jusqu'en 1825 au moins, les dirigeants de Waltham restèrent convaincus de la validité d'un modèle marchand de production flexible, fondé sur des gammes de qualité étendues et des réorientations fréquentes de la production.

Rien de tout ceci ne correspond à une pratique capitaliste industriel. La théorie économique n'offre pas beaucoup d'outils pour comprendre comment un marché concurrentiel se transforme en marché oligopolistique, au-delà de l'hypothèse quelque peu tautologique selon laquelle les courbes de coûts d'un tel marché doivent être orientées à la baisse sur le long terme. Mais le fait est que l'apparition de marchés oligopolistiques, dominés par quelques grandes entreprises entourées d'une nuée de sous-traitants et d'entreprises ancillaires, est une caractéristique de la Révolution industrielle au XIXe siècle. Une telle évolution est

marché concurrentiel, utilise une courbe d'offre pour les cotonnades en 1816 bien éloignée d'une concurrence parfaite, avec deux segments dont l'un à un niveau de prix inférieur correspondant à la production à Waltham (« Growth of Cotton Textile... » *loc. cit.*, p. 138).

¹¹³ Cette passivité finit même par déclencher une révolte d'actionnaires en 1842 ; cf. Mailloux, « Boston Manufacturing Company... » *loc. cit.*, p. 208-210, et Porter, *The Jacksons...*, *op. cit.*, p. 125-128.

¹¹⁴ D'après McGouldrick, un cadre de compagnie textile déclara encore en 1867 que « la fabrique qui fonctionne à pleine capacité est celle qui a la meilleure chance d'obtenir un profit » (« the mill that runs to its full capacity has the best chance of obtaining a profit », *New England Textiles...*, *op. cit.*, p. 103) ; McGouldrick interprète ceci comme une référence à la courbe de coût, mais que vient faire ici la chance ?

généralement associée à des déplacements brutaux de la courbe d'offre suite à des évolutions techniques majeures, et l'introduction du métier à Waltham créa exactement ce genre de contexte. Au minimum, l'ampleur de leur avantage initial aurait dû inciter nos bostoniens à explorer la possibilité de capturer une part importante du marché des tissus grossiers aux Etats-Unis et au-delà, mais si l'on en croit les sources dont nous disposons, l'idée ne leur en vint même pas...

Pourquoi se satisfaire ainsi d'une position limitée alors que l'on peut faire mieux? je crois que la seule réponse possible à cette question est que les promoteurs de la première industrie textile n'appliquaient pas à leur situation un modèle industriel, mais un modèle issu de l'économie marchande. L'abandon de la soumission au marché et aux prix qu'il dicte, l'élaboration d'une stratégie de baisse des coûts et de gains de parts de marché sont des signes de la transition au capitalisme industriel, et cette transition n'était pas réalisée à Waltham en 1820.¹¹⁵ Les industriels d'aujourd'hui cherchent à être des "price-makers" et non des "price-takers", à fixer les prix et non à s'y soumettre ; le besoin de grandir est l'obsession de chaque start-up, et chacun admet qu'au bout du compte chaque marché sera dominé par quelques gros opérateurs. A Waltham, l'objectif n'était pas la conquête d'un marché, mais son contrôle ; il s'agissait bien d'une fabrique marchande, et ceci explique la domination des commissionnaires comme B. C. Ward & C°, y compris dans l'organisation des flux de crédit..

Tout ceci permet de mieux comprendre certains traits de l'histoire de Waltham, et même en général du textile de Nouvelle-Angleterre. Ni l'identification des sources de valeur ajoutée, ni le repérage des inefficiences n'étaient des priorités marchandes, ce qui explique pourquoi la comptabilité de Waltham était si pauvre à cet égard. Les inventions de Moody relevaient d'une gestion marchande d'un avantage à court terme et non de la recherche permanente de gains de productivité, et c'est pourquoi cette impulsion innovatrice disparut si vite. La stagnation relative de la productivité du travail, et le caractère stable des salaires s'explique mieux si l'on ne suppose plus l'existence de cette même recherche de gains de productivité. Enfin, le désinvestissement et la réorientation flexible sont dans la droite ligne des stratégies marchandes traditionnelles. Diversifier plutôt que conquérir des parts de marché était parfaitement logique dans un univers dans lequel le *price-maker* n'était jamais seulement producteur. De fait, les plus grosses unités construites à Lowell jusqu'en 1839 étaient au plus deux fois plus grandes que l'unité ancestrale de Waltham, plus précisément que la deuxième fabrique construite en 1818, qui servait même de référence à la taille des fabriques en

¹¹⁵ Cf. P. Gervais, *Origines...*, *op. cit.*, Conclusion.

Nouvelle-Angleterre (la "mill unit" ...). Croître signifiait surtout se diversifier dans un marché stable, et non conquérir des parts de marché sur des concurrents grâce à des économies d'échelle...¹¹⁶ bref, la transition à l'industrie n'était pas le produit naturel du progrès technologique, mais une véritable rupture avec un passé qui pesait très lourd et dont l'influence se fit sentir bien après le début du capitalisme industriel. A Waltham, des machines hautement innovantes et extrêmement rentables opérèrent pendant dix ans sans amener de rupture avec le style de gestion de leurs propriétaires marchands.

J'ai abordé ailleurs et pour une autre région les mécanismes de cette rupture,¹¹⁷ mais il est sans doute utile de faire remarquer ici que l'évolution à Waltham et Lowell est compatible avec le modèle que j'avais avancé : des attitudes productivistes apparaissant après 1825-1830 dans un contexte de concurrence débridée, de crises récurrentes et d'effondrement des profits. Dès 1827, la décision des administrateurs du Conseil d'administration de la Hamilton C° d'abandonner la production de tissus fins constitue un premier exemple d'usage du contrôle des coûts, usage ambigu cependant puisqu'il aboutit à une réorientation de la production et non à des tentatives de réduction des coûts pour rendre la gamme de produits en cause à nouveau concurrentielle. Mais c'est surtout au début des années 1830 que l'on commence à trouver des exemples de plus en plus nombreux d'actions productivistes, dont Tyson a donné une liste importante, à commencer par la lettre de 1836 dans laquelle un agent demande que la Appleton C° "se réveille [...] et essaye de battre [la Jackson Manufacturing C°] dans les six prochains mois", et également l'introduction dans les années 1830 d'objectifs de production assortis de bonus salariaux.¹¹⁸ Autre signe de cette évolution, la tendance plus affirmée à tenter de jouer sur le processus de production pour obtenir des baisses de coût. Le premier exemple que j'aie trouvé apparaît dans une lettre de Kirk Boott, agent principal de la

¹¹⁶ Cf. Ware, *Early New England...*, *op. cit.*, sur l'évolution des salaires, des revenus ouvriers et des prix. D'après McGouldrick, *New England Textiles...*, *op. cit.*, le taux de réinvestissement resta faible après 1850 dans les grandes fabriques de Nouvelle-Angleterre. Pour la taille des unités, cf. Gibb, *Saco-Lowell Shops...*, *op. cit.*, p. 71 *seq.* Dalzell, *Enterprising Elite...*, *op. cit.*, p. 225-227, invoque des facteurs culturels plutôt qu'économique pour expliquer la relative stagnation de Waltham et de ses descendantes.

¹¹⁷ P. Gervais, *Les origines...*, *op. cit.*

¹¹⁸ « wake up [...] and try to beat [the Jackson Manufacturing Company] the next six months to come », cité par Tyson, « The Nature... », loc. cit. », p. 13, et « Mercantilism... », loc. cit. », p. 218.

Merrimack C°, conservée dans le fonds Appleton, et dans lequel il explique comment il essaie d'obtenir une baisse des taux pratiqués par les imprimeurs sur tissus qu'il a embauchés.¹¹⁹ De plus, les valeurs complexes qu'il donne comme coûts d'impression semblent bien être issus d'un processus d'observation précise de la production plutôt que de calculs ventilant des coûts agrégés comme auparavant.¹²⁰ Il se peut aussi que la possibilité de calculer des coûts de production de manière directe dans les fabriques monoproduits de la Merrimack C° ait joué un rôle, en amenant nos gestionnaires à réaliser que les méthodes qu'ils utilisaient jusqu'alors n'étaient pas satisfaisantes. D'un autre côté, la fabrique monoproduit ne fut pas généralisée dans les années 1830, malgré l'avantage comparatif considérable qu'elle représentait en termes de contrôle des coûts... Mais c'est bien dans les années 1830 que la transition commença à se faire, et l'incitation principale fut certainement fournie par la baisse des marges bénéficiaires, devenues minuscules à la fin de la décennie. A Waltham et Lowell comme ailleurs, c'est l'échec du modèle marchand et non sa réforme qui produisit le passage au monde industriel.

¹¹⁹ Kirk Boott à N. Appleton, 6 mai 1827, Appleton Papers, Carton 4, Dossier 5.

¹²⁰ Cf. « Cost of Finished Prints Oct 14 1826 », Appleton Papers, Carton 4, Dossier 4.

Chapitre 5: Institutionnaliser le rapport de crédit, quelques pistes

Le modèle d'économie marchande fondé sur le crédit, et focalisé sur la sphère des échanges, comportait donc un volet productif, qui intégrait pleinement la domination de cette même sphère des échanges dans le processus de construction du profit. L'innovation technique ne modifiait nullement l'ordre des priorités des investisseurs marchands, et n'avait aucune raison de le faire tant que l'objectif principal restait le contrôle de l'accès à un marché plutôt que l'acquisition d'un avantage concurrentiel décisif en termes de courbes de coûts. Le résultat était un monde économiquement bien différent du nôtre, dans lequel l'enjeu principal était ce contrôle de l'accès au marché, les soucis de productivité étant subordonnés et largement encadrés par cet ordre de priorité. L'essentiel était de s'insérer dans des filières marchandes, des quasi-cartels capables de contrôler ces accès. La mesure du succès marchand n'était pas le profit quantifié monétairement, mais le degré auquel cette insertion était complète et diversifiée. En un sens, le profit monétarisé n'était qu'un sous-produit parmi d'autres d'une telle position privilégiée sur une série de segments de marché.

Dans un tel univers, le cadre institutionnel de l'activité économique ne pouvait pas non plus être celui que nous connaissons aujourd'hui : en particulier, la condamnation du délit d'initié et des pratiques anticoncurrentielles, et d'une façon général tout le discours et les pratiques institutionnelles entourant la libre concurrence, auraient été aussi dénués de sens qu'inapplicables, puisque tout le fonctionnement économique s'articulait autour de filières marchandes oligopolistiques et capables d'intégrer les concurrences dans des systèmes de contrôle hiérarchisés. Le mode d'interaction normal entre les pratiques marchandes et les institutions dans le cadre desquelles elles se déroulaient se situait donc plutôt, pendant la plus grande partie de notre période et du point de vue de la plupart des agents, du côté de l'encadrement ou de la limitation de ces pratique, soit de l'extérieur par l'intermédiaire des réglementations applicables au fonctionnement d'un segment de marché, d'un type d'acteurs, ou d'un type d'activités, soit par le biais d'une fonction d'arbitrage que les institutions, en particulier juridiques, assuraient en cas de dissension entre acteurs.

Nous savons depuis longtemps que les deux types d'approches, réglementation et arbitrage juridique, furent effectivement employés à l'époque Moderne, mais leur impact sur la domination économique marchande est resté plus supposé que prouvé. L'effet pratique de l'interdiction de l'usure et du développement d'un taux d'intérêt légal, pour ne citer que cet outil très connu d'encadrement institutionnel des marchés à l'époque moderne, n'est pas facilement mesurable à partir du moment où il est difficile de repérer les taux d'intérêt effectivement imposés par les créanciers. Plus directement opératoires, les plafonnements de prix et autres mesures de contrôle des marchés, très importants par exemple pour les marchés des grains, ou les politiques tendant à privilégier certains groupes marchands par rapport à d'autres (du mercantilisme à l'exclusif colonial), avaient certainement un impact sur les filières marchandes, en favorisant certaines directions d'expansion et en handicapant d'autres,

mais évaluer leur capacité à limiter ou encadrer le profit marchand exigerait de déterminer les quantités effectivement vendues et les prix effectivement pratiqués sur le segment de marché soumis à des réglementations, ce qui n'a rien d'évident.¹

Dans cet ultime chapitre, qui constitue à vrai dire plus une exploration préliminaire que l'exposition de résultats encore à venir, je me contenterai d'aborder une dimension particulière de l'encadrement des pratiques marchandes qui présente le double avantage d'être relativement facilement saisissable et en même temps de toucher au cœur de la spécificité de l'activité marchande de l'époque. Il s'agit du statut accordé à l'exercice quotidien du monopole marchand, ou, pour le dire autrement, du degré auquel des filières monopolistiques marchandes pouvaient s'appuyer sur des garanties institutionnelles. Ces garanties, à l'époque moderne, pouvaient se concevoir sous deux formes principales. La plus efficace était la concession d'un statut juridique privilégié à une telle filière monopolistique, ce qui impliquait à la fois un privilège exclusif et la concession à la filière de la personnalité juridique. En obtenant que lui soit accordée soit un monopole explicite sur un segment de marché, soit un avantage comparatif assez décisif pour permettre la construction d'un tel monopole, une filière marchande ainsi officiellement reconnue juridiquement pouvait mettre au service de sa domination tout l'appareil institutionnel à l'origine de son privilège. Une autre solution, moins immédiate, consistait à obtenir des institutions arbitrales, juridiques en particulier, des injonctions consolidant le fonctionnement solidaire d'une filière donnée, ce qui revenait à adosser les pratiques monopolistiques à des règles de comportement institutionnelles. Ce deuxième outil était moins puissant, puisqu'il n'assurait pas en lui-même la domination d'un groupe marchand sur un segment de marché. Mais il permettait tout au moins de rendre le groupe plus pérenne, et donc plus susceptible de perpétuer son contrôle à moyen ou long terme.

Les deux approches ne sont pas synchrones sur notre période, et sont également décalées géographiquement. Les colonies britanniques d'Amérique du Nord ne développèrent pas de droit propre significatif à cet égard avant leur indépendance, pour d'évidentes raisons politiques ; pour le XVIII^e siècle, notre champ d'enquête doit donc se recentrer sur la métropole britannique, source du droit. Ensuite, les chartes donnant la personnalité juridique ou "incorporant" des filières marchandes en tant que telles, chartes assorties donc d'un privilège exclusif ou de son équivalent, restèrent rarissimes, pour ne pas dire inexistantes, aussi bien en France qu'en Grande-Bretagne et dans ses colonies, ce qui indique bien que tous, responsables étatiques et membres des communautés marchandes, avaient conscience de la puissance potentielle ainsi concédée. A vrai dire, dans les deux pays le principe général pendant cette

¹ Jean-Yves Grenier, *L'Economie...*, op. cit., p. 372-374, en arrive à conclure que loin de limiter le pouvoir de manipulation des segments de marchés par des marchands, la réglementation du marché du blé au moins l'amplifie au contraire, en favorisant les comportements de mimétisme...

période fut de ne jamais accorder de privilège exclusif à des partenariats marchands particuliers. Les différentes Compagnies coloniales, des Indes Orientales et Occidentales ou Africaines, constituaient des exceptions ; seules les difficultés de l'intégration coloniale de nouveaux espaces les justifiaient, elles ne concernaient qu'un nombre très restreint d'acteurs, et elles étaient strictement contenues loin des territoires métropolitains.² Même pour le commerce au long cours vers ces nouveaux espaces d'exploitation coloniale, d'ailleurs, il semble que la tendance générale ait été à la montée en puissance des partenariats commerciaux simples, non privilégiés, au détriment de structures dont le rôle avait surtout été d'accompagner le mouvement expansionniste européen à ses débuts.³ Quant au commerce intérieur et intracontinental, il était quasi totalement le fait de partenariats marchands organisant leurs filières sans avoir recours à des privilèges exclusifs.

En revanche, dès le XVIIe siècle dans certains domaines et de plus en plus au cours du XVIIIe siècle, un certain nombre de domaines connexes à l'activité commerciale échappèrent à l'interdiction de principe du privilège monopolistique à visée marchande. Ce fut souvent le cas pour les compagnies de transport, et dans une moindre mesure pour les compagnies de banque et d'assurances. En ces domaines, mais aussi dans la gestion des droits sur l'eau, du foncier, ou d'associations privées variées (charitables, surtout), des compagnies à charte accordée par le législateur ou à privilège concédé localement existèrent pendant tout le XVIIIe siècle, y compris en Grande-Bretagne malgré l'interdiction de principe prononcée par le *Bubble Act*.⁴ Nous ne disposons malheureusement que de très peu d'informations sur l'impact sur la pratique marchande de ces compagnies privilégiées avant la "folie des *turnpikes*" puis "des canaux" de la deuxième moitié du XVIIIe siècle, puisque les travaux existant sont pratiquement tous centrés sur l'histoire institutionnelle propre, ou à la rigueur l'impact macroéconomique de ces compagnies, et pratiquement jamais sur l'interaction microéconomique entre une filière commerciale et les outils de contrôle que la propriété d'un canal, d'une compagnie de diligences, d'une *turnpike* ou d'une banque pouvait mettre à la disposition de ses membres. Et de toute façon, qu'il s'agisse des compagnies coloniales ou des compagnies privilégiées de banque ou de communication, la majorité des opérateurs marchands en France comme en Grande-Bretagne et dans les colonies n'étaient sans doute pas concernés par de telles opérations pendant une grande partie du XVIIIe siècle.

² La focalisation exclusive sur les grandes Compagnies coloniales, caractéristique de l'historiographie jusqu'à présent, est donc regrettable.

³ David Hancock, « Atlantic Trade and Commodities, 1402-1815 », dans Nicholas Canny et Philip Morgan, *Oxford Handbook of the Atlantic World*, Oxford : Oxford University Press, 2011, p. 324-241.

⁴ Armand Buddington DuBois, *The English Business Company After the Bubble Act, 1720-1800*, Londres : Oxford University Press, 1938.

Gradis, malgré son poids économique local, ne participait pas à une Compagnie coloniale institutionnalisée, et avait construit son propre réseau oligopolistique,⁵ avec l'aide de l'intendant Bigot, dans le cadre normal du partenariat marchand non privilégié. En 1788 en revanche, Hollingsworth, marchand important localement mais de moindre envergure que Gradis, était actionnaire de la principale banque locale, la *Bank of North America*, et utilisait cet accès privilégié pour gérer au mieux le flux de ses effets de commerce. Il n'était pas administrateur cependant, et il faut attendre les années 1800 pour voir ce type de position se répandre chez les marchands étatsuniens. Mais après cette date, les Etats-Unis représentent un terrain privilégié de développement des compagnies monopolistiques à exclusif commercial. Je proposerai donc dans les pages qui suivent deux études successives, d'abord de la forme juridique du partenariat telle qu'elle existait comme cadre par défaut de l'activité marchande au XVIIIe siècle, étude qui nous donnera en quelque sorte un niveau de base, une première idée de la façon dont le monopole marchand pouvait s'insérer dans l'espace institutionnel, en l'occurrence surtout l'espace britannique, pour lequel les sources sont plus accessibles. Puis je changerai de période et de continent pour analyser la montée en puissance exceptionnellement rapide des privilèges particuliers concédés à partir des années 1780 dans le cadre des Etats-Unis, première nation à avoir connu un tel phénomène. Nous pourrions ainsi évaluer d'abord la mesure dans laquelle la pratique des institutions juridiques encourageait ou au contraire contraignait la pratique marchande quotidienne, sans pour autant accorder des privilèges exclusifs, puis, à partir de cet univers du XVIIIe siècle, les raisons pour lesquelles ces mêmes privilèges exclusifs, jusque-là restés largement inaccessibles, commencèrent à être largement distribués, et la mesure dans laquelle cette évolution peut être considérée, ou non, comme un changement majeur dans les rapports entre activité marchande et environnement institutionnel.

*

* *

Que dit la loi au XVIIIe siècle de l'engagement mutuel que représente un partenariat

⁵ Si le poids exact de la Société de Gradis dans l'approvisionnement canadien n'a jamais été mesuré, le consensus de l'historiographie est que cet approvisionnement dépendait d'un très petit nombre de gros acteurs. Cf. Guy Frégault, *François Bigot : administrateur français*, Montréal : Guérin, 1996 [1948], et également les notices très détaillées consacrées aux principaux acteurs par les auteurs du *Dictionnaire biographique du Canada*, aujourd'hui en ligne (<http://www.biographi.ca/index-f.html>), en particulier celle concernant Bigot, rédigée par John-Francis Bosher et Jean-Claude Dubé.

marchand? Parmi les enjeux proprement commerciaux généralement explorés par les juristes, la question des formes d'association entre acteurs marchands n'apparaît qu'assez rarement.⁶ Elle est pourtant plus importante pour mon propos que des sujets mieux étudiés, dans la mesure où il s'agit sans doute de la seule question juridique qui soit entièrement spécifique au groupe des marchands. Les mécanismes de change internationaux ou d'endossement et de circulation des effets de commerce, insérés dans la relation contractuelle plus générale entre acheteur et vendeur ou entre créancier et débiteur, ne donnèrent jamais lieu avant le XIXe siècle à une *Law merchant*, définie comme corps de principes ou de procédures qui serait applicable aux seuls marchands, en dépit de la légende historiographique qui prit corps chez les historiens du XIXe siècle à cet égard. Les concepts et les procédures appliqués pour gérer les contrats de types particuliers générés par l'activité marchandes furent ceux déjà utilisés pour régler les litiges entre non-marchands. De toute façon même les contrats nouveaux n'étaient pas réservés aux marchands ; l'un des premiers cas connus en Grande-Bretagne de responsabilité légale sur une lettre de change au sens moderne du terme, *Chat v Edgar* (1662),⁷ implique un boucher, un éleveur, et un curé... Plus largement, en France comme en Grande-Bretagne les juristes ne se limitaient pas à prendre en considération les intérêts de la seule classe marchande. Le statut économique de classe dirigeante de cette dernière, dont je soutiendrai en conclusion de ce travail qu'il était fermement établi au XVIIIe siècle, n'impliquait absolument pas une absence d'autonomie du politique. Or le système judiciaire était un élément essentiel des mécanismes d'arbitrage politique permettant de résoudre les conflits entre marchands, et aussi et peut-être surtout entre marchands et non-marchands. Dans la mesure où la cohésion

⁶ Cf. surtout Henri Lévy-Bruhl, *Histoire juridique des sociétés de commerce en France aux XVIIe et XVIIIe siècles*, Paris : Les Editions Domat-Montchrestien, 1938, et également Amalia D. Kessler, *A Revolution in commerce : The Parisian Merchant Court and the rise of commercial society in eighteenth-century France*, New Haven : Yale University Press, 2007 ; pour la Grande-Bretagne, des indications éparses dans James Steven Rogers, *The Early History of the Law of Bills and Notes...*, *op. cit.*

⁷ 83 E.R. 1156 ; identique à *Edgar v Chut*, 83 E.R. 130. Le cas est analysé par J. S. Rogers, *The Early History...*, *op. cit.*, p. 125-126. Les jugements anglais ont été enregistrés dès la fin du XIIIe siècle par des *reporters*, des légistes qui les ont publiés ensuite afin de disposer de recueils de précédents. Ces registres de jugements, de plus en plus systématiques et précis pour les principaux tribunaux du royaume à partir du XVIe siècle, sont maintenant entièrement numérisés et disponibles en ligne. Chaque jugement est codé par un n° de *English Report*, normalement commun à tous les compte-rendus d'un même procès (mais pour l'époque Moderne le codage reste imparfait, comme ici, puisque deux *reporters* ont utilisé deux orthographes différentes, créant encore aujourd'hui deux *records* différents pour la même décision)..

sociale n'aurait pas résisté à une pratique de domination absolue de la part des marchands, il est donc normal de découvrir que les décisions juridiques n'étaient pas conçues pour servir ou concerner les seuls marchands.⁸

Pourtant, sur certains points précis, les systèmes juridiques furent bien amenés à prendre des positions concernant les seuls marchands, et la nature de ces points de focalisation de l'interaction entre activité marchande et acteurs institutionnels est tout-à-fait révélatrice. Pour ce qui est de la Grande-Bretagne, nous pouvons nous appuyer pour déterminer ces points focaux sur les quelques apologistes de l'existence d'une *Law merchant* brièvement apparus au milieu du XVIIe siècle, à l'occasion d'une tentative par l'Amirauté de capturer au détriment des Cours de *Common Law* l'ensemble des litiges commerciaux. Malheureusement le plus connu d'entre eux, Gerard Malynes, souvent cité du fait d'une introduction contenant une présentation générale enthousiaste de la *Law Merchant* comme droit naturel et universel, n'était pas lui-même un juriste, et définit la *Law Merchant* comme l'ensemble des *pratiques* des marchands — son livre est en réalité un manuel de commerce similaire à celui produit un peu plus tard par Savary et contient, entre autres, les calendriers utilisés en Europe, une étude des différences entre chiffres romains et arabes, une autre des poids et mesures, et même un atlas. Ses premières références, fort vagues, à des règles juridiques interviennent à la fin du chapitre IX, où sont rappelées les conditions d'un contrat légal... du point de vue du droit romain, non employé par la plupart des tribunaux en Angleterre! Et le chapitre XVII, 3e partie, portant sur les différents droits nationaux, contient une section intitulée « Of the Common Law of England » qui donne les grandes lignes des différentes procédures en *Common Law* sans plus faire la moindre référence à une *Law Merchant* qui ne semble avoir aucune influence sur les pratiques légales décrites.⁹

Il vaut donc mieux se tourner vers l'autre grand partisan de la *Law Merchant*, un juriste, Sir John Davies, qui aborde spécifiquement les différences de celle-ci avec la *Common Law*, à

⁸ De même, en France, les tribunaux consulaires jugeaient des activités marchandes, qu'elles soient ou non le fait de marchands. Sur la *Law merchant* et l'autonomie relative des Cours de justice, cf. Stephen E. Sachs, « From St. Ives to Cyberspace... », *loc. cit.* ; également J. S. Rogers, *The Early History...*, *op. cit.*, pp. 20-31. Le débat actuel est résumé par Nikitas E. Hatzimihail, « The Many Lives - And Faces - Of Lex Mercatoria : History as Genealogy in International Business Law », *Law and Contemporary Problems*, vol. 71, n° 3, été 2008, pp. 169-190. Sur le rôle de la sphère politique comme lieu d'arbitrage, cf. P. Gervais, *Les origines...*, *op. cit.*, p. 39-44. A noter que le terme de "Law merchant", réapparu au XVIIe siècle dans le cadre de la querelle entre civilistes partisans de l'Amirauté et juristes de *Common law*, avait à nouveau totalement disparu chez les juristes du XVIIIe siècle.

⁹ Gerard Malynes, *Consuetudo, vel Lex Mercatoria, or The Ancient Law-Merchant*, Londres : Printed by Adam Islip, 1622.

partir d'une position favorable à une juridiction aussi étendue que possible de l'Amirauté. Or même sous la plume de ce chaud partisan du développement du droit civil en Angleterre, ces différences sont en fin de compte assez restreintes. Après avoir rappelé que les marchandises étrangères ne peuvent être confisquées à l'instar des marchandises d'un marchand britannique, ce qui ne porte pas directement sur la pratique marchande nationale, Davies donne une liste très limitée de six règles juridiques particulières aux marchands : possibilité pour deux partenaires d'entamer une action en compte ("action of account", ou *render*) l'un contre l'autre pour des biens possédés en commun, impossibilité de considérer ces biens comme possédés en *joint-tenancy* (qui implique en cas de décès le transfert de la part du disparu aux autres propriétaires), impossibilité pour la partie défenderesse d'arguer de l'absence de contrat écrit pour mettre fin à une action pour dette par serment simple, suspension des exemptions de douanes et péages existant pour les marchandises possédées par des ecclésiastiques ou des nobles à partir du moment où ces marchandises sont destinées à des transactions marchandes, possibilité pour un marchand britannique de recouvrer un bien volé par un marchand d'une autre nation aux dépens de n'importe quel marchand de la même nation étrangère (là encore, une règle plutôt de commerce extérieur), enfin, exemption de la nécessité de sceller et signer un engagement pour que celui-ci ait force de loi. A cette forte courte liste s'ajoute les règles statutaires gouvernant les tribunaux de foire et les tribunaux des marchandises ("Courts of the Staple"), qui stipulaient simplement la possibilité d'accélérer les procédures habituelles afin d'accommoder les besoins de marchands en transit, sans détails précis par ailleurs sur la manière d'obtenir cette célérité.¹⁰

L'ensemble du chapitre, intitulé "De la Loi Marchande, qui est une branche de la Loi des Nations, et de la façon dont elle diffère de la *Common Law*, et de la façon dont dans les jugements de notre Loi, les Marchandises diffèrent effectivement des autres Marchandises & Biens Meubles qui ne traversent pas les Mers, et de la façon dont la *Common Law* et la Législation admettent et autorisent effectivement la Loi Marchande", tient en une dizaine de pages petit format, et la moitié de cet espace restreint est consacrée aux mesures mercantilistes régulant les rapports avec les marchands étrangers. Pour les marchands britanniques proprement dit, la jurisprudence porte donc en définitive sur un point seulement : une flexibilité particulière de la solidarité entre partenaires. Cette solidarité peut être créée plus facilement,

¹⁰ Sir John Davies, *The question concerning impositions, tonnage, poundage, prizage, customs, &c. fully stated and argued, from reason, law, and policy dedicated to King James in the latter end of his reign*, Londres : Printed by S. G. fo Henry Twyford, 1656, Chapitre 3 : « Of the Law Merchant, which is a branch of the Law of Nations, and how it differs from our Common Law; and how in the judgement of our Law, Merchandizes do differ from other Goods & Chattels which do not cross the Seas; and how the Common Law and Statute Law of England do admit and allow of the Law Merchant », pp. 9-20.

puisque un instrument écrit formalisé par un sceau n'est pas nécessaire, et, une fois créée et dans la mesure où elle comporte un élément de copropriété, sa dissolution n'est pas restreinte par des règles aussi rigoureuses que celles gouvernant les copropriétés non marchandes. Il y a donc, en un sens, liberté plus grande d'entrée et de sortie ; surtout, cette liberté est au bénéfice exclusif des marchands eux-mêmes, puisque ce sont leurs décisions (de s'engager, de se désengager contre leur partenaire, ou de limiter leur engagement en termes de copropriété) qui ont force de loi, contrairement à ce qui se produirait dans un autre contexte. Enfin et surtout, ces quelques traces d'un droit spécifique aux marchands confirment que la solidarité marchande est bien au cœur de la réglementation juridique, comme elle est au cœur du fonctionnement économique. Il est à noter également que la *Common Law* seule visait à influencer la pratique marchande à cet égard, puisque le législateur, lui, s'était limité à édicter quelques règles procédurales destinées à réduire le gouffre séparant la temporalité des tribunaux de celle des foires et des marchands ambulants. Cette mesure pratique était en réalité de portée beaucoup plus restreinte que la jurisprudence apparue dès le XVII^e siècle s'agissant des contrats et engagements entre marchands.

Une recherche rapide dans la jurisprudence britannique confirme la première impression donnée par la lecture de Davies. Le terme même de partenaire, "partner", associé à une activité commerciale, apparaît assez brutalement à partir de 1660 dans les compilations anglaises de décision,¹¹ alors même que le livre publié par Davies démontre que sur certains points les juristes avaient déjà caractérisé de manière particulière la pratique de l'association commerciale à cette date. Ceci conforte l'analyse de James Stevens Rogers, selon laquelle pour les lettres de changes et obligations au moins la prétendue *Lex Mercatoria* était en réalité un développement interne aux cours inférieures de la *Common Law*, généré par les juges indépendamment de toute référence à une jurisprudence marchande qui n'existait pas à l'époque. Les mentions, devenues fréquentes aux alentours de 1650, à l'"usage des marchands", correspondaient à l'imposition par les tribunaux de règles uniformes analogues à celles éditées pour les taverniers et les transporteurs, et correspondaient donc à une mise sous tutelle jurisprudentielle de l'activité marchande.¹²

¹¹ Les paragraphes qui suivent sont le résultat d'une recherche du terme « partner » dans la base de données Westlaw© des origines à 1750, recherche qui m'a permis de collecter 211 compte-rendus de décisions de justice comportant ce terme (certains compte-rendus portant en réalité sur les mêmes décisions, et bon nombre d'autres ne contenant le mot "partner" ou un dérivé que dans les notes tardives rajoutées par le *reporter*, le total de décisions est nettement inférieur, de l'ordre de 150). A partir de 1750, la fréquence d'apparition de partenariats dans les sources devenait telle que je n'ai pas pu mener à bien la recherche dans le cadre restreint de ce travail.

¹² James S. Rogers, *The Early History...*, en particulier p. 125-150.

Le *caveat* de Rogers, selon lequel la référence à la "coutume marchande" est peut-être plus souvent un outil de régulation des activités marchandes, et non d'intégration de leurs pratiques en *Common Law*, est extrêmement utile, et permet de revoir de nombreux jugements d'un œil neuf. Dans un jugement de 1615, les exécuteurs du marchand John Eyres exigent d'un dénommé Eustman qu'il rende compte de ses engagements comme "bailli", c'est-à-dire chargé d'affaires, agent, de Eyres et d'un associé, "*ex quâcunque causâ et contractu ad communem utilitatem [...] de quibusdam merchandizis*" [du fait d'une certaine cause et contrat à leur bénéfice commun au sujet de certaines marchandises]. Plus précisément, il s'agit de 38 tonnes de vin qu'ils "avaient et occupaient en commun *ad communem utilitatem eorum* [pour leur bénéfice commun]" et qu'ils avaient confiées au défendeur "pour le marchander pour leur profit commun". A quoi Eustman, ou plutôt son avocat, rétorque que justement il était bailli "*ex quâcunque causâ et contractu ad communem utilitatem [...]* donc le compte est un compte entre marchands et tenanciers en commun, qui est un compte spécial, et [le plaignant] n'aurait pas dû le demander en général".¹³ Cette tentative d'annulation pour erreur de procédure échoue piteusement, mais le motif invoqué par la défense permet de constater, d'abord, que dès 1615 la possession de marchandises en commun pour en tirer bénéfice donnait lieu à traitement spécifique en droit anglais, ensuite que ce traitement spécifique s'appuyait sur le vocabulaire de la délégation de pouvoir médiévale du "bailli", et nullement sur le vocabulaire marchand.

L'association marchande était donc une tenure en commun, mais d'un type particulier, traité de manière particulière, du fait qu'elle portait sur des biens meubles détenus en vue d'en tirer profit. Le sens de "*ad communem utilitatem*", encore vague dans les premiers jugements, est précisé par d'autres décisions, par exemple un jugement de 1682 qui stipule qu'un défen-

¹³ « against the defendant, to render to them reasonable account from the time that he was bailiff of the said John Eyres, *pro eò quòd le defendant fuit bailie* to the said John Eyres, *ex quâcunque causâ et contractu ad communem utilitatem* of the said John Eyres and of the defendant, and of one William Palam, from the 1st of October, 3 Jacobi, to the 20th of May next following, *de quibusdam merchandizis* of the said John Eyres, of the third part of thirty-eight tun of wine, &c. which merchandize the said John Eyres the intestate, the defendant, and William Palam, in the life of the said John Eyres, had and occupied in common *ad communem utilitatem eorum* ; *ac eadem pro tempore prædict* to the hands of the defendant, by the assent of the said John Eyres and William Palam, to merchandize for their common profit, *fuert commissa*. — The defendant pleaded [that] whereas [the plaintiff] shews afterward for cause, that he was his baily *ex quâcunque causâ et contractu ad communem utilitatem* of him and the defendant and William Palam ; so the account is betwixt merchants and tenants in common, which is a special account, and he ought not to have demanded it in general ». Doctor Hackwell and his Wife v Eustman, 1615, 79 E.R. 350.

deur ne bénéficiait pas du *jus accrescendi*, ce droit d'un tenancier en commun de récupérer la part d'un copartenaire en cas de décès, "le Bénéfice de Survivance [étant] dénié, [le défendeur] étant en Commerce, bien que non Marchand-Aventurier".¹⁴ D'une façon générale, les tribunaux considéraient qu'un partenariat commercial (plutôt que marchand ; bon nombre des individus défendeurs ou plaignants dans tous ces procès n'étaient pas marchands, mais artisans, investisseurs nobles, ou autre) pouvait naître dès qu'était discernable une volonté clairement exprimée de la part de ses participants potentiels de travailler publiquement ensemble à une transaction commerciale. La règle générale fut finalement formulée très clairement en 1775 : "Chaque personne recevant une part des profits d'un commerce devrait aussi assumer sa part des pertes dudit commerce".¹⁵ En d'autres termes, il suffisait de partager un profit pour être considéré comme marchand, et comme partenaire, en principe à responsabilité illimitée, dans un partenariat marchand.

Mais "recevoir un profit" signifiait en réalité "souhaiter recevoir un profit" ; dès 1740, des plaignants avaient obtenu gain de cause en affirmant qu'"une réputation générale de partenariat suffit" à fonder un soupçon, pour ainsi dire, de partenariat.¹⁶ Dans le même ordre d'idée, un compilateur légal résuma ainsi la décision Hoare de 1780 : "Pour rendre un individu légalement responsable comme partenaire, il faut soit qu'il ait conclu un contrat avec le partenaire connu stipulant le partage en commun des profits et des pertes, soit qu'il l'ait autorisé à utiliser son crédit, et à s'en prévaloir".¹⁷ A la fin du XVIIIe siècle, donc, simplement accepter de partager, non plus même un profit, mais seulement le crédit, ici au sens de réputation, d'une activité commune, était preuve légale de participation à un partenariat, ce qui confirme

¹⁴ « [They] were joint Partners in the Trade of a Woollen-Draper, and each brought in £1000 into the Stock ; so they were Joint-tenants, and he was Survivor, and claimed the whole Stock, and the Debts belonging to the Stock by Right of Survivorship ; but the Benefit of Survivorship was denied, being in Trade, tho' not Merchant-Adventurer". *Aunand & Ux. v Honiwood*, 1682, 22 E.R. 880.

¹⁵ « Every man who has a share of the profits of a trade ought also to bear his share of the loss », *Grace v Smith*, 1775, 96 E.R. 587 ; cf. aussi *Worts v Pern*, 1707, 1 E.R. 1490 ; et *a contrario* *Basset v Basset*, 1735, 27 E.R. 527.

¹⁶ « A general reputation of partnership is sufficient, unless the defendants make the contrary appear by refusal or disclaimer, &c ». *Smith v Huggins, Orlebar, and Others*, 1740, 87 E.R. 1323.

¹⁷ « To make a man liable as a partner, there must either be a contract between him and the ostensible person to share jointly in the profits and loss, or he must have permitted the other to make use of his credit, and to hold him out ». *Hoare and Others v Dawes and Another*, 99 E.R. 239, 1780 ; Cf. aussi *Coope et al. v Eyre et al.*, 1788, 126 E.R. 24, sur la frontière entre un contrat ponctuel d'achat ou de vente à plusieurs et un partenariat permanent.

pleinement l'idée que le profit était à l'époque subsumé au crédit. Une conséquence directe de cette doctrine était l'impossibilité de considérer comme partenaire un marchand agissant pour le compte d'un autre marchand comme commissionnaire ou courtier, donc comme agent subordonné ne partageant pas le crédit de son principal, ou bien en échange d'une somme fixe.

Mais pourquoi accorder un traitement spécial aux partenariats commerciaux par rapport à d'autres types de propriétés en commun, à commencer par la tenure foncière en commun ? Les tribunaux justifiaient très tôt leur approche en invoquant les nécessités et l'utilité du commerce, ce qui nous fait bien retomber dans un cadre proprement marchand. Dans l'une des premières décisions utilisant le mot "partenaire", en 1653, le *Chief Justice* Sir Henry Rolle, avant de condamner un membre d'un partenariat qui avait accusé en public son partenaire de l'avoir volé, expliqua à la Cour que "nous devons soutenir le commerce et le trafic, et le crédit des individus [...] le copartenance est nécessaire au soutien du commerce, et une juste comptabilité est la chose principale entre partenaires".¹⁸ Ceci amène naturellement à examiner quel type de décision "soutient le commerce". Et la jurisprudence rejoint Davies à cet égard, en le précisant : elle se focalise avant tout sur la solidarité de groupe marchande, même si des non-marchands en bénéficiaient à partir du moment où ils se comportaient comme des marchands.

Même en termes de pure procédure, une question récurrente était de savoir comment, dans un partenariat, un partenaire devait être attaqué en justice. Les juges insistaient constamment sur des règles strictes découlant de la façon dont le partenariat avait été créé, et de son statut au moment du dépôt de la plainte. Un partenariat dans lesquels les membres mentionnaient explicitement qu'ils mettaient toute leur activité en commun n'était pas de même nature qu'un partenariat dans lequel chacun gardait sa liberté d'action, il faudrait déposer plainte contre tous les membres du partenariat solidairement dans le premier cas, et contre chacun d'entre eux dans le second, par exemple.¹⁹ Surtout, une attaque contre un partenariat devait en droit concerner tous les membres de celui-ci, soit comme défendeurs, soit comme plaignants, et ne pouvait en aucun cas se limiter à un seul partenaire en négligeant les autres, ou en omettre ne fût-ce qu'un seul, sauf en cas de décès ; cette règle de solidarité est affirmée très nettement dès 1677, et réaffirmée par la suite à de nombreuses reprises pour différentes

¹⁸ « we must countenance trade and traffique, and mens credits ; and [...] copartnership is necessary to support trade, and the keeping of a true accompt is the principal thing between partners ». *Townsend v Barker*, 1653, 82 E.R. 801.

¹⁹ *Wilbraham v Snow*, 1668, 85 E.R. 624. Cf. aussi sur la problématique des plaintes collectives ou individuelles, *Horsey's Case*, 1729, 24 E.R. 954 ; *Grace and Heyham*, 1730/1731, 94 E.R. 315 et 94 E.R. 757 ; *Twiss v Massey*, 1737, 25 E.R. 948 et 26 E.R. 43 ; *Ex parte Banks*, 1740, 26 E.R. 70 *Wickes v. Straham*, 1740, 93 E.R. 1098 ; *Ex parte Baudier*, 1742, 26 E.R. 64 ; *Ex parte Sandon*, 1743, 26 E.R. 44 ; *Ex parte Voguel and others*, 1743, 26 E.R. 87 ; ainsi que la plupart des cas cités dans la note suivante.

étapes de la procédure.²⁰ En miroir, les créanciers devenaient également solidaires, et les partenaires n'avaient pas la faculté de créer des catégories de créanciers privilégiés, tout accord en ce sens pouvant être invalidé devant les tribunaux par les autres créanciers.²¹

La règle procédurale de la solidarité obligatoire des partenaires devant les poursuites intentées de l'extérieur aboutissait à un résultat paradoxal, celui de créer la possibilité d'un statut de partenaire « dormant » ou « silencieux », dont la participation se limitait à un investissement dans le capital et à une part des profits, mais que son inactivité par ailleurs protégeait de toutes poursuites, tant du moins que son nom n'était pas communiqué aux créanciers. Le résumé de la décision Hoare citée plus haut se référait précisément à une situation de ce type, en différenciant implicitement d'un côté le partenaire connu et tous ceux qui l'avaient "autorisé" à utiliser leur crédit, donc à donner leur nom en public, de l'autre ceux qui n'avaient pas donné cette autorisation, et dont la responsabilité ne pouvait donc découler que de la publicité donnée à leur engagement contractuel dans le partenariat. Si cet engagement n'était prouvable par aucun acte décisionnel, et que des profits n'avaient pas encore été versés, le tribunal pouvait choisir de les considérer comme partenaires "nominaux", exemptés de la coresponsabilité illimitée à laquelle était exposée les partenaires "actifs", et responsables uniquement à hauteur de leur investissement initial, considéré comme un prêt et non comme un partenariat ; un exemple typique étant celui des parts de navire.²² Quant aux partenaires "actifs", ou à ceux qui avaient bénéficiés de profits, même eux pouvaient également échapper aux créanciers, et donc ne perdre que leur mise initiale, tant que leur participation restait secrète, donc sans trace écrite, et non mentionnée par les partenaires connus. Mais puisqu'un seul compte rédigé par

²⁰ Tissard v Warcup, 1677, 86 E.R. 1072. Egalement Boson v Sandford, 1685, 87 E.R. 212, 89 E.R. 427, 89 E.R. 477, 90 E.R. 638 ; Boulston v Sandiford, 1690, 90 E.R. 1258 [peut-être une erreur de compilation, le cas est identique au précédent, et fort proche pour le nom de ses parties!] ; Sands v Childs, 1692, 83 E.R. 725, 87 E.R. 332 ; Ex parte Crowder, 1715, 23 E.R. 1064 ; Edwards v Carter et Al., 1721, 93 E.R. 642 ; Chancey v May, 1722, 24 E.R. 265, qui précise tout de même que si tous les défendeurs doivent apparaître nominativement dans la plainte, il n'en va pas de même des plaignants, certains partenaires pouvant intenter le procès au nom de tous les partenaires non nommés. Je n'ai pas des connaissances en droit anglais suffisantes pour comprendre beaucoup d'aspects de ces décisions extrêmement techniques, et j'ai dû entièrement laisser de côté certaines d'entre elles; par exemple Rushworth v Hodson, 1691, 89 E.R. 822 ; Fry v Carey, 1721, 93 E.R. 678 ; Anonymus, 1728, 94 E.R. 84 ; Leglise v Champante, 1728, 93 E.R. 871 ; Townsend and Brown and Others, 1729, 94 E.R. 189.

²¹ Cf. par exemple Thompson v Noel et al, 1738, 26 E.R. 40 et 25 E.R. 951.

²² Cette limitation fut brièvement mise en danger vers 1748-1750, lorsque la *Court of Chancery* entrepris d'assimiler les syndicats d'armement à des partenariats ; cf. Buxton v Snee, 1748, 27 E.R.952 ; Doddington v Hallet, 1750, 27 E.R. 1165.

écrit et obtenu par l'accusation suffisait à établir leur participation aux yeux du tribunal et à les associer aux poursuites, un tel statut exigeait une confiance totale du partenaire silencieux envers le partenaire public, qui devait accepter soit de gérer leur affaire uniquement par oral, soit de dissimuler les comptes réalisés.²³ Enfin, cas plus rare, un partenariat "nominal", c'est-à-dire créé mais totalement inactif, ne générait aucune dette ou créance pour ses participants, et échappait donc à la règle générale selon laquelle les dettes personnelles d'un partenaire pouvaient être réglées par les biens détenus en partenariat.²⁴

Malgré le *Bubble Act* interdisant les sociétés par action à responsabilité limitée en Grande-Bretagne, les investisseurs ayant soutenu un partenariat en banqueroute pouvaient donc échapper aux demandes des créanciers tant que ce soutien n'avait pas laissé de trace autre que l'investissement initial, ou tant que les partenaires faillis acceptaient de garder le silence sur une éventuelle participation. La *Court of Chancery* finit d'ailleurs par le dire à voix haute en 1740, l'un de ses membres expliquant que des partenaires secrets ne pouvaient être supposés dans le cadre d'un procès tant que les « partenaires visibles apparents » restaient muets à ce sujet.²⁵ Là encore, donc, la décision du groupe marchand, ici de protéger une partie des siens, primait sur les droits des individus — et même des créanciers, cas exceptionnel dans la jurisprudence anglaise. Et rien ne permet d'affirmer que ce genre de situation était rare : considérant les bénéfices que la loyauté à un groupe marchand pouvait rapporter, le silence était une option très envisageable pour bon nombre de faillis, qui pouvaient en faire la base de leur retour aux affaires avec l'aide de ceux qu'ils avaient protégés.

Du point de vue de la responsabilité des partenaires, il est clair que les juges souhaitaient donner autant que possible priorité au statut de *groupe* des marchands en partenariat sur les droits des individus le constituant, et en faire également l'élément essentiel dans toute procédure lancée de l'extérieur contre ledit groupe. Cette situation est bien illustrée par les contraintes imposées à un partenaire souhaitant emprunter en son nom propre au partenariat. Il n'avait pas droit de déduire son emprunt du capital, et devait payer les intérêts légaux, car "le capital [était] employable uniquement pour l'augmentation de l'activité et pour le bénéfice collectif [du partenariat], mais aucun d'entre [les partenaires] ne peut y avoir recours pour son avantage exclusif".²⁶ Il est impossible de mieux exprimer à quel point l'intérêt de groupe pri-

²³ William Worts v John Pern, 1707, 1 E.R. 1490 ; cf. aussi Metcalf v Royal Exchange Assurance Company, 1740, 27 E.R. 1672.

²⁴ Jacob Jacobsen v Baltahsar Meno Hennekius and others, 1714, 2 E.R. 811.

²⁵ « ...it is not to be taken that there were other partners at the time of the action brought, as it does not appear that there were; and if there had, the defendants might have shewn it, but the plaintiff could not: and they who are the visible apparent partners are the persons to be charged ». Smith v Huggins, Orlebar, and Others, 1740, 87 E.R. 1323.

²⁶ « ...the stock is only to be employed in augmentation of the trade, for their mutual

mait, et la même tendance se retrouve dans toutes les autres règles de fonctionnement appliquées par les tribunaux. Ainsi, le *Limitation Act* de 1623 prévoyait un délai de prescription de six ans pour une plainte fondée sur des comptes incorrects, sauf lorsqu'il s'agissait de comptes de marchands²⁷ ; mais un tribunal précisa en 1669 que cette suspension de la prescription ne s'étendait pas à des comptes clos et qui avaient donc donné lieu à un accord, cet accord constituant un obstacle à toute poursuite ultérieure — ce qui donnait à l'accord entre deux marchands quasi force de loi.²⁸ Un autre tribunal estima qu'un délai de 25 années entre la reddition de compte et la demande de règlement était inacceptable, et imposa l'abandon de la créance en dépit du *Limitation Act*. D'après le compilateur, "la Cour semblait penser que tout ceci ne constituait pas un compte de marchands tombant sous l'effet du *Limitations Act*, puisque ces personnes ne se comportaient pas entre elles comme des marchands entre eux, mais plutôt comme un marchand avec d'autres ; elle n'émit cependant pas une opinion formelle là-dessus".²⁹ Cette dernière remarque est intéressante, puisqu'elle recoupe ce que nous avons observé plus haut quand au rapport différentiel au crédit selon les classes sociales. Un délai de 25 ans pour un règlement était inenvisageable entre marchands, alors qu'il ne l'était pas lorsqu'il s'agissait du reste de la population.

Même primauté du groupe sur l'individu dès qu'il s'agissait de l'activité d'un partenariat ; tant que celui-ci n'était pas dissout — et le dissoudre exigeait une intention explicite exprimée nettement avant l'incident ayant provoqué les poursuites³⁰ — ses impératifs, et la solidarité

benefit, but neither of them can make use of it, for their own private advantage ». *Beecher v Guilburn*, 1726, 25 E.R. 236.

²⁷ « all Accions of Accompt and uppon the Case, other then such Accompte as concerne the Trade of Merchandize betweene Marchant and Marchant, their Factors or Servantt", *An Act for lymytacion of Acconts and for Avoyding of Suits in Lawe*, 1623, 21 Jac. 1 c. 16, § 3. Cf. *contra* *Hollingshead's Case*, 1721, 24 E.R. 595, qui s'appuie sur le fait que les comptes avaient été demandés et non rendus — tout en précisant bien qu'une demande aussi tardive n'avait guère de chance d'aboutir.

²⁸ *Webber v Tivill*, 1669, 85 E.R. 843.

²⁹ « The court seemed to think this was not a merchant's account within the statute of Limitations, these persons not dealing as merchants with one another, but as one merchant with others; but gave no positive opinion on this head ». *Bridges v Mitchell*, 1726, 145 E.R. 653, et aussi 25 E.R. 156.

³⁰ Dans le cas *Worts v Pern* de 1707 déjà cité, un compte de 1696 fut considéré comme preuve d'un partenariat dans une procédure entamée en 1705, puisqu'aucune déclaration publique ou écrite de dissolution dudit partenariat n'avait été enregistrée dans l'intervalle. Pour des cas de dissolution réussie car publique et correctement effectuée, cf. *Joshua Minnit v John Winery*, 1721, 2 E.R. 815 ; *Ex parte Titner*, 1746, 26 E.R. 89.

complète qui en découlait, s'imposait absolument entre les membres. Ainsi, l'incapacité provisoire d'un partenaire ne mettait pas fin au partenariat, et les profits accumulés par les autres partenaires ne pouvaient être soustraits à un partage au motif de cette défaillance, en l'absence de dissolution explicite.³¹ De même, la fuite d'un partenaire à l'étranger n'empêchait pas les poursuites, malgré l'impossibilité de lui signifier sa convocation au tribunal ; il suffisait qu'un seul partenaire se soit vu signifier cette convocation pour que tout le partenariat soit considéré comme assigné, et puisse être condamné.³² Enfin, les dettes nées d'obligations sous seing privé ou notariées ("bonds") souscrites en commun par le partenariat étaient dues indépendamment de toute dissolution, accord entre partenaires ou accord partiel avec des créanciers, jusqu'à leur extinction totale.³³ Même l'activité illégale de l'interlope ne permettait pas de remettre en cause la solidarité du partenariat, puisque, comme le fit remarquer la *Court of Chancery* en 1726, "lorsque deux personnes s'engagent dans un Commerce illicite, elles semblent avoir entièrement renoncé à cette Illégalité en ce qui les concernait", phrase obscure mais qui semble bien vouloir dire que la plus parfaite honnêteté devait absolument régner entre bandits! En tout état de cause, la Cour imposa une remise de comptes générales à nos négociants, comme dans n'importe quel partenariat et en dépit du fait que l'activité visée était une expédition vers l'Afrique et l'Asie en contravention directe avec le monopole de la Compagnie des Indes.³⁴

Une série de règles complexes gouvernaient également le degré auquel les propriétés personnelles des membres du partenariat et la propriété collective de ce dernier devaient être liquidées, et au bénéfice de qui, dans un procès intenté pour dette ou en cas de banqueroute, mais la règle essentielle était bien celle d'une responsabilité illimitée des partenaires mis en cause dans la procédure, avec priorité aux dettes du partenariat (hors cas d'usure illégale, tout de même³⁵). Dès 1677, les tribunaux affirmaient que des poursuites visant un partenariat pouvaient aboutir à la confiscation des biens de tous les partenaires actifs pour satisfaire les créanciers, même si un seul partenaire était condamné.³⁶ De plus, la banqueroute de parte-

³¹ Chaloner Ogle, esq. v John Sanson, 1715, 1 E.R. 477.

³² Lady Carrington v Cantillon & Al., 1722, 145 E.R. 612 ; Darwent v Walton, 1742, 26 E.R. 707 ; Symonds v Parmenter, 1747, 93 E.R. 1173, 96 E.R. 11. Je ne suis pas certain que cette règle ait été appliquée dans les colonies britanniques d'Amérique du Nord, cf. Bruce H. Mann, *Republic of Debtors...*, *op. cit.*

³³ Heath v Percival, 1720, 24 E.R. 570, 93 E.R. 595 : l'obligation, souscrite en 1693, donna lieu à règlement en... 1720! Même le compilateur avoue que le cas est extrême.

³⁴ Gascoyne v Sidwell and others, 1726, 25 E.R. 131.

³⁵ Ex parte Davy, 1745, 27 E.R. 832.

³⁶ Tissard v Warcup, 1677, 86 E.R. 1072 ; Ex parte Crowder, 1715, 23 E.R. 1064 ; The Attorney General v Stranyforth & Al., 1721, 145 E.R. 608 ; Howard v Poole, 1734, 94 E.R.

naires était automatiquement une banqueroute individuelle également, et permettait donc à d'éventuels créanciers personnels de chaque partenaire, sans créance aucune sur le partenariat, de bénéficier d'un éventuel surplus des biens du failli dans le partenariat par rapport à ses dettes personnelles, ce surplus leur étant reversé — mais les créanciers du partenariat avaient priorité sur lesdits créanciers personnels en ce qui concerne les biens détenus en partenariat.

Cette position fut confirmée en 1728 lorsque la *Court of Chancery* affirma la primauté du règlement de la banqueroute d'un partenariat sur le règlement de la banqueroute de ses membres,³⁷ même si dans un tel cas de banqueroute générale les créanciers personnels gardaient priorité sur les biens personnels distribués une fois la banqueroute du partenariat soldée.³⁸ La règle fut renforcée en 1744, lorsque la même Cour accorda aux créanciers du partenariat le droit de se porter aussi créanciers des partenaires individuels sur la seule base leur créance d'origine.³⁹ Et, bien sûr, les partenaires eux-mêmes et leurs familles immédiates n'intervenaient comme créanciers qu'en dernier, une fois toutes les autres dettes soldées.⁴⁰ A noter toutefois qu'en 1747/1748, la famille Harwood innova en faisant confisquer pour dettes la part de partenariat du frère, un brasseur, par les deux sœurs, qui confièrent la part de brasserie ainsi acquise... à leur frère! La *Court of Chancery* réagit vivement à cette intéressante tentative de détournement de la procédure pour dette, destinée surtout à spolier le partenaire, et nomma un administrateur provisoire, qui confisqua la propriété des deux sœurs et solda le partenariat, non sans avoir entretemps fait emprisonner Harwood le frère, qui avait réagi au verdict en essayant de vider la brasserie de ses tonneaux de bière avant l'arrivée dudit administrateur.⁴¹

En général, la réponse judiciaire aux cas de partenaires individuellement poursuivis pour dettes dans le cadre de partenariats sains démontre une fois de plus à quel point les seconds étaient protégés des premiers. Les dettes personnelles d'un partenaire condamné pour

1095 (« if two partners commit an act of bankruptcy, they are bankrupts in all respects, and can't be said to be bankrupts as to their joint estate, and not as to their private », d'après *Chief Justice Philip Yorke, 1st Baron Hardwicke...*) et 93 E.R. 990 ; *Ex parte Rowlandson, 1735, 24 E.R. 1121.*

³⁷ *Ex parte Cook, 1728, 24 E.R. 834.*

³⁸ Egaleme^{nt} *Lord Craven v Widdows, 1682, 22 E.R. 884* ; décision moins claire dans *Richardson v Gooding et Al., 1693, 23 E.R. 789*, qui semble impliquer, *contra* d'autres décisions, que les copartenaires non banqueroutiers sont cocréanciers pour le montant de leur contribution au capital de départ.

³⁹ *William Crispe v William Perrit, 1744, 125 E.R. 1272* ; *Ex parte Crisp, 1744, 26 E.R. 87.*

⁴⁰ *Croft v Pyke, 1733, 24 E.R. 1020.*

⁴¹ *Skipp v. Harwood and Others, 1746/1747, 36 E.R. 739, 21 E.R. 211, 26 E.R. 1125.*

dette pouvaient en effet être réglées par le partenariat, mais à concurrence de la part du failli dans le partenariat seulement, ce qui protégeait les biens des copartenaires — que le *sheriff* avait tout de même le devoir de saisir, mais pas de vendre, à la fois afin d'avoir une vision exacte des biens du partenariat en cause, et parce que les biens en question n'étaient pas divisibles en droit. Une fois les comptes faits seulement, l'officier en question devait liquider les biens du ou des condamnés, ou un montant équivalent, régler la dette, et restituer le reliquat au partenariat — à charge pour ses membres de solder leurs comptes respectifs ensuite ; le partenariat pouvait donc théoriquement continuer à fonctionner si ses membres décidaient de passer l'éponge et de réintégrer leur copartenaire en difficulté.⁴² Il existe même une décision, il est vrai sans écho ultérieur à ma connaissance, tendant à impliquer qu'un partenariat ne pouvait engager un salarié, dans la mesure où le rapport salarial impliquait une primauté du salarié sur tous les autres créanciers ; pour maintenir une égalité parfaite entre tous les créanciers, le travail aux pièces d'un salarié d'une fabrique de fil de cuivre fut donc requalifié en contrat entre deux parties égales, contre tous les usages de l'époque qui faisaient du salarié un serviteur de l'employeur.⁴³

La différenciation entre dettes du partenariat et dettes personnelles était également conçue de manière à donner la primauté aux premières sur les secondes. Les partenaires n'avaient pas de facilités particulières pour emprunter en leur nom propre dans le cadre du partenariat, nous l'avons vu, mais ils n'étaient pas non plus incités à le faire en-dehors de ce dernier, puisqu'en 1692, un tribunal avait stipulé qu'une dette encourue par un partenaire était automatiquement la dette du partenariat, avec ou sans l'aval des autres partenaires, tant qu'il était possible de considérer que cette dette découlait des activités du partenariat. Cette décision fut réaffirmée à maintes reprises, et un partenaire au XVIII^e siècle ne pouvait plus contracter une dette personnelle qu'à condition de spécifier explicitement qu'il s'agissait d'une dette personnelle.⁴⁴ Et encore, dans un cas au moins un créancier parvint à transformer une dette personnelle en dette du partenariat, en arguant du fait que l'argent emprunté par le partenaire avait été ensuite prêté au partenariat.⁴⁵ Toute aventure en commun pouvait donc

⁴² *Bachkurst v Climkard*, 1690/1691, 89 E.R. 519, 90 E.R. 1255 ; *Heydon v Heydon*, 1693, 90 E.R. 1066, 91 E.R. 340 ; *Jacky v Butler*, 1703, 92 E.R. 82 ; et surtout *West v Skip*, 1749, 27 E.R. 1006 et 28 E.R. 477.

⁴³ *George Ball v Lord Lanesborough and others*, 1713, 2 E.R. 809. Pour le rapport salarial, cf. Robert J. Steinfeld, *The Invention of Free Labor...*, *op. cit.*

⁴⁴ *Lane v Williams & Al.*, 1692/1693, 23 E.R. 779, 23 E.R. 789 ; également *Pinkney v Hall*, 1696, 91 E. R. 1013, 91 E. R. 118 ; *Anonymous*, 1706, 88 E.R. 1441 ; *Henry Browne and others v Richard Gibbins*, 1725, 2 E.R. 817 ; *Smith v Baily*, 1726, 88 E.R. 114, 92 E.R. 464.

⁴⁵ *Ex parte Henry Lanoy Hunter, Esq.*, 1742, 26 E.R. 143.

conduire à une responsabilité illimitée non seulement sur les dettes du partenariat, mais aussi sur une partie au moins des dettes propres d'un copartenaire, puisque les dettes "du partenariat" pouvaient inclure des dettes que les partenaires eux-mêmes avaient plutôt considéré comme personnelles au départ. Compte tenu de l'interconnection des différentes activités à l'époque, telle que nous avons pu l'observer dans les chapitres précédents, il était en effet bien difficile de démêler quelles dettes relevaient de quelle activité exactement.

De fait, à la fin du XVIII^e siècle, la doctrine de la solidarité automatique sur toute dette encourue par un partenaire avait atteint de tels extrêmes qu'un malheureux drapier londonien, ayant emprunté, pour payer ses frais de retour, 10£ au manufacturier de Manchester à qui il avait rendu visite (le jugement ne précise pas pourquoi il avait eu brusquement besoin de cette somme...), se retrouva à devoir ajouter cet emprunt personnel aux dettes de son partenariat de vendeur de draps. Puisque son voyage avait été effectué pour le compte du partenariat, lui expliqua la Cour, toutes ses dépenses étaient à mettre au compte au partenariat, indépendamment de sa déclaration selon laquelle il s'agissait d'un emprunt personnel pour une dépense personnelle, le tout réalisé sans que son partenaire ait pu être même mis au courant.⁴⁶ Il est à noter également que ce qui valait pour les dettes valait pour les créances. En 1709, un partenaire possesseur d'un billet de loterie gagnant ayant refusé de partager son lot avec le plaignant, avec qui il avait pourtant partagé l'achat dudit billet, c'est tout le partenariat qui fut condamné à restituer la part du joueur lésé, l'heureux gagnant ayant omis de déclarer officiellement que les 20 *shillings* versés pour le billet ne concernaient pas ses partenaires — ce qui amena la Cour à considérer que son gain était celui du partenariat tout entier, faisant implicitement des 20 *shillings* un investissement collectif du partenariat dans un billet de loterie!⁴⁷

L'engagement dans un partenariat valait en tout temps et en tout lieu, y compris contre l'intention d'un membre individuel, tant que la décision de faire groupe était toujours valable, et tant que l'action visée n'avait pas été explicitement interdite par ledit groupe — ou plutôt par la majorité des membres du groupe, indépendamment semble-t-il du montant de leur participation.⁴⁸ Cette dernière limite posée par les cours à l'activité des partenariats en rejoignait d'autres, qui allaient toutes dans le même sens. Si la mort d'un partenaire mettait fin au partenariat et interdisait à ses membres de poursuivre leur activité en tant que groupe,⁴⁹ c'est que dans ce cas le membre décédé ne pouvait clairement plus être subsumé à la volonté du

⁴⁶ *Rothwell v Humphreys and Howell*, 1795, 170 E.R. 400.

⁴⁷ *Anonymous v Layfield & Al.*, 1709, 91 E.R. 259.

⁴⁸ Règle établie dès la fin du XVII^e siècle au moins pour les partenariats maritimes ; *Knight v Berry*, 1689, 90 E.R. 620 ; aussi 1694, 90 E.R. 1258, probablement une erreur de compilation pour l'une ou l'autre date. Également *Viscountess Dowager Falkland and others v Lord Cheney and others*, 1704, 2 E.R. 807.

⁴⁹ Par exemple *Estwick v Conningsby*, 1682, 23 E.R. 355.

groupe. En revanche, la dissolution du partenariat n'interrompait pas les procédures pour dette, une fois engagées, et n'annulait évidemment pas, même en l'absence de telles procédures, la nécessité de régler les dettes existantes. En un sens, les partenaires restaient solidaires même au-delà du décès de l'un d'entre eux.⁵⁰ Le caractère primordial de la volonté de dissolution produisait parfois des difficultés inextricables, comme dans le cas de cette société par actions dont l'un des membres utilisa ses parts en garantie d'un prêt personnel ; après beaucoup d'hésitations, la *Court of the Queen's Bench* jugea en 1705 qu'il ne s'agissait pas d'une vente, et que le partenaire en question restait membre de plein droit du partenariat.⁵¹

Enfin, les cours n'hésitaient pas à intervenir au moindre soupçon de tromperie de la part d'un membre, quitte à imposer un contrôle "*in equity*", c'est-à-dire exercé dans le but de redresser une injustice commise ou non corrigée dans le cours normal de la procédure de *Common Law*. Ainsi, en 1679, la *Court of Chancery* (précisément chargée de juger *in equity*) rejeta la preuve écrite d'un règlement intégral des comptes entre deux partenaires constructeurs de navires, règlement préparé par le défendeur et accepté par le plaignant, et ordonna un nouvel examen des comptes sous la responsabilité d'un de ses membres, uniquement parce que ledit plaignant jurait ses grands dieux que le travail avait été fait trop vite et que son ex-partenaire lui avait promis oralement de le refaire à tête reposée.⁵² Une autre dispute sur des comptes entre partenaires aboutit même à la Chambre des Lords, après avoir donné lieu à vérification successivement par un juge en première instance, puis par un jury en procès, puis — au moins deux fois — *in equity* par les tribunaux de la Chancellerie, preuve que le moindre reste de soupçon d'impropriété ou d'erreur suffisait à enclencher tout l'appareil judiciaire, à partir du moment où l'une ou l'autre des parties était disposée à en assumer les frais.⁵³ La

⁵⁰ Christopher Hyat v William Hare, 1701, 90 E.R. 543 ; Beasley v Beasley, 1736, 25 E.R. 799 et 26 E.R. 64 ; Pearce v Chamberlain, 1750, 28 E.R. 521 et 28 E.R. 23.

⁵¹ Seignorett v Noguire, 1705, 92 E.R. 318.

⁵² Francis Chandler v James Dorsett, 1679, 23 E.R. 235. Egaleme nt Wellington v Mackintosh, 1743, 26 E.R. 1741, sur l'impossibilité pour un partenariat d'imposer un recours à des arbitres plutôt qu'à la *Court of Chancery*, sauf à accepter de donner aux premiers des pouvoir d'enquêtes quasi-judiciaires.

⁵³ Thomas Tilsley and Anne Pottenger v Angelott Wright, 1698, 1 E.R. 166. Cf. aussi William Warr, Gentleman v John Praed, 1698, 1 E.R. 178 ; Elizabeth Harvey v Thomas Western, 1699, 1 E.R. 190 ; Charles Morris, Esq., and Margaret Morris, Administratrix of Robert Morris, Esq., deceased v Mary Harrison, Administratrix of Godfrey Harrison, deceased, John Harrison, Son and Heir of the said Godfrey Harrison, and others, 1701, 1 E.R. 228 ; Thomas Pillans v John Harkness, 1713, 1 E.R. 363, pour d'autres procédures de contrôle des comptes parcourant également tout ou partie de la hiérarchie judiciaire jusqu'aux Lords. Cf. Gainsborough v Stork, 1740, 27 E.R. 659, et Smith v The Duke of Chandos, 1740, 27 E.R. 700, pour

même *Court of Chancery* jugea aussi qu'en cas de dispute entre partenaires, la non-production des livres de comptes par celui des partenaires qui les avait en sa possession, quoique légale, valait suspicion de tromperie, ce qui revenait pour ce tribunal à donner à toutes les parties le droit d'exiger cette production de la partie adverse, sous peine pour cette dernière de perdre le procès.⁵⁴ Et il lui arriva même d'intervenir dans un conflit qui n'avait pas encore été soumis aux tribunaux de *Common Law* alors même qu'il aurait pu l'être, ce qui il est vrai constituait probablement une erreur de droit — mais il ne semble pas que les parties en cause en aient profité pour demander l'invalidation de la décision.⁵⁵

Pour résumer et conclure, la solidarité du groupe marchand était constamment défendue par les tribunaux anglais, sauf dans le cas où le groupe marchand lui-même autorisait un ou plusieurs de ses membres à se soustraire à cette solidarité, le cas le plus flagrant étant bien sûr celui des partenaires « silencieux », protégés des créanciers par le silence de leurs représentants publics. L'ensemble du corpus légal développé aux XVII^e et XVIII^e siècle tendait à faciliter les opérations marchandes, et à renforcer la pratique des partenariats. En échappant au système médiéval de la tenure en commun avec reversion aux survivants, en particulier, les marchands, ou supposés tels, bénéficiaient d'un outil de regroupement inaccessible aux autres couches sociales. Il n'est donc pas étonnant d'observer, à partir du début des années 1730, l'apparition de références à la coutume marchande ou aux droits des partenariats marchands dans des contextes sans aucun rapport avec le commerce.

Le phénomène apparaît nettement dans un procès de 1735, résultat de la tentative d'une certaine Ann Digby, née Clarke, de conserver un reliquat d'héritage laissé indivis par son grand-père James Clarke, et confié par celui-ci conjointement à deux de ses fils, dont Luke, le père de Ann, comme exécuteurs testamentaires. Les avocats de notre héritière arguèrent tout au long de la procédure que "bien qu'il n'y ait pas eu d'accord là-dessus, une moitié du résiduel devrait, d'après la coutume des marchands, être passé en survivance aux représentants de Luke Clarke, considérant que lui et Augustine [oncle de Ann] s'étaient livrés au commerce ensemble avec une partie des actifs".⁵⁶ L'allusion à une activité commerciale découlait de la

un contrôle similaire exercé par la *Court of Chancery* sur des comptes de partenariat, ainsi que *Smith v The Duke of Chandos*, 1741, 26 E.R. 500, pour le refus de la Cour de valider les détails de ces comptes.

⁵⁴ *Ward v Apprice*, 1704, 87 E.R. 1011. Sur l'importance des comptes, cf. aussi *Talbot v Rutledge*, 1747, 160 E.R. 1147.

⁵⁵ *Gilbert v Emerton*, 1705, 23 E.R. 922.

⁵⁶ « though there had not been any such agreement, yet that a moiety of such residue ought, by the custom of merchants, to have survived to the representatives of Luke Clarke, in regard he and Augustine had traded together with part of the assets », *Thomas Hall v Richard Digby and others*, 1735, 2 E.R. 393.

présence dans l'indivision Clarke d'un sloop faisant du commerce entre l'Irlande et la France, sloop qui avait effectivement continué à opérer entretemps ; mais après un succès initial devant la *Court of Exchequer* irlandaise, la Chambre des Lords constituée en Cour d'appel cassa le jugement, et ordonna la remise de l'indivision au survivant. Un autre exemple de tentative d'élargir le champ du privilège commercial est fourni peu après par deux administrateurs de biens, dont un avocat explique qu'"ils doivent être considérés comme des partenaires" afin de justifier une mesure prise par l'un des deux sans l'aval de l'autre — une argumentation là encore rejetée par le tribunal.⁵⁷

Je ne fournirai pas ici une étude poussée de la situation française, sans doute comparable, mais beaucoup plus difficile à saisir. Les règles des partenariats au XVIIIe siècle ont été étudiées jusqu'à un certain point, et nous disposons de quelques sources sur le sujet, mais il est très difficile d'aboutir à une synthèse de la façon dont les formes institutionnelles du commerce étaient gérées en France au XVIIIe siècle compte tenu de la multiplicité des juridictions concernées. Les quelques analyses dont nous disposons s'appuient généralement sur les codes centralisés que la monarchie parvint à édicter, en particulier l'Ordonnance du Commerce de 1673. Pour la jurisprudence en revanche, il faut se contenter de ce que l'on peut glaner dans les recueils de jurisprudence publiés à l'époque, et dans quelques compilations similaires portant sur les droits coutumiers locaux.⁵⁸ Il n'existe malheureusement pas de compilation de décisions juridiques similaire aux *reports* anglais pour cette période, ce qui rend beaucoup

⁵⁷ Benjamin Hudson and Others v Benjamin Hudson, Jun., and Elizabeth, his Wife, Joseph Hudson, and Catherine Hudson, 1737, 25 E.R. 870.

⁵⁸ En particulier Jean Toubeau, *Les institutes du droit consulaire, ou La jurisprudence des marchands...*, [Paris] : N. Gosselin, 1700 ; Jacques Savary, *Le parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers, par le sieur Jacques Savary, enrichi d'augmentations par le feu sieur Jacques Savary Des Bruslons, [puis] par M. Philémont-Louis Savary ; T. II contenant les Parères, ou Avis et conseils sur les plus importantes matières du commerce... par le sieur Jacques Savary. Nouvelle édition*, [Paris] : les frères Estienne (Paris), 1757 (l'édition original date de 1675, mais j'ai préféré utiliser une édition du XVIIIe siècle) ; Jacques Antoine Sallé, *L'esprit des ordonnances de Louis XIV, Tome Second : Contenant l'ordonnance criminelle de 1670, l'ordonnance du commerce de 1673 et l'édit de 1695 sur la juridiction ecclésiastique*, [Paris], Vve Rouy, 1758 ; François de Boutaric, *Explication de l'ordonnance de Louis XIV roi de France et de Navarre concernant le commerce*, Toulouse : G. Henault, 1743 ; Robert-Jacques Pothier, *Traité du contrat de société* [avec deux appendices], Paris, Debure pere, 1775. Des indications importantes peuvent aussi être tirés de recueils généralistes comme celui de Joseph-Nicolas Guyot, *Répertoire universel et raisonné de jurisprudence civile, criminelle, canonique et bénéficiale, ouvrage de plusieurs jurisconsultes*, 17 vol., Paris : Visse, 1784-85.

plus difficiles à saisir les pratiques des tribunaux et les évolutions du droit, domaines à peu près *terra incognita* pour la France moderne. L'absence de travail récent sur les décisions (plutôt que sur le fonctionnement) des Cours de justice d'Ancien Régime est un état de fait qui peut peut-être aussi s'expliquer en partie par le profond discrédit dont ces Cours souffraient au XVIIIe siècle, discrédit qui a perduré jusqu'à nos jours ; le juriste français typique de l'époque Moderne est bien souvent Don Guzman Brid'oison...⁵⁹

En parcourant ces quelques sources, il semble qu'une différence majeure avec l'Angleterre était l'existence d'un mode institutionnalisé de responsabilité limitée, directement accessible en-dehors des compagnies à charte ou par actions. Les partenariats à responsabilités limitées, ou "sociétés en commandite", étaient explicitement autorisés et intégrés dans la doctrine légale officielle exprimée par l'Ordonnance du Commerce. Même pour des partenariats simples, dits "généraux", les Cours admettaient la validité de clauses contractuelles limitant la responsabilité des participants.⁶⁰ Rien de tout ceci cependant ne fait de la loi française un domaine fondamentalement différent de son équivalent anglais du point de vue des opérations de la solidarité marchande. L'Ordonnance du Commerce précisait en toutes lettres que sauf provisions contraires dans les statuts rédigés par les partenaires, tout partenariat était un partenariat général, et tous les partenaires encouraient conjointement et solidairement une responsabilité illimitée. Comme en Angleterre également, et toujours sauf clause contraire, tous les partenaires étaient considérés comme autorisés à agir et à contracter des dettes seuls en engageant tous les partenaires. Et comme en Angleterre, les tribunaux veillaient à imposer cette solidarité à tous les acteurs.⁶¹ Les nombreuses indications de procédures données par les manuels et traités de l'époque, qui se focalisent beaucoup sur celles-ci, conduisent également à conclure que l'appareil juridique visait d'abord à faciliter les opérations de la solidarité marchande. Un accord oral simple valait agrément, sans qu'il fût besoin de la moindre preuve écrite, même pour des sommes supérieures à 100 Livres tournois, en contradiction totale aussi bien avec les règles contractuelles héritées du droit romain qu'avec les règles spécifiques édictées dans l'Ordonnance de Saint-Germain en Laye de 1667, visant à réformer la procédure

⁵⁹ Pour un discours en rupture avec cette tradition, cf. Jean Nagle, « Présidial et justice seigneuriale au XVIIe siècle », *Les Cahiers du Centre de Recherches Historiques. Archives*, n° 27, octobre 2001, <http://ccrh.revues.org/1153>.

⁶⁰ Cf. Josseline Guyader, « Existait-il une doctrine commercialiste dans l'ancienne France? L'exemple des sociétés: titre IV de l'ordonnance sur le commerce de terre du 23 mars 1673 », dans Yves Poirmeur et Alain Bernard, dirs., *La doctrine juridique*, Paris : Presses universitaires de France, 1993, pp. 77-111.

⁶¹ Cf. par exemple le cas *Serteur et Guérin v Texier*, 1783, décrit par Amalia D. Kessler, « From virtue to commerce : the Parisian merchant court and the rise of commercial society in Eighteenth-century France », Ph. D. n. p., Stanford University, 2001, p. 291-292.

civile. Dans le même ordre d'idée, des instruments autographes se voyaient accorder la même valeur que des contrats notariés, contribuant là encore à améliorer le caractère exécutoire des engagements entre marchands.⁶²

Sous réserve d'une étude plus poussée, donc, il semble bien qu'en Angleterre comme en France, les formes légales et leur pratique par les tribunaux tendaient à renforcer plutôt qu'à affaiblir le rôle clé joué par la solidarité marchande dans les mécanismes de recherche du profit. Des liens de crédit mutuel, à la fois au sens flux de numéraire et au sens plus vague et général de confiance mutuellement démontrée, structuraient des coalitions marchandes, des "filiales" non de production mais d'échange, qui contrôlaient plus ou moins efficacement les multiples segments de marchés existant en Europe et dans les colonies européennes. Etre marchand n'a jamais été une activité solitaire, et les agents économiques les plus efficaces étaient ceux capables de combiner de multiples investissements dans des filières marchandes multiples, jonglant avec parfois jusqu'à plusieurs centaines de correspondants et partenaires. A ce niveau de diversification, le risque était suffisamment diffus pour rendre le succès à peu près certain. La loi de son côté fournissait une série d'outils et d'arènes grâce auxquels les accords entre marchands devenaient exécutoires au-delà de la simple informalité postulée par Avner Greif ou David Hancock, et les règles du groupe marchands étaient imposées à l'ensemble des acteurs concernés. Le partenariat marchand était articulé, et sans doute beaucoup plus solidement qu'on l'a cru, sur un ensemble de principes et de décisions juridiques qui tendaient à faire des marchands eux-mêmes les arbitres de leur propre solidarité, mais dans un cadre institutionnel plutôt qu'informel. Et la pratique de la solidarité marchande s'appuyait en général sur la pratique juridique, même si les échos de l'une dans l'autre n'étaient certes pas ceux auxquels nous sommes habitués aujourd'hui.

*

* *

Le privilège exclusif élevait cette même solidarité à la puissance supérieure, en faisant du pouvoir régalien le garant de sa position dominante pour un temps plus ou moins défini. Compte tenu du fait que les sociétés à privilèges britanniques du XVIIIe siècle subsistaient dans la quasi-clandestinité, ou du moins dans une zone grise de la légalité, sous l'influence du *Bubble Act*, et du faible développement côté français des études sur la nature et du fonctionnement de ces mêmes sociétés à privilèges du point de vue de l'histoire du droit, j'ai eu recours aux Etats-Unis comme terre d'expérimentation. Les sociétés à privilège s'y développèrent rapidement, et l'histoire de leur naissance permet aussi de mieux éclairer en contrepoint la période précédente.

⁶² Jean Toubeau, *Les Institutes...*, *op. cit.*, t. II p. 1-2, 37, et 12-13.

Il faut cependant commencer par une rapide critique de l'historiographie actuelle, dominée par un "grand récit" qui fait de la compagnie à privilège, souvent appelée compagnie à charte puisque le privilège était décrit dans une "charte" octroyée par le pouvoir politique, une forme légale annonçant l'âge nouveau du capitalisme industriel. Dans la plupart des descriptions du grand mouvement de création des compagnies "à chartes" lancé aux Etats-Unis après 1790 environ, des avantages économiques considérables découlaient de l'octroi par le pouvoir régalien habilité, en l'occurrence les législatures des Etats fédérés et dans quelques cas le congrès fédéral, d'une charte transformant ("incorporant") un groupe d'investisseurs en communauté politique autonome, ou "corps politique" ("*body politick*") s'auto-gouvernant. Un tel statut permettait de bénéficier de la responsabilité limitée et de la capacité de vendre des actions, assurant la participation de larges couches de petits investisseurs, qui pourraient ainsi contribuer sans risquer de perdre plus que leur mise de départ, alors que les partenariats non "incorporés" étaient censés tomber sous le coup de la responsabilité illimitée. Une fois versé à la compagnie, le capital était aussi verrouillé ("*locked in*"), puisque la dissolution ne pouvait être prononcée que par une majorité d'actionnaires. Par contraste, le départ d'un seul partenaire signait, nous l'avons vu, la fin d'un partenariat. Enfin et surtout, l'auto-gouvernement impliquait que les règles adoptées par la Compagnie étaient légalement contraignantes du point de vue des membres, et qu'un processus formel de délégation de pouvoir pouvait être mis en place pour permettre à un groupe restreint d'actionnaires engagés de gérer l'entreprise au nom de l'ensemble des actionnaires. Là encore, un partenariat ne pouvait imposer ses règles à ses membres, et en principe au moins tous ses participants devaient avoir voix égale dans sa gestion.⁶³

Le problème de cette narration devenue traditionnelle est qu'elle cadre mal avec les pratiques observées au XVIIIe siècle, aussi bien chez les marchands qu'en droit. D'abord, la compagnie à charte en tant que corps politique n'innovait pas tant que cela. En France, aussi

⁶³ Margaret M. Blair, « Locking in Capital... », *loc. cit.*, ; Alfred D. Chandler, Jr., *The Visible Hand, op. cit.*, en particulier p. 8, 12, 89, et pour les premières compagnies à chartes p. 28, 36-37 ; George H. Evans, *Business Incorporations in the United States, 1800-1943*, New York : National Bureau of Economic Research, 1948. Pour une approche un peu différente, cf. Timothy W. Guinnane, Ron Harris, Naomi R. Lamoreaux et Jean-Laurent Rosenthal, « Pouvoir et propriété dans l'entreprise. Pour une histoire internationale des sociétés à responsabilité limitée », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, vol. 63, n° 1, mars 2008, p. 73-110. Ce dernier article souligne bien le rôle important, et totalement négligé, des partenariats à responsabilité limitée apparus au XIXe siècle, mais reprend par ailleurs l'assimilation devenue traditionnelle des compagnies à chartes aux grandes entreprises. Cf. aussi Eric Hilt et Katharine O'Bannion, « The Limited Partnership in New York, 1822-1858 : Partnerships Without Kinship », *Journal of Economic History*, vol. 69, n° 3, septembre 2009, p. 615-645.

bien les sociétés "en commandite simple" que les "sociétés anonymes" pouvaient être utilisées pour bénéficier de la responsabilité limitée, au moins aussi efficacement qu'avec une compagnie à charte étatsunienne, et pour attirer un nombre élevé de petits investisseurs, ce que les syndicats d'armateurs faisaient d'ailleurs déjà très bien depuis au moins deux cents ans.⁶⁴ En Angleterre, les partenaires "dormant" ou "silencieux" pouvaient éviter la responsabilité illimitée tant que les partenaires publics acceptaient de ne pas révéler leur participation à la société. En France, il suffisait d'insérer une clause de responsabilité limitée dans les statuts d'un partenariat pour obtenir la même protection. Même le caractère légalement contraignant des règles de gouvernement interne n'est pas une innovation, puisque les articles contenus dans les statuts constituant un partenariat étaient tenus pour contraignants pour les partenaires par les tribunaux aussi bien français qu'anglais et étatsunien, même lorsque ces statuts n'étaient pas notariés. Enfin et surtout, l'utilisation du mot fourre-tout de "corporation" en anglais pour toutes les compagnies créées depuis le XVIIIe siècle dissimule une chronologie complexe. Au Etats-Unis en particulier, de 1790 à 1820 environ, l'historiographie a depuis longtemps identifié une période particulière, souvent qualifiée d'"ère des chartes privées" ("special charter era"), pendant laquelle les législatures octroyèrent des chartes au cas par cas, et en se fondant exclusivement sur les bénéfices que les communautés locales pourraient tirer de ces compagnies, tenues pour de véritables services publics. Cette approche particulière de la création de compagnies à chartes est souvent analysée, particulièrement chez les historiens économistes appliquant les modèles économiques standards et par les historiens du droit les plus tarditionnels, comme un reste archaïsant de temps précapitalistes, ou comme l'expression d'une opposition purement politique au plein développement de la forme institutionnelle de la grande entreprise.⁶⁵

⁶⁴ Par exemple dans Charles Carrière, *Négociants marseillais...*, *op. cit.*, vol. 2, pp. 907-915.

⁶⁵ Joseph S. Davis, *Essays in the Earlier History of American Corporations*, 2 vol., Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1917, p. 107 ; George Herbert Evans, Jr., *op. cit.*, p. 21 ; James Willard Hurst, *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States, 1780-1970*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, [1970] 2004, en particulier pp. 14, 22, 30-33. La même analyse schématique se retrouve (en dépit de données empiriques publiées, et qui la contredisent) dans Daniel B. Klein et John Majewski, « Economy, community, and law : the turnpike movement in New York, 1797-1845 », *Law and Society Review*, vol. 26, n° 3, 1992, p. 469-512, 472, 488, 507, et Christopher Grandy, « Can government be trusted to keep its part of a social contract? New Jersey and the railroads, 1825-1888 », *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 5, n°2, automne 1989, p. 249-269. Cf. aussi du même auteur *New Jersey and the Fiscal Origins of Modern American Corporation Law*, New York : Garland, 1993.

Tous les auteurs n'adoptent pas cette approche à la fois téléologique et optimiste, ou *whig* en somme. Dès 1988, Herbert Hovenkamp faisait ainsi remarquer que "Le développement de la politique économique classique aux Etats-Unis a modifié en profondeur le concept de l'entreprise privée à charte [*business corporation*]. Dans le modèle mercantiliste préclassique, la compagnie à charte était une entité spécifique créée par l'Etat dans un but précis et bénéficiant d'une relation privilégiée avec le pouvoir souverain. L'acte même d'octroyer le statut de corps politique [*incorporation*] supposait l'implication étatique. Les subsides de l'Etat et les obligations de service public des bénéficiaires de cet octroi étaient corollaires l'un de l'autre"⁶⁶ De même, Mary Flug et Oscar Handlin avaient souligné quelques décennies plus tôt que "l'*incorporation* était d'abord apparue en lien avec l'octroi d'un privilège d'un genre ou d'un autre par l'Etat" ; "le gouvernement", ajoutaient-ils, "prescrivait la nature et les conditions des obligations encourues en échange de cet octroi, dotant celles-ci des pouvoirs et privilèges permettant de servir au mieux ses intérêts". Dans cette version, les compagnies à charte "privées" étaient en réalité à l'origine des entreprises de service public, avec une dimension privée très limitée — les Handlin les qualifient même de "mercantilistes" —, qui n'avaient pas grand-chose à voir avec la forme légale de l'entreprise privée apparue après 1830 environ.⁶⁷

Compte tenu de cette chronologie particulière, tous ces auteurs se rejoignent pour constater que le processus qui conduisit à l'apparition de cette dernière forme, très liée à la grande entreprise industrielle, ne peut pas être analysé comme le simple résultat d'une recherche d'efficacité maximale ; il s'agirait plutôt du résultat inattendu d'un processus de démocratisation des possibilités d'utilisation de la forme de la compagnie à charte à des fins privées et pour le profit, qui rentraient en conflit avec l'attitude traditionnelle des législatures d'Etat, héritée de la période précédente et encore focalisée sur le processus de contrôle d'entités vues comme des services publics. Encore dans un premier temps ces tendances divergentes donnèrent-elles lieu à compromis plutôt qu'à conflit, avec des analyses assez variables sur l'équilibre ainsi obtenu. Pour certains auteurs, la décision de 1819 de la Cour Suprême dans le cas *Dartmouth College*, qui accordait aux compagnies à charte les mêmes protections contractuelles qu'aux

⁶⁶ Herbert Hovenkamp, « The Classical Corporation in American Legal Thought », *Georgetown Law Journal*, vol. 76, n° 5, juin 1988, p. 1593-1689. Le traitement organiciste le plus complet du développement des premières compagnies à charte se trouve dans l'œuvre posthume de Edwin M. Dodd, *American Business Corporations until 1860*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1954.

⁶⁷ Oscar Handlin et Mary Flug Handlin, *Commonwealth. A Study of the Role of Government in the American Economy: Massachusetts, 1774-1861*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, [1947] 1969, pp. 128, 151, et 242-243 pour le terme « mercantilisme ».

individus mais laissait les législatures d'Etat libres d'insérer des clauses réglementaires contraignantes dans les chartes privées qu'elles octroieraient à l'avenir, avait permis d'atteindre un point d'équilibre entre les deux camps, partisans du libre usage des compagnies à charte et tenants d'un maintien du cadre de contrôle étatique, tandis que d'autres considèrent que la diffusion accélérée de ces compagnies manifestait une nette victoire du premier camp sur le second.⁶⁸

Tout ce débat laisse cependant de côté la question des profits concrets que la forme de la compagnie à charte dans sa première incarnation, comme outil de service public, pouvait rapporter à ses utilisateurs. Pour Handlin et Hovenkamp, il n'est même pas forcément nécessaire de supposer l'existence de tels profits, puisqu'il considèrent que la compagnie à charte était avant tout un investissement public de nature politique. Paradoxalement, cette école historiographique rejoint celle des historiens *whigs* cités plus haut, qui voient dans les compagnies privées à chartes des outils institutionnels modernisateurs qui durent s'imposer contre des notions archaïques de bien public empêchant leur mise en œuvre efficace, et soutiennent en conséquence que les bénéfices obtenus par ces compagnies furent quasiment inexistantes tant que ces archaïsmes perdurèrent. Les deux parties font du coup bon marché des multiples sources décrivant les pratiques monopolistiques et opportunistes des premières compagnies à chartes, pratiques qui sont autant d'indices d'un bilan économique beaucoup plus favorable, en particulier pour les routes privées ou *turnpikes*, les canaux et les chemins de fer. Les profits considérables obtenus par les propriétaires monopolistes des premiers chemins de fer grâce à leur position privilégiée, et les conséquences potentiellement négatives sur l'équilibre général du développement économique et social aux Etats-Unis au XIXe siècle, ne sont pas forcément le produit direct de la forme institutionnelle de la *corporation* en tant que telle, mais n'en sont pas moins des faits observés et incontestables, attestés par des études de cas documentées. L'absence de dividende souvent soulignée pour les canaux et les *turnpikes* devrait aussi être considérée avec prudence, et certainement pas comme preuve d'une absence de rentabilité de ces entreprises, compte tenu des pratiques gestionnaires et comptables de l'époque. Et un débat très parallèle est apparu en ce qui concerne les premières banques, dé-

⁶⁸ Tony A. Freyer, « Business Law and American Economic History », dans Stanley L. Engerman et Robert E. Gallman éd., *Cambridge Economic History of the United States*, vol. 2, *The Long Nineteenth Century*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2000, pp. 458-459 ; du même auteur, *Producers versus Capitalists : Constitutional Conflict in Antebellum America*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 1994 ; Handlin et Handlin, *Commonwealth...*, *op. cit.*, pp. 157, 161 ; Pauline Maier, « The Revolutionary Origins of the American Corporation », *William & Mary Quarterly*, vol. 50, n°1, janvier 1993, p. 51-84. Cf. également Shaw Livermore, « Unlimited liability in early American corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 43, n°5, octobre 1935, p. 674-687.

crites par Naomi Lamoreaux comme des outils au service exclusif de clubs d'"initiés", permettant à ces derniers de dominer complètement le marché du crédit dans leur localité.⁶⁹

Une indication en tout cas devrait inciter à plus de prudence quiconque penserait que la compagnie à charte de service public était un gâchis archaïque et non rentable : pendant les quelques quarante ans correspondant à la période des chartes spéciales, de 1790 à 1820 environ,⁷⁰ il est pratiquement impossible de déceler la moindre trace d'hostilité à cette forme institutionnelle du côté des élites économiques. Ce sont bien celles-ci qui étaient les premières concernées par ce que nombre d'auteurs décrivent comme un frein insupportable au développement économique ; or leur attitude est pour le moins tolérante, et à vrai dire c'est dans ces milieux que l'on rencontre l'usage le plus constant d'une rhétorique de service public pour justifier la création de nouvelles compagnies. Plus encore, les secteurs les plus conservateurs de ces élites économiques furent bien loin de soutenir l'idée d'une libéralisation des créations de compagnies à chartes, bien au contraire, comme l'illustre l'approbation sans réserve avec laquelle le Chancelier de l'Etat de New York et juriste James Kent accueillit les mesures prises lors de la convention constitutionnelle dudit Etat en 1821 pour empêcher "l'augmentation imprudente du nombre des compagnies privées à chartes"⁷¹ Et il est tout aussi difficile de

⁶⁹ Grandy est particulièrement critiquable à cet égard, puisqu'il étudie un chemin de fer, la *Camden & Amboy Railroad and Transportation Company*, pour lequel des données ont été fournies dès... 1848, par Henry C. Carey dans ses *Letters to the People of New Jersey on the Frauds, Extortions, and Oppressions of the Railroad Monopoly*, Philadelphia : Carey & Hart, 1848, repris dans Pierre Gervais, « Gestion et profit marchands avant la 'révolution industrielle' : l'exemple d'une route privée entre New York et Philadelphie, 1815-1828 », *Le Mouvement social*, n° 176, juillet-septembre 1996, p. 47-67, et *Les Origines...*, *op. cit.*, chap. 5 et 6. Sur les pratiques comptables au début du XIXe siècle, cf. Roxanne T. Johnson, « In search of E. I. Du Pont de Nemours & Company : the perils of archival research », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 10, n° 2, juillet 2000, p. 129-168. Pour les banques, cf. Naomi Lamoreaux, *Insider Lending : Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1994, et *a contrario* Robert E. Wright, *The Wealth of Nations Rediscovered : Integration and Expansion in American Financial Markets, 1780-1850*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2002 Il me semble que les données fournies par Lamoreaux sont beaucoup plus solides et convaincantes que celles sur lesquelles s'appuie Wright.

⁷⁰ Margaret Blair relie de manière discutable l'ère de compagnies à charte de service public et « la fin du dix-huitième siècle », et de fait la note qu'elle fournit à cet endroit donne deux exemples, respectivement de 1809 et... 1832! (« Locking in... », *loc.cit.*, p. 424 n. 138).

⁷¹ « the improvident increase of corporations ». James Kent, *Commentaries on American Law*, vol. 2, New York : O. Halsted, 1827, pp. 219-220.

soutenir que cette attitude était imposée de l'extérieur, puisque le consensus actuel est plutôt que l'influence de l'élite économique sur les milieux juridiques et politiques, ainsi que son activité et son statut, sortirent plutôt renforcés que diminués de la période jeffersonienne. C'est entre 1790 et 1820 que les protections constitutionnelles de la propriété privée et des contrats furent consolidées, que les compagnies privées à chartes se virent concéder le statut de *persona ficta*, de "personne" pleinement reconnue en droit, ce qui leur permettait de bénéficier de ces mêmes garanties nouvelles accordées aux contrats privés et aux individus, et d'une façon générale que l'échange marchand triompha des dernières résistances et cessa d'être considéré avec suspicion, en particulier dans les campagnes.⁷²

Compte tenu de ce contexte, nous nous trouvons en fin de compte confrontés à des analyses des premières compagnies à charte qui en font simultanément des monopoles étatiques archaïques, la traduction de l'expansion de l'activité capitaliste, et le résultat d'un triomphe de la politique démocratique sur les intérêts privés. De toute évidence, le statut de la compagnie à charte privée de service public dans la Jeune République étatsunienne a besoin d'être clarifié. Dans sa première incarnation, pré-industrielle et de compagnie privée à but de service public, je propose pour ma part d'y voir un outil institutionnel puissant et étroitement contrôlé permettant de consolider le mode d'appropriation du profit caractéristique de l'époque, la cartellisation marchande appuyée sur des marchés segmentés. Le monopole total ou partiel d'accès à un segment de marché était en effet l'élément central de quasiment toutes les chartes privées octroyées avant 1810, et resta l'élément dominant des chartes ultérieures pendant plusieurs décennies par la suite. Il serait même possible de soutenir que cette approche monopolistique était consubstantielle à l'ère de la charte spéciale, et que sa disparition, symbolisée par le rejet par la Cour Suprême de l'argument du monopole implicite dans sa décision *Charles River* en 1837, marqua précisément la fin de cette même ère. Mais l'ampleur de l'avantage comparatif concédé dans le cadre d'une économie marchande par l'octroi d'un monopole par le biais d'une charte est loin d'être évaluable si l'on s'en tient à une approche légale-institutionnelle ; il faut intégrer aussi les aspects économiques de ces chartes pour comprendre à quel point, appliquées à des activités marchandes, elles constituaient une arme absolue économiquement — ce dont les acteurs de l'époque, contrairement à beaucoup d'his-

⁷² Cf. Joyce Appleby, *Capitalism and a New Social Order : The Republican Vision of the 1790s*, New York : New York University Press, 1984 ; Stanley M. Elkins et Eric L. McKittrick, *The Age of Federalism*, New York : Oxford University Press, 1993 ; ou plus récemment James Horn, Jan Ellen Lewis et Peter S. Onuf, éd., *The Revolution of 1800 : Democracy, Race, and the New Republic*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 2002. Également Robert Steinfeld, « Escape from popular politics : political conflict, property rights, and the origins of judicial review in the age of the American Revolution », n. p., Charles Warren Center of Harvard University, 2004.

toriens qui les étudient, étaient profondément conscients.

*
* *

Comme le soulignait déjà Hovenkamp, la principale caractéristique de la compagnie privée à charte étatsunienne vers 1800 était son statut semi-public. De telles compagnies étaient une création régaliennne, dans le cas des Etats-Unis le résultat d'une loi spéciale ("Private Act") d'une législature, généralement d'Etat, fédérale dans quelques cas ; avant 1830, certains Etats votèrent parfois des "règlements législatifs généraux" permettant d'accélérer le processus en fournissant un modèle standard de charte, dont l'adoption par les promoteurs d'une compagnie leur garantissait à peu près l'accord de la législature.⁷³ Plus encore, ni les acteurs politiques, ni les juristes, ni les acteurs économiques ne différenciaient nettement, au moins dans les premières années du XIXe siècle, les compagnies à but lucratif des autres types de compagnies créées suivant des mécanismes identiques, à commencer par les institutions municipales et locales ou les institutions charitables.⁷⁴ Le premier traité juridique différenciant les compagnies "privées" des compagnies "publiques" connu aux Etats-Unis date de 1832, et ses auteurs, Joseph K. Angell and Samuel Ames, ne font aucune référence au but lucratif dans leur définition d'une compagnie privée. A leurs yeux, les compagnies que nous considérerions aujourd'hui comme éminemment à but lucratif, banques, *turnpikes* ou

⁷³ Ronald Seavoy, *The Origins of the American Business Corporation*, Westport [Conn.] : Greenwood Press, 1982, pp. 5-6, explique bien la différence entre un « règlement législatif [*regulatory statute*] général », qui standardisait les chartes octroyables sans supprimer la nécessité d'obtenir un aval législatif pour chaque charte, et les « lois générales d'*incorporation* », qui autorisaient l'*incorporation* ou transformation en corps politique sur simple demande à une autorité administrative ou judiciaire, dotée du pouvoir d'octroyer des chartes implicites sans avoir besoin d'un aval législatif. Des règlements législatifs généraux furent votés pour les *turnpikes* (routes privées) en 1805 dans le Massachusetts et en 1807 pour New York, mais la première « loi générale d'*incorporation* », créant le processus moderne de fondation de compagnies, est le *Manufacturing Act* de 1811 voté par l'Etat de New York, et discuté ci-après. D'une façon générale, les quelques lois générales de ce type votées avant 1830 concernaient uniquement les manufactures, à l'exclusion de toute autre branche d'activité. Cf. aussi Evans, *Business Incorporations...*, *op. cit.*, Chap. 1.

⁷⁴ D'après Dodd, *American Business Corporation...*, *op. cit.*, p. 43, la distinction est attestée pour la première fois en 1815 (Terrett v. Taylor, 1815, 9 Cranch 43 [1815 WL 491], U.S.). Pour la période coloniale et les premières années de la Jeune République jusqu'en 1800, cf. Joseph S. Davis, *Essays...*, *op. cit.*, *passim*.

compagnies d'exploitation minière, n'étaient ni plus ni moins "privées" que les compagnies charitables ou religieuses, hôpitaux, églises ou universités. Toutes ces institutions étaient "privées" au sens où elles n'étaient ni possédées par une collectivité publique (municipalité, Etat fédéré, Etat fédéral), ni dotées elles-mêmes d'un pouvoir politique dévolu par le pouvoir étatique et les autorisant à gouverner un territoire, à l'instar de ces mêmes collectivités publiques.

Dans ce schéma, les compagnies privées à but lucratif ne bénéficiait d'aucun statut particulier, et n'étaient même pas différenciées dans la typologie des compagnies privées proposée par les auteurs dans leur chapitre introductif : ceux-ci opposaient d'abord les "compagnies religieuses" aux "compagnies laïques", puis distinguaient dans ces dernières les "compagnies à chartes civiles", créées "pour une infinité d'activités", et les "compagnies à chartes charitables", dont le but était la distribution charitable des fonds dont la compagnie était dotée. Les compagnies civiles incluaient les Universités, et de fait les deux premiers exemples de compagnies privées civiles étudiés par Angell et Ames sont Oxford et Cambridge... Les compagnies "commerciales" apparaissaient un peu plus loin au détour d'une rétrospective historique, mais uniquement comme compagnies marchandes, et donc non représentées aux Etats-Unis. C'est seulement en conclusion que nos auteurs, là encore au détour d'un paragraphe décrivant (et condamnant fermement, en citant Kent au passage) la multiplication des chartes aux Etats-Unis, donnent une énumération qui semble faire une distinction public / privé : un étranger, expliquent-ils, "trouverait incroyable" le "nombre de Compagnies Bancaires, de Compagnies d'Assurance, de Compagnies de Canaux, de Compagnies Routières, de Compagnies Manufacturières, &c, — et des associations littéraires, religieuses, et charitables qui sont diffusées à travers les Etats-Unis, et sont pleinement investies des privilèges d'une charte".⁷⁵ Encore la distinction entre commercial et non commercial reste-t-elle très implicite dans la phrase.

En supposant que les buts d'une université ne sont pas ceux d'une banque ou d'un canal, hypothèse sans doute plus valable en 1832 qu'aujourd'hui, pourquoi cette absence de distinction nette entre compagnies à but lucratif et compagnies à but non lucratif ? Tout simplement parce que toutes les compagnies sont au moins en partie à but non-lucratif, et qu'une telle distinction serait donc très discutable. C'est exactement le sentiment des observateurs de l'époque, d'ailleurs, comme le prouve le langage employé dans l'une des toutes premières décisions de justice concernant une compagnie à charte aux Etats-Unis, la décision *Trustees of University v. Foy*, (1805). Le tribunal précise en effet qu'"il semble difficile de concevoir une compagnie à charte [*corporation*] établie à des seuls motifs privés. Dans toute institution de ce genre, la création est motivée par quelque bénéfice public, ou but que l'on entend promou-

⁷⁵ Joseph K. Angell et Samuel Ames, *A Treatise on the Law of Private Corporations Aggregate*, New York : Arno Press, 1972 [1832], pp. 25-35.

voir". De même, Angell et Ames attribuent à leurs compagnies à chartes civiles "des objectifs temporels tels que l'offre de lieux où l'on peut obtenir des prêts d'argent ; la construction de canaux, de routes privées, &c."⁷⁶ Ainsi une banque n'est pas une entreprise à but lucratif, elle est avant tout une façon pour l'Etat de fournir ("afford") à ses citoyens certains services, ici des prêts d'argent. Tout ceci est d'ailleurs dans la droite ligne de la tradition anglaise d'octroi de chartes au XVIIIe siècle ; là aussi, la motivation de cet octroi est toujours le bien public.

Reste que les compagnies à chartes avaient bien une dimension lucrative, qui mérite d'ailleurs une analyse plus précise. Pour la plupart des historiens, l'Etat octroyait aux fondateurs (*incorporators*) et aux actionnaires une série de privilèges (privilèges juridiques, permanence, responsabilité limitée, capacité d'attirer des investisseurs variés par l'actionnariat, ou privilèges plus substantiels comme le droit d'expropriation dans le cas d'une route), pour inciter les investisseurs privés à fournir aux citoyens un service qui en temps normal aurait été jugé trop risqué ou coûteux pour être assuré.⁷⁷ Les avantages comparatifs engendrés par ces privilèges étaient censés être suffisants pour attirer l'investissement nécessaire, et l'ensemble de l'opération avait des retombées bénéfiques sur le développement économique local, par hypothèse d'ailleurs puisque lesdites retombées ont toujours été plus affirmées que mesurées.⁷⁸ Mais nous l'avons vu, les privilèges juridiques n'étaient en rien propres aux chartes, et en ce qui concerne la responsabilité limitée au moins, les compagnies à chartes étaient dans certains cas moins bien placées que les partenariats.

Les premiers règlements législatifs généraux, le *Manufacturing Corporation Act* de 1809 voté par le Massachusetts et l'*Act* similaire voté en 1811 dans l'Etat de New York, imposaient tous deux une responsabilité illimitée, de même que beaucoup de chartes privées spéciales. Et certains tribunaux dans les premières années du XIXe siècle allèrent jusqu'à mettre en doute, en s'appuyant sur un précédent anglais de 1671, la possibilité pour les actionnaires de bénéficier de la responsabilité limitée, même lorsque celle-ci était explicitement affirmée par la charte ; en 1828 encore, un tribunal de Caroline du Sud estima qu'une compagnie à charte pouvait être contrainte d'imposer à ses actionnaires une contribution au capital afin de régler ses dettes, ce qui revenait à supprimer toute limitation de responsabilité. Il est vrai que la plupart des tribunaux avaient plutôt tendance à admettre une responsabilité limitée implicite dans toute charte octroyée, mais souvent avec des contraintes particulières, comme l'obligation de rembourser les dividendes reçus ou de régler l'intégralité du capital prévu, ou

⁷⁶ *Trustees of University v. Foy*, 1805, 3 N.C. 374 [1805 WL 843], N.C. Super. L. & Eq. ; Angell et Ames, *op. cit.*, 25.

⁷⁷ Cf. Evans, *op. cit.*, pp. v, 4, 21 ; Hurst, *The Legitimacy...*, *op. cit. passim*.

⁷⁸ Pour M. Blair, les historiens « affirment en général, ou supposent au départ, que l'octroi de chartes était intéressant même sans privilège spécial [*special franchise*] associé, mais peu se sont demandé en quoi consistait cet intérêt » (*loc. cit.*, p. 396 n. 23).

encore la « double responsabilité » qui contraignait les actionnaires à rembourser la valeur nominale de leur action, donc à la payer deux fois. Les administrateurs, eux, étaient très souvent personnellement responsables sans limitation, particulièrement pour les chartes bancaires, qui interdisaient souvent de contracter des dettes supérieures à la valeur du capital. Et un tribunal au moins imposa une responsabilité illimitée à des administrateurs qui avaient eu l'imprudence de signer un contrat de leur main plutôt que d'y apposer le sceau de leur compagnie.⁷⁹

Au total, la responsabilité limitée ne l'était qu'en partie, et n'était pas toujours offerte. Surtout, elle ne semble guère avoir pesé dans les décisions des promoteurs de compagnies à charte, tant ces derniers semblaient facilement s'en passer.⁸⁰ Et la même remarque peut être faite quant à l'autre avantage majeur censé découler d'une charte, la capacité d'attirer de nombreux actionnaires. Dans la quasi-totalité des compagnies pour lesquelles ces informations sont connues, la capitalisation comme l'actionnariat étaient tout-à-fait à la portée d'un partenariat commercial standard, avec en général un petit groupe de très gros actionnaires contrôlant solidement le capital, et fournissant tous les administrateurs ou presque.⁸¹ La distribution large d'une minorité des actions permettait certes aux promoteurs d'une compagnie de limiter leur investissement de départ, mais compte tenu de l'existence d'un bloc majoritaire, une telle distribution ne peut guère être prise comme la preuve que ledit bloc, constitué en général d'une poignée de riches investisseurs, aurait été incapable de financer à lui tout seul l'ensemble de l'entreprise. Pour résumer, et comme Margaret M. Blair l'a fort bien expliqué, le seul avantage réel d'une charte était de conférer une certaine permanence à un partenariat, protégé de ce fait du décès, de la banqueroute, ou de la défection de l'un de ses membres. Cet avantage était très significatif compte tenu de l'instabilité de l'environnement économique, dans lequel accidents et risques jouaient un rôle majeur.⁸² Mais même de ce point de vue, l'activité des législatures

⁷⁹Pour la double responsabilité, cf. Dodd, *loc. cit.*; pour la responsabilité personnelle des officiers, cf. Tippets v Walker, Massachusetts Supreme Court, novembre 1808, 4 Mass. 595 [1808 Mass. Lexis 161], et White et al. v Skinner, Supreme Court of the Judicature of New York, août 1816, 13 Johns. 307 [1816 N. Y. Lexis 83].

⁸⁰ Même Kevin F. Forbes, persuadé de l'importance des questions de responsabilité, ne parvient pas à observer un impact statistiquement significatif lorsque la responsabilité limitée est réintroduite pour les manufacturiers du Massachusetts après 1829 ; cf. « Limited Liability and the Development of the Business Corporation », *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 2, n°1, printemps 1986, p. 163-177.

⁸¹ C'est ce que l'on observe dans toutes les listes d'actionnaire publiées. Cf. entre autres Naomi Lamoreaux, *Insider Lending.., op. cit.* ; Pierre Gervais, *op. cit.*, Chapitre 5 *passim* ; et R. F. Dalzell, *Enterprising Elite*, Cambridge [Ma.], Harvard University Press, 1987, p. 29.

⁸² Margaret M. Blair, « Locking in.., » *loc. cit.*

semble avoir évolué au rebours de la logique, puisque la grande majorité des chartes incluaient une limite de validité de dix, vingt ou trente ans. Pourtant, comme pour les autres privilèges juridiques évoqués, les milieux économiques semblent avoir accueilli toutes ces contraintes avec la plus grande équanimité, et acceptèrent sans le moindre murmure des chartes temporaires leur imposant une responsabilité illimitée.

Il est tout de même certain que la combinaison de la responsabilité limitée, lorsqu'elle était accordée, de la capacité de faire appel à des actionnaires de manière large, et de la capacité de verrouiller le capital participant, constituait un ensemble attirant, et qui aurait dû donner lieu à développement rapide quelle que soit la branche d'activité économique considérée. Mais c'est précisément sur ce point que l'interaction entre le but lucratif et la nécessité d'offrir un service public produisit des effets complexes. Pendant les premières quarante années des Etats-Unis, pas une seule compagnie n'obtint de charte dans le champ principal d'activité économique de l'époque, le commerce. Pratiquement toutes les compagnies potentiellement à but lucratif créées entre 1790 et 1830 relevaient de quatre catégories d'activité en tout et pour tout, les communications (ponts, routes et canaux, plus tard chemins de fer), la banque et l'assurance, l'adduction d'eau, et les manufactures. En d'autres termes, la forme de la compagnie à charte n'était pas seulement réservée à des services publics ; elle était aussi strictement réservée à un certain type de service public, et prolongeait donc le mouvement amorcé au XVIII^e siècle en Europe.

Pour comprendre cet état de fait, il suffit de remarquer que les chartes à but lucratif de l'époque comportaient quasiment toutes (à l'exception des chartes de manufacture, sur lesquelles je vais revenir) un élément jamais analysé, et pourtant à l'origine des clauses les plus lucratives qu'une législature puisse accorder : un privilège exclusif. Si le privilège juridique représentait un traitement préférentiel de la part de l'Etat, le privilège exclusif, lui, était une dévolution substantive d'une exclusivité concédée et garantie par l'Etat, et octroyée dans un cadre précis. Les chartes de l'époque ne conféraient donc pas seulement un privilège ; elles conféraient un *monopole* privilégié, ce qui n'est pas la même chose. Jusque dans les années 1810 au moins, la compagnie à charte typique était une compagnie monopolistique, disposant d'un privilège exclusif sur une branche d'activité donnée, à un endroit donné. La responsabilité limitée, l'actionnariat, le verrouillage du capital, étaient en réalité des éléments accessoires ; une compagnie à charte était un privilège exclusif attribuée à un corps politique, et c'était cette exclusivité qui en constituait l'essentiel de la valeur.

D'où le fait qu'un ardent avocat des élites commerciales et du développement des compagnies à charte à but lucratif comme le Chancelier Kent ait fini par écrire une philippique contre la multiplication des banques dans les années 1820, et par approuver chaudement des mesures anti-chartes votées par une convention constitutionnelle dominée par ses adversaires politiques du mouvement populiste jacksonien — et la même remarque vaut pour les juristes Angell et Ames quelques années plus tard. Chaque banque était censée être un service semi-public dans une zone donnée, et introduire une concurrence entre banque était donc une sub-

version du projet d'origine, source de surcroît d'instabilité au yeux de bon nombre d'économistes de l'époque.⁸³ La remarque valait doublement pour les compagnies de transport, de loin les plus nombreuses dans les chartes à but lucratif distribuées jusqu'en 1830. Ces compagnies étaient toutes des monopoles par définition, même lorsqu'aucun monopole explicite n'avait été concédé dans la charte. C'est exactement la raison pour laquelle la Charles River Bridge C^o s'opposa en 1828 à la création par l'assemblée du Massachusetts d'un nouveau pont sur le fleuve Charles à Boston. Une telle création remettait en question la valeur de sa charte, et représentait donc une rupture du contrat implicite que la charte constituait, ainsi qu'une décision confiscatoire et non constitutionnelle, puisque l'Assemblée confisquait en quelque sorte cette valeur implicite, propriété de la compagnie, sans fournir de compensation. Le fait qu'aucun monopole n'était spécifié explicitement dans la charte ne représentait nullement une objection aux yeux des plaignants, qui s'inscrivaient dans une longue tradition de monopole implicite (« *implied monopoly* »).

Le poids des privilèges exclusifs dans les chartes d'incorporation à but lucratif peut aisément être évalué, à condition de mener l'étude pour chaque Etat fédéré séparé. Ici, j'ai choisi de fournir les chiffres pour le New Jersey, un Etat plutôt timide au départ pour ce qui est de l'octroi de chartes, avec 211 compagnies repérables comme à but lucratif créées entre 1790 et 1830. La catégorie des compagnies de transport, *turnpikes*, canaux, chemins de fer, bacs, ponts, voire compagnies de diligences ou de navigation à vapeur, regroupe 98 d'entre elles (47%). L'intégralité de ces compagnies dispose d'un monopole complet sur le trajet concédé, la concurrence n'existant qu'entre des itinéraires nettement distincts. Viennent ensuite 39 compagnies financières, banques ou assurance (18%), qui dans le New Jersey jusque dans les années 1810, disposaient également d'un monopole régional complet, aucune localité ne se voyant attribuer deux banques, par exemple. 24 autres chartes (11%) créent des compagnies d'adduction d'eau, là encore sans concurrence. Au total, donc, les compagnies disposant d'un privilège exclusif représentent un peu plus des trois-quarts des compagnies à but lucratif créées dans le New Jersey avant 1830. Et il n'y a aucune raison de penser que le New Jersey est exceptionnel. En 1948, William C. Kessler concluait que les chartes destinées à créer des infrastructures publics (routes, aduction d'eau) et des entreprises financières représentaient 65% des chartes accordées par les Etats de Nouvelle-Angleterre (Connecticut, Rhode Island, Massachusetts, New Hampshire, Maine, Vermont) avant 1830, et George Herbert Evans, Jr., aboutit à un chiffre de 70% de chartes du même type pour New York entre 1800 et 1830.⁸⁴

⁸³ Seavoy, *op. cit.* pp. 59-60, souligne à quel point l'octroi de chartes de banque était un processus politisé excluant toute idée de concurrence.

⁸⁴ William C. Kessler, « Incorporation in New England : A Statistical Study, 1800 – 1875 », *Journal of Economic History*, vol. 8, n° 1, mai 1948, p. 43–62 ; Evans, *Business Incorporations*, *op. cit.*

Figure 37 : Chartes octroyées dans l'Etat du New Jersey, 1790-1830, par année

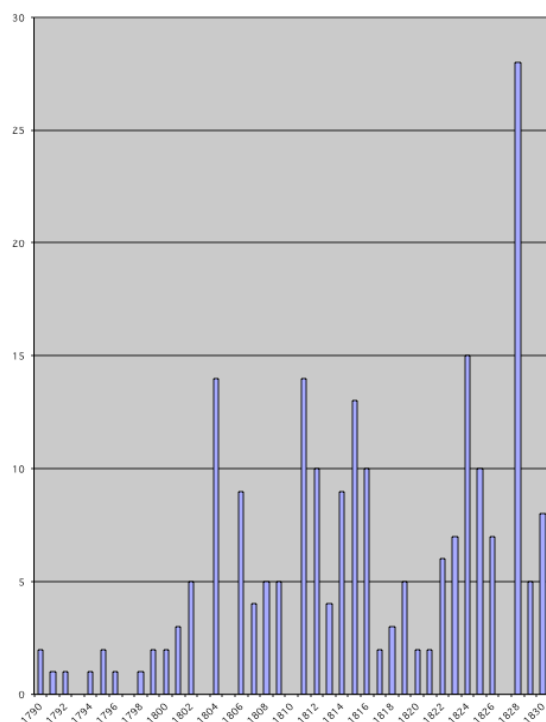
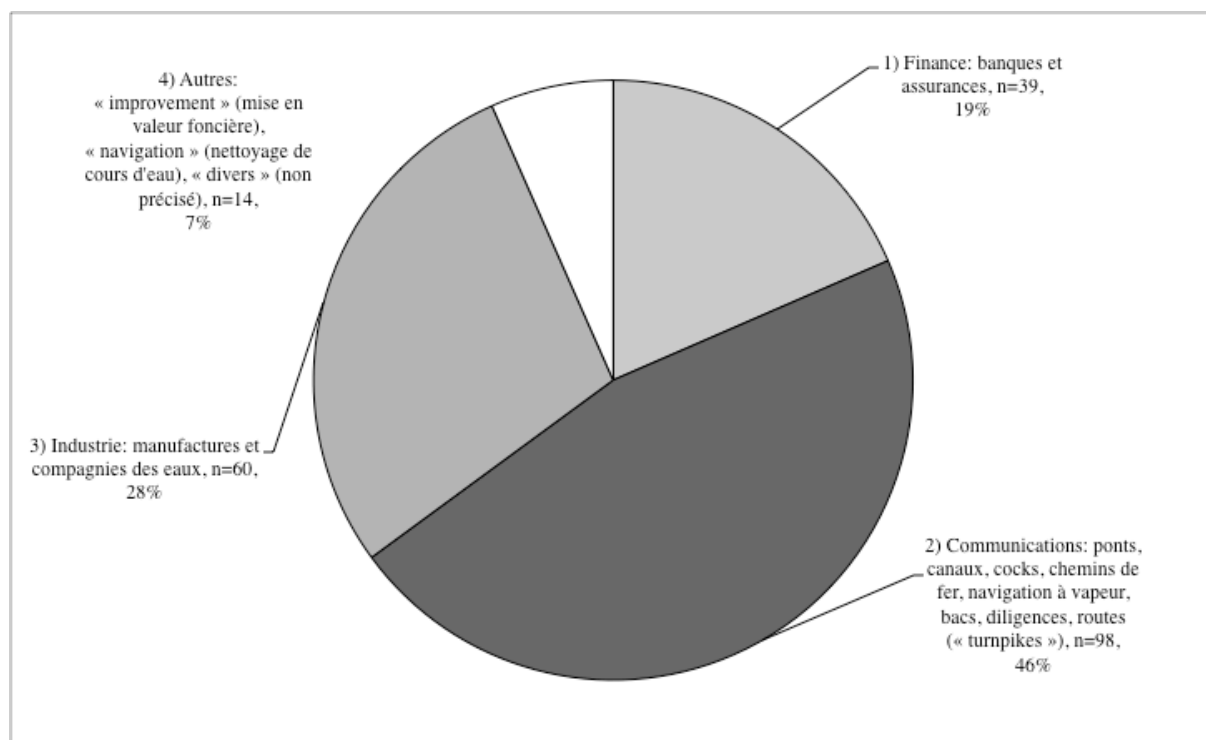


Figure 38 : Chartes octroyées dans l'Etat du New Jersey, 1790-1830, par type de charte



Source des figures 20 et 21 : John Hood, *Index of Titles of Corporations Chartered under General and Special Laws by the Legislature of New Jersey*, Trenton [N. J.] : At the True American, 1870

Dans un monde dans lequel le contrôle de segments de marché était la principale source de profits, un privilège exclusif pouvait permettre à une filière marchande d'institutionnaliser sa domination localement, soit du crédit à travers une banque, soit de l'accès physique à la région à travers le contrôle du transport, en rendant très coûteuse toute tentative extérieure d'entrer sur ce marché particulier. Un acquis de ce genre était infiniment plus important que les avantages éventuels apportés par les privilèges habituellement au cœur de la discussion lorsque l'on étudie les compagnies à charte. En bloquant la concurrence, en insérant un avantage comparatif temporaire dans une institution permanente ou du moins semi-permanente, dans les limites temporelles fixées par sa charte, une compagnie pouvait transformer une cartellisation locale partielle et fragile en monopole inattaquable. Bien sûr, un outil aussi puissant devait être utilisé avec précaution, particulièrement sur le plan local, considérant les possibilités quasi illimitées d'exploitation économique des populations que cette forme contenait. Un usage abusif de position dominante pouvait mettre en danger des réseaux régionaux de solidarité et de redistribution qui incluaient aussi bien les élites commerçantes que le reste de la population, et au bout du compte provoquer des réactions populaires dangereuses. Plus subtilement, même dans le cadre de son fonctionnement normal, le monopole, aux Etats-Unis tout au moins, était souvent contraint d'accepter une fonction redistributive, d'abord au moment de l'octroi du privilège exclusif, qui s'accompagnait souvent d'exigences strictes quant à son utilisation (plafonnement des péages, par exemple), puis pour ne pas risquer de se voir retirer cette même exclusivité. Tout ceci justifie que de telles compagnies aient été universellement perçues comme des services publics ; elles étaient contraintes de l'être au moins en partie, pour obtenir l'aval de la Législature et de la population locale. Elles étaient donc bien créées "entièrement pour l'usage public", comme le déclara le Chancelier Kent en 1823, et n'auraient pas été acceptables autrement.⁸⁵

Le secteur manufacturier constitue une exception apparente à la règle générale de focalisation sur le monopole pendant la période des " chartes spéciales". Les règlements législatifs généraux ne pouvaient pas par définition être des sources de privilèges exclusifs, puisqu'ils n'offraient qu'une forme institutionnelle vide qui pouvait être adoptée par n'importe quelle

⁸⁵ "entirely for public use" ; expression utilisée par Kent dans *Rogers v Bradshaw*, 1823, (20 Johns. 735 [1823 N.Y. Lexis 34]), dans le cadre de la *Court for the Correction of Errors* de l'Etat de New York, servant alors de Cour Suprême à cet Etat. La citation complète concerne plus spécifiquement les *turnpikes* : « Turnpike roads are, in point of fact, the most public roads or highways that are known to exist, and in point of law, they are made entirely for public use, and the community have a deep interest in their construction and preservation. They are under legislative regulations, and the gates are subject to be thrown open, and the Company indicted and fined, if the road is not made and kept easy and safe for the public use. »

compagnie manufacturière. D'un autre côté, ces mêmes règlements généraux étaient toujours conçus pour encourager l'injection de capital non manufacturier, essentiellement marchand, dans le secteur des manufactures du fait d'une crise d'un genre ou d'un autre (1813 et la Guerre de 1812, 1819 et la crise économique...). Dans tous les cas le capital autorisé était assez restreint, et la validité de la charte limitée dans le temps, ce qui implique que les législatures à l'origine de ces règlements n'envisageaient pas la création de grands établissements à vocation pérenne. La nature particulière des chartes manufacturières en tant qu'outils employés en temps de crise dans une optique mercantiliste explique aussi pourquoi de telles chartes furent dans l'ensemble assez peu octroyées, et ne représentent qu'un quart des chartes créées avant 1830. Même alors qu'en théorie la création de telles entreprises avait été facilitée, voire rendue libre, en pratique le nombre d'entreprises manufacturières lancées dans ces conditions resta limité.⁸⁶ Le conservatisme des législatures explique aussi les clauses de responsabilité illimitée insérées dans tous ces règlements. Dans la mesure où ces derniers visaient des établissements de taille relativement modeste et assez éphémères,⁸⁷ avec des gestionnaires techniciens recrutés en-dehors des cercles marchands, leurs auteurs n'étaient pas particulièrement désireux de leur offrir les privilèges que je viens d'évoquer. Les marchands qui peuplaient les assemblées des Etats ne souhaitaient pas confier aux manufacturiers un pouvoir économique qu'ils ne s'attribuaient à eux-mêmes qu'avec parcimonie, mais seulement leur concéder quelques avantages comparatifs, de préférence gratuits, qui attirerait du capital dans ces branches industrielles. En définitive, la charte manufacturière était donc une forme particulière de la charte à but lucratif, sans privilège exclusif, et avec un privilège juridique très limité, essentiellement destiné à créer un léger avantage comparatif temporaire. Une telle charte était à rapprocher plutôt des « *bounties* », ces primes distribuées par l'Etat fédéral et parfois les Etats fédérés également pour l'encouragement des manufactures.

*

* *

Pour conclure, la création de monopoles stables, fondés sur un privilège exclusif, était non seulement le point focal du premier grand mouvement de création de compagnies à chartes aux Etats-Unis, mais plus encore, elle définissait la nature même de ce mouvement et

⁸⁶ William Kessler, « Incorporation... », *loc. cit.*

⁸⁷ Même les plus gros établissements, comme Waltham ou la *Society for Useful Manufactures* créée par Alexander Hamilton à Paterson, New Jersey, étaient souvent perçus comme des entreprises à court ou moyen terme, sans avenir sur le long terme. Cf. Davis, *Essays...*, *op. cit.*, p. 384 *passim*.

en fixait les limites. Il ne s'agissait en effet pas seulement de développer des services publics utiles en échange de quelques avantages comparatifs ; et le "bien public" fourni par la compagnie à charte n'était nullement conçu comme un outil de croissance économique illimitée au sens moderne, industriel-capitaliste du terme, mesuré en termes macroéconomiques. Au contraire en un sens, puisque la création de compagnies était strictement encadrée, et aboutissait à un univers de monopoles locaux. Il s'agissait donc plutôt de suivre la demande et non de la précéder ou de la faire croître rapidement, particulièrement pour les compagnies financières et de transport, qui représentaient les deux-tiers des compagnies créées. Les fondateurs de compagnies et les législatures espéraient certes des retombées locales en termes de dynamisme économique, mais plutôt sous la forme d'une croissance lente et contrôlée. Et pour les plus pessimistes, il s'agissait surtout de détourner au bénéfice de leur région une partie d'une activité économique que plus d'un observateur considérait comme un jeu à somme nulle, une approche que l'on retrouve régulièrement dans les discours de l'époque. Et bien sûr, un tel programme n'était nullement démocratique et ouvert à tous. L'accès aux compagnies à chartes était strictement réservé aux élites économiques, et dans la pratique aboutissait à renforcer le pouvoir local de ces dernières, en créant des monopoles solides, échappant à la concurrence et structurés autour de cercles restreints de gros investisseurs. Jusque dans les années 1810, le mouvement de création de compagnies à charte fut donc surtout l'expression du pouvoir économique d'une classe dirigeante marchande qui employait l'outil idéal fourni par ces monopoles institutionnalisés pour consolider et étendre son contrôle sur les accès aux différents marchés locaux.

La libre concurrence n'était absolument pas un objectif pour ces investisseurs. Il ne s'agissait pas d'exploiter systématiquement toutes les possibilités de croissance, mais plutôt de stabiliser les arrangements existants du point de vue des filières cartellisées. Il est indéniable que les chartes pouvaient servir d'élément d'incitation pour certaines entreprises considérées comme trop risquées pour être lancées dans des conditions normales, mais ce "risque" excessif était sans doute perçu moins grâce à un calcul de coût/bénéfice qui en soi, nous l'avons vu, n'avait pas grande signification, que du fait de l'observation d'une liberté d'entrée ou d'une concurrence excessives, qui rendaient impossible le maintien d'une situation de filière cartellisée pendant un intervalle de temps raisonnable ou d'une manière suffisamment efficace pour garantir des profits raisonnables compte tenu des investissements prévisibles. Et une fois créée, une compagnie à charte tendait automatiquement à préférer un développement lent, voire même une attitude malthusienne, à une expansion trop rapide, porteuse d'instabilité et potentiellement de retour à la concurrence. Bref, le but de ces premières compagnies à charte n'était absolument pas de créer des entreprises exemplaires du point de vue de leur productivité et de leur taux de croissance, ni de multiplier les institutions de ce genre, et l'histoire du rythme de création de ces compagnies depuis leur apparition au XVIIe siècle en Europe jusqu'au début du XIXe siècle aux Etats-Unis illustre assez bien cet état de fait.

Remarquons aussi au passage que si le but n'était pas le développement économique

global, mais plutôt l'encouragement de certaines infrastructures locales servant l'activité marchande, les motivations des législatures doivent également être reconsidérées. La création d'un monopole marchand institutionnalisé sur une route, ou sur le crédit dans une région donnée, impliquait forcément une sorte de *quid pro quo* par lequel ledit monopole serait toléré, en échange d'une redistribution un peu plus généreuse localement des fruits de l'activité marchande. Cette redistribution pouvait être réalisée directement, à travers l'offre d'un service gratuit, ou du moins à prix réduit, au bénéfice des habitants de la région, comme par exemple dans le cas d'une *turnpike* entretenue par la compagnie et ouverte aux fermiers locaux gratuitement ou pour un très modeste péage. Ou elle pouvait prendre des voies plus indirectes, par le biais de la fluidification du marché local du crédit provoquée par l'ouverture d'une banque, et de la disparition concomitante des crises de crédit, voire de l'introduction d'une tendance légèrement inflationniste bénéfique aux débiteurs locaux. Dans tous les cas, la plus grosse part des profits allait bien sûr rester aux cercles marchands contrôlant la compagnie, mais l'on pouvait aussi espérer des retombées locales, et une prospérité accrue.⁸⁸ Les législatures faisaient d'ailleurs des efforts méritoires pour assurer ces retombées, et n'hésitaient pas à contrôler voire plafonner les profits des compagnies, fixant dans ses moindres détails le taux des péages que les compagnies de transport pouvaient imposer à leurs clients, ou plafonnant strictement le montant des effets de commerce qu'une banque serait autorisée à escompter, voire nommant leurs propres représentants aux Conseils d'administration des compagnies. Tout ceci confirme d'ailleurs que chacun s'attendait à voire la compagnie engranger des profits considérables, puisqu'il s'agissait de les plafonner, preuve supplémentaire que la vision traditionnelle de compagnies à charte peu rentables doit être abandonnée.

Dans l'ensemble, les législatures ne visaient donc pas prioritairement la maximisation de l'efficacité économique des compagnies à chartes, ni le développement économique global à tout prix. L'objectif était plutôt de limiter au contraire le pouvoir économique des compagnies, et de les contraindre à agir au moins jusqu'à un certain point en service public. Le fait que cet objectif devait être imposé, et n'allait pas de soi du point de vue des gestionnaires de compagnies, confirme sous un autre angle que ces dernières n'étaient pas des entreprises charitables ou mercantilistes, lancées par des investisseurs désintéressés uniquement désireux de développer économiquement leur région ou d'aider leurs concitoyens. Mais c'est tout de même cette visée régionale qui permet de bien comprendre les formes que prirent les affrontements législatifs autour de l'octroi des chartes jusqu'aux années 1820 aux Etats-Unis. Des considérations régionales étaient en effet constamment mises en avant. Une charte ne pouvait bien sûr être octroyée que si l'ensemble des notables locaux la soutenait. Toute dissension provoquait l'échec, l'unanimité était nécessaire — ce qui revient à dire que la plupart des chartes institutionnalisait des monopoles locaux déjà établis *de facto* de manière plus ou moins formelle,

⁸⁸ Cf. P. Gervais, *Les Origines..* ; N. Lamoreaux, *Insider Trading...*, *op. cit.*

d'ailleurs. Ce genre de situation permettait d'affirmer que la charte au fond ne changeait pas grand-chose, et que personne n'y perdrait. A l'inverse, puisque les retombées régionales étaient le principal argument légitimant l'octroi de chartes, la bataille législative allait forcément opposer les autres régions à la région bénéficiaire, dont le développement pouvait facilement être perçu comme une menace dans un monde encore une fois plutôt porté à voir l'économie comme un jeu à somme nulle. De fait, les chartes étaient souvent octroyées de manière groupée, avec des jeux complexes de compensation entre régions.⁸⁹

Mais en dépit de toutes ces précautions, un nombre non négligeable de citoyens des Etats-Unis restèrent convaincus que la création de privilèges exclusifs était trop dangereuse, et injustifiable. L'opposition jeffersonienne aux compagnies à chartes est bien connue, et contrairement à certaines analyses récentes, le discours anti-monopole qu'elle adopta n'était ni rhétorique, ni infondé.⁹⁰ Les compagnies à chartes étaient des monopoles, le plus souvent, et mesurer le degré auquel l'avantage qu'elles conféraient à leurs propriétaires était compensé par les retombées régionales qu'elles apportaient en termes de prospérité économique n'avait rien d'un exercice évident. Nombre de Fédéralistes, et certains Républicains, estimaient que même si les promoteurs des compagnies engrangeaient d'énormes profits, les améliorations dans l'infrastructure et dans la vie économique que ces entreprises apportaient généreraient assez de prospérité locale pour compenser et au-delà une éventuelle redistribution du pouvoir économique en faveur des acteurs privilégiés. Même les Républicains opposés en principe aux monopoles étaient prêts à transiger à condition que des instruments de contrôle adéquats soient mis en place. Le nouveau modèle de compagnie à charte "privée", en réalité semi-publique, n'était tout de même pas si loin de l'ancien modèle de la société charitable, et, dirigées par des propriétaires vertueux, eux-mêmes encadrés par des règles de gouvernance vertueuse, même une route ou une banque pouvaient fonctionner comme un hôpital ou une université, pour le bien de tous, voire conforter, espéraient certains, l'égalité relative entre foyers (qui n'est pas l'égalité à l'intérieur du foyer : femmes, esclaves, domestiques...) caractéristique de la Jeune République étatsunienne. Discuter politiquement sur l'équilibre à atteindre, et les moyens de l'atteindre, était donc parfaitement logique.

L'exercice était cependant délicat, puisque ce même équilibre était à la merci d'une classe dirigeante trop avide, dépouillant les populations locales au point de provoquer des désordres sociaux, ou au contraire de l'apparition de pressions concurrentielle trop fortes, dé-

⁸⁹ Cf. Kenneth A. Degree, « Legislature Voting Patterns on Banking in Vermont », *Vermont History*, vol. 69, hiver/printemps 2001, p. 143-172, pour une analyse de ce que l'auteur appelle la « politique du régionalisme »

⁹⁰ Pour une critique simpliste de la rhétorique anti-monopole, cf. Daniel B. Klein et John Majewski, « Economy.. », *loc. cit.*, et Grandy, « Can government be trusted.. », *loc. cit.*, omettant les réalités du monopole alors même qu'il étudie le Camden & Amboy Railroad.

stabilisant les filières marchandes et multipliant les crises de crédit. Même un rythme un peu trop rapide ou un peu trop lent de diffusion des chartes pouvait mettre en danger la prospérité économique. J'ai décrit ailleurs comment toutes ces évolutions négatives se concrétisèrent après 1810-1820, et provoquèrent l'effondrement du système de gestion marchand — et, au passage de la forme primitive de la compagnie à charte comme service public. En prenant cette dernière comme indicateur, un saut quantitatif apparaît autour de la Guerre de 1812, avec le total des chartes octroyées aux Etats-Unis passant de quelques dizaines à plus de 200 par an. La crise de 1819 ralentit le phénomène, mais seulement pour un temps, et un rythme comparable fut à nouveau atteint dans les années 1820. Mais ce sont les années 1840 qui représentent la rupture la plus nette, avec des rythmes de création multipliés par dix. A ce rythme, il n'était plus question de monopoles locaux des banques ou des routes, et la forme traditionnelle de la compagnie à charte semi-publique était en voie de disparition⁹¹

La bonne compréhension du statut des premières compagnies à chartes aux Etats-Unis implique donc de saisir un jeu complexe d'acceptation sociale et d'équilibre politique, avec comme horizon idéal la création de monopoles locaux offrant assez de services publics en échange de privilèges exclusifs suffisamment bien calibrés pour assurer une rentabilité maximale, génératrice de prospérité générale, sans pour autant appauvrir excessivement le reste de la société. Permettre l'exercice de la solidarité marchande sans pour autant mettre en danger la paix sociale : n'est-ce pas, au fond, la même question que celle que se posèrent les tribunaux britanniques et français pendant tout le XVIIIe siècle?

⁹¹ P. Gervais, *Les origines.., op. cit.* ; Evans, *Business Incorporations, op. cit.* ; également Peter L. Rousseau et Richard Sylla, « Emerging financial markets.. », *loc. cit.* ; Colleen Dunlavy, « The Plutocratic Turn in 19th-Century Shareholder Voting Rights », n. p., Charles Warren Center of Harvard University, 2004.

Conclusion

L'histoire du développement du mouvement des compagnies à charte aux Etats-Unis fournit un exemple parfait de négociation politique autour d'un équilibre qui me semble être au cœur de l'économie marchande pré-industrielle aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe au XVIIIe siècle. Le contrôle cartellisé par des filières marchandes d'accès à des segments de marchés définis à la fois par les qualités de produits et par leurs localisations spatiales était la principale source de profit pour les membres de ce que l'on peut à mon avis qualifier de classe dirigeante marchand. Ce contrôle s'appuyait sur le rationnement et la manipulation du crédit marchand, comme outil de domination des autres groupes sociaux. Le degré auquel ce contrôle était institutionnalisé, soit comme exclusif (comme au moins certains privilèges personnels en France et en Grande-Bretagne au XVIIIe siècle), soit comme compagnie à chartes, dépendait de la tolérance politique desdits groupes, qui elle même dépendait d'une part du degré auquel de tels monopoles de fait auto-limitaient, ou acceptaient que des réglementations extérieures limitent, leur exploitation de leur position dominante (d'où le plafonnement des taux d'intérêt, l'encadrement du fonctionnement des marchés de biens de première nécessité, les contrôles de prix et autres sauvegardes que l'on rencontre universellement dans les chartes, et aussi la tendance initiale à accorder ces dernières plus facilement pour des entreprises lointaines, outre-mer, que pour des groupes opérant en métropole). Et il dépendait d'autre part de la réalité des effets de *trickle-down* censés bénéficier aux régions et aux Etats pour lesquels ces privilèges étaient accordés, souvent grâce à une offre supplémentaire de service dont au moins une partie des populations locales pourrait bénéficier. La même question du rapport coût/bénéfice pour le reste de la société se posait en réalité, de manière plus informelle, pour toutes les entreprises marchandes de l'époque pré-moderne, institutionnalisées ou non ; même là où l'équilibre n'était pas médié par une charte, ni par des règlements locaux, donc même pour des marchés totalement non réglementés, des attentes sociales n'en existaient pas moins, et était exprimées dans les pratiques "coutumières" d'un marché donné. Les notables locaux, marchands, gros fermiers et notaires, qui détenaient le crédit et dominaient les accès au marché dans des zones rurales, par exemple, étaient eux aussi tenus de respecter certaines règles communautaires implicites du point de vue de l'offre locale de service, de la concession de crédit gratuit à leurs voisins, ou de la protection assurée à leur région vis-à-vis des effets néfastes de la concurrence d'autres régions voisines. Sur tous ces plans, il y avait obligation de résultats...

Les opérations économiques du pouvoir marchand étaient repérables microéconomiquement dans le jeu des filières dominant des segments de marché, eux-mêmes structurés par les mouvements cycliques de prix décrits macroéconomiquement par Jean-Yves Grenier et concrétisés par les flux de crédit générés par ces segments. Mais ces opérations n'existaient

pas en isolation, puisqu'elles étaient structurellement liées à des arrangements politiques qui établissaient leurs limites et gouvernaient leurs effets quotidiens.¹ En d'autres termes, séparer l'économie et la politique n'est qu'un outil analytique ; en pratique, et en chaque point des régions dominées par l'économie marchande européenne, la situation reflétait une variante particulière de l'équilibre politico-économique — de l'économie politique, en somme — caractéristique de cette forme sociale. Ainsi, parce que la structure et l'influence économique des filières marchandes modernes se déployaient nécessairement de manière spatiale, sur des séries de marchés communiquant de manière limitée les uns avec les autres par l'intermédiaire de flux de crédits et de marchandises, le discours légitimant la plus ou moins grande institutionnalisation de ces filières était aussi articulé autour d'une approche territoriale, mettant en avant le bien de la ville, ou de la région, ou du pays. Le discours mercantiliste était un discours fondé sur la délimitation d'un espace national protégé, sur la différenciation entre un intérieur et un extérieur définis de manière géographique. A l'intérieur, favoriser "ses" marchands se justifiait parce que leur enrichissement était censé amener l'enrichissement général. Mais le même raisonnement se retrouve dans chaque privilège réclamé pour un groupe ou un individu donné, dans chaque débat entre comtés étatsuniens autour d'une charte. La montée de la puissance locale était toujours jaugée régionalement, et les bénéfiques censés découler de cette montée étaient également censés apparaître régionalement, dans un univers fait de villes, de régions et de nations en concurrence les unes avec les autres. A l'inverse, l'intervention de l'Etat était nécessaire, automatique presque, pour garantir que ces bénéfiques seraient bien distribués, que des comportements opportunistes n'amèneraient pas la confiscation totale par la filière marchande du profit réalisé grâce à sa domination d'un segment de marché, et que l'offre de services dont la promesse implicite fondait la tolérance de la communauté locale par rapport à la domination marchande se matérialiserait effectivement.

L'on pourra répondre que rien n'a changé, et que les zones franches des petites villes de province française, ou la course à la baisse des charges patronales entre Etats européens (voire plus récemment entre Etats fédérés américains) repose sur le même raisonnement régional. Il est vrai que ces outils existent toujours, et sont toujours employés, mais avec une différence cruciale : les entreprises auxquelles ces mesures s'adressent ne fondent plus leur pouvoir économique sur une stratégie spatiale (un élément qui rend moins surprenant les déconvenues répétées auxquelles se heurtent les promoteurs locaux de zones franches et autres, tout surpris de voir les entreprises importées à grands frais repartir quelques années plus tard sans le moindre état d'âme). La grande entreprise d'aujourd'hui est avant tout préoccupée d'efficacité productive, et c'est cette productivité, et non un quelconque contrôle de l'espace par monopolisation des accès à un segment de marché, qui fonde un éventuel avantage comparatif et avec lui la réussite ou l'échec de l'entreprise dans un environnement posé au départ comme concur-

¹ P. Gervais, *Les origines. de la révolution industrielle.*, op. cit., p. 39-47 ; Jean-Yves

rentiel. La richesse collective est toujours construite sur des effets de *trickle-down*, mais ces effets sont structurés par branches industrielles et non par régions. La concurrence oppose encore des espaces (quoique de manière de plus en plus intégrée, au niveau d'un Etat au minimum, et de plus en plus souvent entre blocs de taille mondiale), mais par l'intermédiaire de leurs entreprises, et non de leurs populations. Ou, pour le dire autrement, toute réflexion spatiale se conçoit par filière de production, plutôt que par espace d'échange ; c'est la sidérurgie lorraine qui connut une fin tragique dans les années 1970 en France, et non l'espace lorrain, dans la perception des contemporains.

Aujourd'hui, le souci principal des acteurs économiques dominants est donc l'efficacité et la productivité de leur propre entreprise, non l'insertion dans des filières d'échange combinant une série d'entreprises fonctionnant en parallèle dans le même domaine. Les alliances collectives, les liens personnels, les outils de contrôle et de domination des débouchés et des sources d'approvisionnements, les synergies régionales même gardent une importance certaine, mais la mesure quantifiée du rapport entre la valeur des intrants et celle des sorties est au cœur de la mesure du profit quelles que soient les circonstances par ailleurs. L'entreprise est conçue comme permanente, puisque son existence et son succès ne dépend plus du contrôle changeant de marchés fluctuants ; et les crédits se sont d'ailleurs considérablement allongés, le crédit sur 20 ou 30 ans étant couramment employé pour la constitution de capital, alors qu'il était inconnu au XVIII^e siècle. Cette focalisation sur une unité entrepreneuriale devenue pérenne est aussi sans doute l'une des clés du discours patronal d'aujourd'hui, fondé sur un individualisme en apparence contre-intuitif, puisque rien n'est plus collectif qu'une entreprise ; mais si les salariés sont subsumés sous le patron, une tendance regrettable mais inévitable chez l'employeur moyen, alors effectivement le patron/entreprise vit dans la solitude, la référence ultime étant une feuille de bilan personnelle/individuelle. Et le rapport au contrôle politique et étatique change également ; c'est la concurrence entre entreprises de même branche sur des marchés concurrentiels qui est censée imposer des limites aux comportements opportunistes de ces entreprises, et c'est le degré auquel ces dernières y sont exposées qui devient le sujet principal de débat politique.

De ce fait, l'intervention régulatrice de l'Etat, du moins si elle s'exerce sous la forme de protections particulières assurées à des espaces géographiques donnés, est profondément contre-productive aux yeux de la quasi-totalité des économistes ; au contraire, le rôle principal de l'Etat, pour les économistes qui jugent qu'il en a encore un, est d'assurer l'égalité dans la concurrence entre unités de production, le "*level playing field*" (terrain de jeu aplani, littéralement) des institutions régulatrices étatsuniennes. L'Etat, en principe, doit créer les conditions d'une concurrence efficace et non faussée, et non aider à la faire disparaître. Les positions patronales, elles, visent plutôt à réduire au maximum l'intervention de l'Etat afin de

Grenier, *L'économie d'Ancien Régime...*, *op. cit.*, p. 145-169, 299-321.

faciliter la construction de cartels anti-concurrentiels *de branche* (et non plus régionaux), et à transférer à la collectivité toutes les externalités possibles pour augmenter la part de la valeur ajoutée conservée dans l'entreprise. Aucune de ces positions ne ferait sens pour un Hollingsworth ou un Gradis, pour qui l'intervention de l'Etat est au contraire un outil essentiel, et le débat sur la distribution des profits structurellement régional, avec une dimension réglementaire étatique assez limitée.

De plus, et c'est encore une différence majeure avec la société marchande de l'époque moderne, rien ne justifie aujourd'hui même pour les plus néo-institutionnalistes des économistes que l'Etat limite l'activité entrepreneuriale ou ses profits au nom d'obligations de service public imposées à des unités économiques qui ne sont plus du tout censées en avoir ; l'octroi du statut d'entreprise, pourtant assorti d'avantages considérables, ne comporte aucune obligation en retour. Là encore, la discussion porte sur la question de savoir comment les externalités négatives (pollution, maladies du travail, produits dangereux, etc.) vont être prises en charge ou régulées, et dans quelle mesure les entreprises qui les génèrent seront contraintes de participer à cette prise en charge ou d'internaliser leur régulation. Mais personne ne s'attend à voir les entreprises fonctionner en intégrant des objectifs de service public au seul motif qu'elles disposent du statut institutionnel d'entreprise et des protections étatiques qui l'accompagnent, et de fait les tentatives actuelles de transférer à des entreprises privées certains aspects des activités de service public (EDF et La Poste en France, les réseaux de transport ou de communication aux Etats-Unis, etc.) ont surtout produit une érosion des ressources consacrées à ces mêmes activités.

Pour résumer ce qui est aussi l'idée principale de mon travail, la relation qui prévaut aujourd'hui entre la société en général et les entreprises capitalistes industrielles et leurs détenteurs (en particulier tous ceux qui sont en position de fixer quelle part des profits leur sera reversée, que ce soit par l'intermédiaire de dividendes ou par l'intermédiaire de la masse salariale, plutôt que les propriétaires-actionnaires, dont l'écrasante majorité ne détient qu'une part insignifiante et de la propriété et des profits) aurait été totalement incompréhensible en 1800. Les règles du jeu n'étaient pas les mêmes, les stratégies de profit non plus, pas plus que les discours servant à justifier les unes et les autres, les outils concrétisant leurs effets, et encore moins les points de friction et de débat par l'intermédiaire desquels le pouvoir économique était encadré et rendu tolérable politiquement. Tout a changé, même si la permanence du vocabulaire a permis à l'analyse économique de maintenir le contraire à partir d'une description universaliste, et largement erronée, de la manière dont l'économie marchande opérait. Et il s'agit là non seulement d'une affirmation théorique, dans la lignée de celles opposant autrefois les modes de productions féodaux et capitalistes dans la *doxa* marxiste, mais aussi d'une observation empirique : tenter de comprendre les activités de Hollingsworth et Gradis, et d'une façon générale des agents économiques du XVIIIe siècle, à partir des catégories développées au XIXe et XXe siècles par des économistes travaillant en référence au capitalisme industriel de leur temps conduit à des contresens sur les motivations, les tactiques de ces ac-

teurs du passé, et d'une façon générale sur la façon dont ils parvenaient à accumuler du profit.

Admettre que l'économie marchande du XVIIIe siècle était un mode de production différent du nôtre articulé autour d'un mode de division du travail et des règles d'accumulation du profit qui ne sont pas celles du capitalisme industriel, ne répond pas pour autant à toutes les interrogations. En particulier, choisir de rompre la continuité entre cette économie politique et la nôtre laisse entièrement ouverte la question des modes de répartition de ce profit, celle du caractère fonctionnaliste ou non de l'analyse sociale à laquelle il faut avoir recours pour le comprendre, ou, et c'est tout un, le degré auquel le groupe des marchands constituait une "classe", et ce qu'il faut entendre par ce terme à supposer qu'il soit employable. Certainement les marchands ne formaient pas un groupe homogène et identifié comme tel, ni politiquement, ni socialement. Mais là encore, je militerais volontiers pour l'abandon de l'un des héritages les plus discutables de la période d'apogée du marxisme en particulier dans sa version léniniste, l'idée selon laquelle il est possible d'associer de manière non problématique la direction économique d'une société à sa direction politique et sociale — ou, pour le dire plus simplement, l'affirmation de l'identité entre classe dominante économique, classe dirigeante politique et élites sociale. La conflation des trois notions découle du postulat ancien selon lequel le pouvoir économique assure à son détenteur une maîtrise directe des autres types de pouvoir sociaux, puisque l'organisation économique est structurante pour toute la société. Or, pour reprendre le problème de manière aussi terre-à-terre et empiriste que possible, une telle identification ne correspond pas à ce que nous observons avec Gradis ou Hollingsworth.

Il est difficile de douter de la capacité de domination économique des deux hommes, et d'une façon générale des agents capable de contrôler à leur profit les différents segments de marché existant à l'époque grâce à leur possession des outils de crédit, de transport et d'information. Si l'on se contente d'observer les flux de crédit, et leurs résultats, un gros marchand ne pouvait que s'enrichir, d'autant qu'il disposait d'une multitude d'outils pour contraindre les autres membres de la société à s'engager de plus en plus dans des échanges dont il contrôlait l'issue. De fait, l'histoire de la période moderne est d'abord l'histoire de l'extension constante des domaines intégrés dans des échanges marchands, y compris outre-mer et dans les régions aux marges des colonies européennes. Collectivement, les marchands parvinrent à imposer partout la restructuration d'échanges coutumiers, ou d'activités avec peu ou pas de dimension d'échange monétarisé, pour aboutir à une commercialisation poussée des sociétés européennes et de leurs marges immédiates dès le XVIIIe siècle. Mais d'un autre côté, nombre de petits commerçants n'étaient pas riches ; en fait, numériquement, les gros marchands solidement installés comme ceux que j'ai étudiés dans ce travail ne sont absolument pas représentatifs, ce sont des petits boutiquiers plus ou moins pluriactifs, artisans ou fermiers, et des marchands itinérants qui constituent la masse des praticiens de l'échange marchand. De plus, même dans le groupe étroit des grands négociants internationaux, les faillites étaient loin d'être inconnues, même s'il est vrai qu'à la date où j'écris ces lignes personne n'a la moindre idée de la propor-

tion réelle de faillis au XVIIIe siècle dans ce milieu particulier, faut d'étude sur ce point. De surcroît, nous possédons des indications anciennes et concordantes sur l'existence au moins en France et en Grande-Bretagne d'un flux constant de marchands enrichis quittant le domaine du commerce et s'installant comme propriétaires terriens ou membres des appareils d'Etat d'Ancien Régime, alors qu'on voit mal comment de telles positions pouvaient être plus profitables que celle qu'ils quittaient — mais ce même flux est beaucoup moins observable, pour ne pas dire inexistant, dans le nord-est des Etats-Unis après l'indépendance.

Il y a en réalité ici deux questions différentes. D'une part, comment l'existence d'un mode de domination économique marchand se traduisait-elle en termes de constitution de groupes sociaux? D'autre part, dans quelle mesure ces groupes, une fois constitués, pouvaient-ils et voulaient-ils se perpétuer à l'identique? Tous les commerçants, du plus gros négociant transatlantique au plus modeste colporteur, avaient en commun d'employer dans le cadre de leur activité commerciale l'outil principal d'extraction de profit propre à leur époque, le crédit marchand au sens large employé dans ce travail, outil qui s'articulait à une organisation de l'espace économique en marchés géographiquement et qualitativement segmentés, et permettait d'exploiter un accès différentiel à une partie de ces marchés. Ceci n'implique nullement que tous les utilisateurs de cet outil étaient égaux entre eux. La plupart n'en profitaient qu'à la marge, et souvent l'intégraient à d'autres activités qui en faisaient des commerçants à temps partiel ; une couche relativement restreinte d'acteurs parvenait à concentrer entre ses mains un contrôle suffisamment étroit sur des marchés suffisamment important pour devenir très riches. C'est ce dernier groupe que j'ai étudié, et le fait est que dans les économies marchandes de l'âge moderne, un tel groupe est partout parvenu à émerger et à organiser une bonne partie des segments de marché existant à son profit, suffisamment pour créer des fortunes importantes en une ou deux générations. L'efficacité de l'outil marchand du crédit n'est donc pas en cause ; et il est parfaitement loisible d'imaginer un fonctionnement d'une économie marchande générant une série de positions solides détenues par de gros opérateurs, au cœur d'une nébuleuse beaucoup plus large d'acteurs tentant sans y parvenir de dupliquer ces positions à un niveau inférieur. Faut-il pour autant abandonner toute idée de classe marchande?² Je ne pense pas, justement parce qu'il existe bien un fonctionnement unifié de l'économie marchande à l'époque moderne, qui aboutit partout où il est introduit à créer des voies d'enrichissement rapide grâce au contrôle de l'accès à des segments de marché, et génère donc nécessairement un couche de riches négociants. Rendre compte des éléments communs aux différents espaces dans lesquels l'économie marchande se déploie implique de reconnaître la centralité de ce fonctionnement, et le caractère économiquement dominant du groupe qui le porte.

² Comme le proposait Thomas Doerflinger en son temps, *A Vigorous Spirit of Enterprise...*, *op. cit.*, et comme tendent à le faire de nos jours la plupart des spécialistes de ce groupe, qui évitent prudemment de se prononcer sur son éventuelle unité.

Mais l'existence d'une classe dirigeante économique, qui contrôle collectivement les ressorts essentiels de la production de richesse, ne signifie ni que cette classe est la seule source de pouvoir possible, ni même qu'elle va obligatoirement se reproduire à l'identique d'une génération sur l'autre, et à vrai dire les deux observations devraient être reliées entre elles. J'ai soutenu plus haut que les tensions locales engendrées par la domination économique marchande exigeaient des instruments de médiation politique, appareil judiciaire, appareil d'Etat, etc., dont la fonction n'était pas et ne pouvait pas être de renforcer cette domination, au contraire. Un pouvoir économique n'est pas auto-régulable, et pour que la société marchande fonctionne, il fallait que l'activité des membres de la classe dominante soit encadrée, limitée, et légitimée par des appareils politiques, ce qui impliquait nécessairement l'autonomie relative de ses membres. Comme je l'ai écrit ailleurs, la politique était l'art d'obtenir la suspension ou du moins la mitigation de la lutte des classes, et non son intensification. De plus, un fonctionnement social n'est jamais "pur", et il inclut toujours des groupes qui pour des raisons diverses adhèrent plus ou moins imparfaitement à ses règles³ ; là encore, ces groupes peuvent être sources de positions de pouvoir, et d'exigences à arbitrer, qui vont accroître le décalage entre les exigences auxquelles doit répondre la classe dirigeante au sens politique du terme et les exigences de la classe dominante marchande.

L'équilibre politique produit à l'époque moderne s'exprime d'abord dans le cadre de l'Etat-nation, qui impose clairement à partir du XVIIe siècle au moins une direction politique centralisée. Mais cet équilibre engendre des situations très différentes suivant les endroits du point de vue des possibilités offertes à la classe marchande. Si l'on se place en France sous l'Ancien Régime, cette classe est confrontée à une organisation sociale qui ne lui reconnaît aucun rôle dirigeant particulier, et est structurée autour de modes d'arbitrage dans lesquels des groupes sociaux importants (noblesse d'épée et de robe, appareil de gouvernement royal) sont parvenus à conserver une certaine autonomie et une légitimité entièrement extérieures, voire hostiles au fonctionnement marchand. Cette résistance relative du pouvoir politique n'empêche nullement les marchands français de s'enrichir, aussi efficacement que leurs concurrents britanniques, mais aboutit à rendre plus complexe la hiérarchie sociale et sa lecture. Ceci dit, même aux Etats-Unis en 1810, ladite hiérarchie est très loin de reproduire les rapports de domination économique, et inclut des groupes importants disposant d'une autonomie relative par rapport à la classe marchande (appareil judiciaire, grands propriétaires fonciers, en particulier dans les régions où l'esclavage subsiste).

Reste le problème de la fluidité et du caractère éphémère des positions marchandes. En ce domaine, je m'en tiendrai à quelques conjectures, fondées sur l'observation déjà faite selon laquelle la fuite des couches marchandes les plus puissantes vers des positions de pouvoir foncières ou étatiques est un phénomène repéré aux XVIIe et XVIIIe siècles en France et en

³ Geoffrey M. Hodgson, « Markets », *loc. cit.*, 2008, développe bien ce point.

Grande-Bretagne, mais beaucoup moins important voir inexistant aux Etats-Unis après l'indépendance. La chronologie comparée du développement des outils institutionnels de pérennisation des filières marchandes constitués par les compagnies à charte dans les trois pays tend à indiquer que cette pérennisation n'est vraiment devenue une option solide et répandue avant 1830 que dans le cas des Etats-Unis. Les compagnies à chartes à elles seules n'expliquent pas la stabilisation de la classe dominante marchande aux Etats-Unis après l'indépendance, mais le fait même qu'elles se soient développées pourrait faire penser que cette classe était parvenue à modifier l'équilibre politique en sa faveur au point de faire disparaître un des éléments clés du contrôle social sur ses activités, à savoir le rejet de toute pérennisation des filières marchande en-dehors du cadre colonial. Il est largement admis que les conditions économiques aux Etats-Unis étaient très différentes des conditions européennes du fait de l'esclavage et de l'expansion vers l'Ouest, même si nous sommes incapables actuellement de traduire de manière un minimum précise ces éléments en termes de comptabilité nationale. Le fait que la masse de la population non esclave et non amérindienne disposait d'un accès plus facile à la propriété foncière, dans un environnement riche en capital du fait des profits de l'esclavage, a pu contribuer à permettre aux marchands américains d'affaiblir des résistances qui semblaient moins indispensables au maintien de la prospérité générale, et à surmonter un obstacle majeur à la création de dynasties marchandes. D'après cette hypothèse, l'instabilité observée du groupe des marchands, même des grands marchands, pendant toute l'époque moderne, était l'expression de leur incapacité à appuyer les mécanismes de domination économique dont ils tiraient profit sur un appareillage institutionnel permettant de transmettre ces mécanismes d'une génération sur l'autre, peut-être du fait de certaines caractéristiques du fonctionnement de ces mêmes mécanismes. Peut-être le caractère entièrement personnel des relations et du stock de savoir-faire rendait-elle plus difficile la transmission intergénérationnelle? Certainement des recherches plus poussées devraient être menées sur la façon dont les filières marchandes se perpétuaient, ou plutôt se modifiaient, dans le temps.

Plus généralement, la question de l'évolution de l'économie marchande reste incontestablement ouverte dans le modèle que j'ai proposé ici. Poser en principe l'existence d'une classe dominante marchande définie par un certain mode d'organisation de la division du travail autour de l'usage généralisé du crédit au sens large du terme, et par un certain mode d'extraction de profit à partir du contrôle des accès à des segments de marché, ne suppose ni que la classe dominante en question soit homogène et unifiée socialement, ni qu'elle s'identifie à la classe dirigeante politique. Le fonctionnement économique de la domination marchande pouvait fort bien être porté par des groupes assez larges et divers, dont seuls une partie bénéficiaient pleinement du profit qu'il génère. Et les équilibres politiques dont il imposait l'existence pouvaient fort bien inclure, et à vrai dire devaient logiquement inclure, l'existence de groupes sociaux relativement autonomes et dont le statut ne dépendait pas directement de ce fonctionnement. Même la reproduction à l'identique d'une génération à une autre n'est pas forcément une caractéristique indispensable à la définition d'une classe économiquement dominante.

Mais ce dernier élément conduit à se demander comment l'économie marchande, comme mode d'organisation sociale, est née, a évolué, et a disparu.

J'ai traité ailleurs la question de sa disparition, qui me semble découler assez logiquement de l'effondrement progressif des modes de contrôle politiques de l'activité marchande, effondrement produit par la croissance même de l'économie marchande ; pour le dire dans des termes passés de mode, et pourtant peut-être plus adéquats qu'on ne le croit aujourd'hui, la croissance et la réussite du mode de production marchand ont exacerbé ses contradictions internes au point d'amener sa chute.⁴ Pour ce qui est de l'évolution de cette économie, la description de l'histoire européenne à partir d'un point de départ que je n'oserai certainement pas tenter de déterminer précisément faute de connaissances même imprécises sur la période, mais qui se situe logiquement quelque part avant 1450, met en évidence une tendance à l'expansion spatiale et à l'intensification de l'échange marchand, et surtout à la capture, partout où cela est possible, des réseaux de communication et d'échanges, qui me semblent être une signature incontestable de l'activité de la classe dominante marchande. Certainement à partir de la période dite autrefois des "Grande Découvertes", et peut-être dès le siècle précédent dans certains territoires européens comme l'Italie, la France et les Flandres, des groupes marchands parvinrent à restructurer l'environnement économique de tous les groupes sociaux autour de la généralisation du crédit et de la création et de la segmentation de marchés sans cesse plus importants. Il ne s'agit ni d'une croissance générale dans une sorte de continuum qui irait de l'Antiquité à nos jours, ni d'un premier avatar du capitalisme, mais bien d'une focalisation nouvelle sur le crédit et le contrôle concomitant des accès aux marchés, qui se manifeste de toute une série de manières, depuis l'importance accrue des villes, des routes et des péages dans l'établissement du pouvoir politique jusqu'à l'apparition d'une tendance à l'expansion hors d'Europe pour des raisons commerciales et non plus idéologico-religieuses. L'économie marchande naît et conquiert l'Europe, génère l'expansion européenne et s'annexe des territoires sur trois continents, à partir de cette période qui s'étend entre la fin des Croisades et le début des Guerres de religion.

Quant à sa dynamique interne, là encore il faudrait rouvrir le dossier macro-économique des régions de production, pour pouvoir mieux comprendre les mécanismes qui président au déplacement des régions de production dominantes. L'accent sur les régions est logique à partir du moment où l'on admet que la segmentation géographique des marchés est consubstantielle à l'économie marchande ; cette segmentation s'effectue aussi sur les marchés des biens de production, et facilite la définition qualitative d'un produit, autre grande direction de segmentation. La question est de savoir comment de nouvelles régions de production apparaissent, ou comment d'anciennes régions de production perdent leur position dans les filières

⁴ Cf. Pierre Gervais, *Les origines...*, *op. cit.*, pour le développement complet de cette hypothèse.

existantes. Il ne peut s'agir uniquement d'innovations de produits, même si cet outil joue un rôle de plus en plus important ; le caractère systématique de la trajectoire parabolique de ces régions de production, remarqué par Jean-Yves Grenier,⁵ doit renvoyer à un mécanisme essentiel de l'établissement d'une région de production marchande. Peut-être la gamme de qualité d'une région une fois définie, celle-ci est-elle privée de la possibilité de la faire évoluer suffisamment à long terme pour maintenir ses positions. L'introduction de nouvelles régions de production est elle aussi un problème complexe. Le succès de la région de Sedan se constate, mais l'expliquer est une autre affaire. Même en admettant que la modélisation microéconomique de base proposée dans les pages qui précède soit valide et porteuse de compréhension, il nous reste donc encore beaucoup de problèmes à résoudre avant de comprendre la façon dont fonctionnait l'économie marchande de l'époque Moderne.

⁵ C'est cependant l'un des aspects les moins satisfaisants de *L'économie d'Ancien Régime...*, *op. cit.*, pp. 322-331. Le caractère parabolique de la production que Grenier décrit n'a pas d'explication claire, et l'apparition de nouvelles régions de production ne trouve pas de source dans le modèle proposé, assez statique.

SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE

I. Fonds d'archives

- 1) American Antiquarian Society, Worcester, Massachusetts :
 - Allen Family Papers
 - § Folio "A" vol. 11, "New London A. Waste Book Belonging to Thomas Allen Commenc(d) July 1st 1758"
- 2) Centre d'accueil et de recherche des Archives nationales, Paris :
 - Fonds Gradis, 181 AQ
 - § 181 AQ 6*, "Journal, 20 août 1751-14 mai 1755"
 - § 181 AQ 7*, "Journal, 1er juin 1755-26 octobre 1759"
 - § 181 AQ 57*, « Copies de lettres commerciales, 13 mai 1755-12 mai 1756 »
- 3) Baker Library Historical Collections, Harvard Business School, Cambridge, Mass. :
 - Boston Manufacturing Company Fund, Mss 442
 - § vol. 1, Stockholders' Records (1813-1824)
 - § vol. 2, Directors' Records (1813-1825)
 - § vol. 10, Journal (1813-1820)
 - § vol. 23, Ledger (1813-1817)
 - § vol. 25, Ledger (1816-1828)
 - § vol. 34, Accounts Current (1816-1822)
 - § vol. 35, Accounts Current (1822-1831)
 - § vol. 80, Payrolls (1817-1818)
 - § Unbound Papers, Carton 2A, Dossier 1, « Agreements, 1813-1840 »
 - J. and J. Amory Collection, Mss: 766
 - § vol. 2, « Journal, John Amory accounts in Europe, 1 Feb. 1778 - 27 Feb. 1783 »
 - § vol. 46, « Copies of letters sent 1781-1789 »
 - § vol. 52, Dossier 2, « Letters received from Miscellaneous, 1780-1785 »
- 4) Historical Society of Pennsylvania, Philadelphie, Pennsylvanie :
 - Hollingsworth Collection, Fonds 0289
 - § vol. 86, « Journal L (February 20, 1786 – January 31, 1788) »
 - § vol. 21, « Ledger L (February 20, 1786 – February 1, 1788) »
 - § Series 1.a, « Incoming Correspondence », Box 32 « Letters Dec 1, 1786 to March 31, 1787 »
- 5) Massachusetts Historical Society, Boston, Massachusetts :
 - Appleton Family Papers, Ms. N-1778
 - § Carton 2, « General Correspondence, etc. 1791-1814 »
 - § Carton 3, « General Correspondence, etc. 1815-1825 »
 - § Carton 4, « General Correspondence, etc. 1826-1831 »
 - Jackson Papers, Ms. N-408 (Tall)
 - § vol. 19, « Bills Payable / Receivable, 1807 – 1815 »
 - § vol. 20, « Accounts current A, 1809 – 1813 »
 - § vol. 35, dossier 12, « New Eng. Bank, 1815-1819 »

II. Sources imprimées

[Anon.], *Instruction des negocians Tirée des Ordonnances, Edits, Déclarations, Arrêts, & des Usages reçus*, Blois : chez Philibert-Joseph Masson, 1748

Angell, Joseph K., et Samuel Ames, *A Treatise on the Law of Private Corporations Aggregate*, New York : Arno Press, 1972 [1832]

[Appleton, Nathan], *Correspondence between Nathan Appleton and John A. Lowell in relation to the Early History of the City of Lowell*, Boston : Eastburn's Press, 1848

Appleton, Nathan, *Introduction of the Power Loom and Origin of Lowell*, Lowell [Mass.] : B. H. , 1858

Barrême, François, *Traité des Parties Doubles ou Methode aisée pour apprendre tenir en Parties Doubles les Livres du Commerce & des Finances*, Paris, Chez Jean-Geofroy Nyon Libraire, 1721

Blackstone, William, *Commentaries on the Laws of England*, 4 vol., Oxford : Printed at the Clarendon Press, 1765-69

Boutaric, François de, *Explication de l'ordonnance de Louis XIV roi de France et de Navarre concernant le commerce*, Toulouse : G. Henault, 1743

Carey Henry C., *Letters to the People of New Jersey on the Frauds, Extortions, and Oppressions of the Railroad Monopoly*, Philadelphia : Carey & Hart, 1848

Davies, Sir John, *The question concerning impositions, tonnage, poundage, prizage, customs, &c. fully stated and argued, from reason, law, and policy dedicated to King James in the latter end of his reign*, Londres : Printed by S. G. fo Henry Twyford, 1656

De La Porte, Mathieu, *La science des négocians et teneurs de livre, ou instruction générale pour tout ce qui se pratique dans les Comptoirs des Négocians, tant pour les affaires de banque, que pour les Marchandises, & chez les Financiers pour les Comptes*, Rouen : P. Machuel et J. Racine, 1782

Dictionnaire de l'Académie française, Paris : V^e de B. Brunet, 1762

Eighteenth Century Collections Online, base de données, accessible (payant) à www.gale.cengage.com/EighteenthCentury/

Guyot, Joseph-Nicolas, *Répertoire universel et raisonné de jurisprudence civile, criminelle, canonique et bénéficiale, ouvrage de plusieurs jurisconsultes*, 17 vol., Paris : Visse, 1784-85

Hood, John, *Index of Titles of Corporations Chartered under General and Special Laws by the Legislature of New Jersey*, Trenton [N. J.] : At the True American, 1870

Jackson, Patrick T., *Report of the New York Convention of the Friends of American Industry on the Production and Manufacture of Cotton*, Boston : J. T. & E. Buckingham, 1832

Kent, James, *Commentaries on American Law*, vol. 2, New York : O. Halsted, 1827

Mair, John, *Book-keeping Methodiz'd: or, A Methodical treatise of Merchant-Accompts According to the Italian Form*, Edinburgh : W. Sands, A. Murray, and J. Cochran, 1749

Malynes, Gerard, *Consuetudo, vel Lex Mercatoria, or The Ancient Law-Merchant*, Londres : Printed by Adam Islip, 1622

Pothier, Robert-Jacques, *Traité du contrat de société* [avec deux appendices], Paris : Debure pere, 1775

Sallé, Jacques Antoine, *L'esprit des ordonnances de Louis XIV, Tome Second : Contenant l'ordonnance criminelle de 1670, l'ordonnance du commerce de 1673 et l'édit de 1695 sur la juridiction ecclésiastique*, [Paris] : Vve Rouy, 1758

Savary, Jacques, *Le parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de Marchandises de France, & des Pays Etrangers*, Jacques Savary des Bruslons et Philémon-Louis Savary, éd., *Œuvres complète*, T. 1, à Paris : Chez les Freres Estienne, 1777.

—, *Le parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers, par le sieur Jacques Savary, enrichi d'augmentations par le feu sieur Jacques Savary Des Bruslons, [puis] par M. Philémont-Louis Savary ; T. II contenant les Parères, ou Avis et conseils sur les plus importantes matières du commerce... par le sieur Jacques Savary. Nouvelle édition*, [Paris] : les frères Estienne (Paris), 1757

Toubeau, Jean, *Les institutes du droit consulaire, ou La jurisprudence des marchands...*, [Paris] : N. Gosselin, 1700

III. Sources secondaires

— « Entangled Histories ; AHR Forum », *American Historical Review*, vol. 112 n° 3, juin 2007, p. 710-799

Aghion, Philippe, et al., « Regulation and Distrust », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, n°3, août 2010, p. 1015-1049

Appleby, Joyce, *Capitalism and a New Social Order : The Republican Vision of the 1790s*, New York : New York University Press, 1984

Bailyn, Bernard, *Atlantic History. Concepts and Contours*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2005

Baubeau, Patrice, « Les 'cathédrales de papier' ou la foi dans le crédit. Naissance et subversion du système de l'escompte en France. Fin XVIIIe - Premier XXe siècle ». Thèse de l'Université Paris X Nanterre, n. p., 2004

Baxter, William T., *The House of Hancock : Business in Boston, 1724-1775*, New York : Russell & Russell, 1965

—, « Observations on money, barter and bookkeeping », *Accounting Historians Journal*, vol. 31, n° 1, juin 2004, p. 129–139

Béaur, Gérard, Hubert Bonin et Claire Lemercier, dir, *Fraude, contrefaçon et contrebande, de l'Antiquité à nos jours*, Genève : Droz, 2006

Ben-Atar, Doron S., *Trade Secrets : Intellectual Piracy and the Origins of American Industrial Power*, New Haven : Yale University Press, 2004

Berg, Maxine, et Pat Hudson, « Rehabilitating the Industrial Revolution », *Economic History Review*, vol. 45, n° 1, février 1992, p. 24–50

Berg, Maxine, *The Age of Manufactures, 1700-1820*, Londres : Routledge, 1994

— et Helen Clifford, éd., *Consumers and Luxury: Consumer Culture in Europe 1650-1850*, Manchester [G.-B.] : Manchester University Press, 1999

- , « From Imitation to Invention : Creating Commodities in Eighteenth-Century Britain », *Economic History Review*, vol. 55, n°1, février 2002, pp. 1-30
- Bernstein, Michael A., et Sean Wilentz, « Marketing, Commerce, and Capitalism in Rural Massachusetts », *Journal of Economic History*, vol. 44, n° 1, 1984, p. 171–173
- Blair, Margaret M., « Locking in Capital. What Corporate Law Achieved for Business Organizers in the Nineteenth Century », *UCLA Law Review*, vol. 51, n° 2, décembre 2003, p. 387-455
- Bodenhorn, Howard, *State Banking in Early America : A New Economic History*, Oxford : Oxford University Press, 2003
- Bois, Guy, « Marxisme et histoire nouvelle », dans J. Le Goff, dir., *La nouvelle histoire*, Bruxelles, Éd. Complexe, [1978] 2006, p. 255-274
- Bois, Paul, *Paysans de l'Ouest: des structures économiques et sociales aux options politiques depuis l'époque révolutionnaire dans la Sarthe*, Paris : Mouton et C°, 1960
- Boltanski, Luc, et Laurent Thévenot, *De la justification: les économies de la grandeur*, Paris : Gallimard, 1991
- Bottin, Jacques, « Entreprise et place de commerce dans quelques manuels de comptabilité français des XVIIe et XVIIIe siècles », dans Jochen Hoock, Pierre Jeannin et Wolfgang Kaiser dirs., *Ars Mercatoria*, vol. 3 : *Analysen*, Paderborn : Schöningh, 2001
- Braudel, Fernand, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 1979
- , *La Dynamique du capitalisme*, Paris : Arthaud, 1985
- Breen, Timothy Hall, *The Marketplace of Revolution : How Consumer Politics Shaped American Independence*, Oxford : Oxford University Press, 2005
- Brennan, Thomas E., *Burgundy to Champagne : The wine trade in early modern France*, Baltimore : The Johns Hopkins University Press, 1997
- Brewer, John, Neil MacKendrick et John H. Plumb, *The Birth of a Consumer Society : The Commercialization of Eighteenth-Century England*, London : Europa publications, 1982
- Bruegel, Martin, et Alessandro Stanziani éd., « Dossier : La sécurité alimentaire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. 51 n° 3, juillet-septembre 2004, p. 7-156
- Bryer, Robert A., « The history of accounting and the transition to capitalism in England. Part one : theory », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 25, n° 2, 2000, p. 131–162
- « The history of accounting and the transition to capitalism in England. Part two : evidence », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 25, n° 4-5, 2000, p. 327–381
- Butel, Paul, *La croissance commerciale bordelaise dans la seconde moitié du XVIIIe siècle*, Thèse d'état, Université Paris 1, Paris, 1973
- Butterfield, Herbert, *The Whig Interpretation of History*, New York : W. W. Norton & Cie, [1931] 1965
- Canny, Nicholas P., et Philip D. Morgan, eds., *The Oxford Handbook of the Atlantic World, c.1450-c.1850*, Oxford : Oxford University Press, 2011
- Carlos, Ann M., et Nicholas Stephen, « Agency Problems in Early Chartered Companies : The Case of the Hudson's Bay Company », *Journal of Economic History*, vol. 50, n° 4, Décembre 1990, p. 853–875

Carrière, Charles, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle : contribution à l'étude des économies maritimes*, 2 vol., [Marseille] : Institut historique de Provence, 1973

Chambers, R. J., et P. W. Wolnizer, « A true and fair view of position and results: the historical background », *Accounting, Business & Financial History*, vol. 1, n° 2, 1991, p. 197–214

Chandler, Alfred D., Jr., et Herman Daems, « Administrative Coordination, Allocation and Monitoring ; A Comparative Analysis of the Emergence of Accounting and Organization in the United States and in Europe », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 4, n° 1/2, 1979, p. 3-20

Chassagne, Serge, *Oberkampf : un entrepreneur capitaliste au siècle des Lumières*, Paris : Aubier-Montaigne, 1980

—, *Le coton et ses patrons : France, 1760-1840*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1991

Chaunu, Huguette et Pierre, *Séville et l'Amérique aux XVIe et XVIIe siècles*, Paris : Flammarion, 1977

Cheney, Paul, « A False Dawn for Enlightenment Cosmopolitanism? Franco-American Trade during the American War of Independence », *William and Mary Quarterly*, vol. 63, n° 3, juillet 2006, p. 463-488

—, *Revolutionary Commerce : Globalization and the French Monarchy*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2010

Clark, Christopher, *The Roots of Rural Capitalism: Western Massachusetts, 1780-1860*, Ithaca [N. Y.] : Cornell University Press, 1990

Conchon, Anne, et Dominique Margairaz, « De l'idiome mercantiliste à l'idiome libéral : classement, déclassement, reclassement des produits (XVIIIe - début XIXe siècles) », dans Gilles Chabaud, dir., *Classement, déclassement, reclassement : de l'Antiquité à nos jours*, Limoges : Pulim, 2011, p. 333-358

Coquery, Natacha, *Tenir boutique à Paris au XVIIIe siècle: luxe et demi-luxe*, Paris : Ed. du CTHS, 2011

Covo, Manuel, « I, François B. : Merchant, Protestant and Refugee — a Tale of Failure in the Atlantic World », *French History*, vol. 25, n° 1, janvier 2011, p. 69–88

Crafts, Nicholas F. R., « The Industrial Revolution », in Roderick Floud et Donald McCloskey dirs., *The Economic History of Britain since 1700*, Cambridge : Cambridge University Press, 1994

—, « Exogenous or Endogenous Growth? The Industrial Revolution Reconsidered », *Journal of Economic History*, vol. 55, n° 4, décembre 1995, p. 745–772

—, et Terence C. Mills, « Was 19th century British growth steam-powered? : the climacteric revisited », *Explorations in Economic History*, vol. 41, n° 2, avril 2004, p. 156–171

Crouzet, François, « Itinéraires atlantiques d'un capitaine marchand américain pendant les guerres 'napoléoniennes' », dans Silvia Marzagalli et Bruno Marnot, eds., *Guerre et économie dans l'espace atlantique du XVIe au XXIe siècle*, Pessac: Presses universitaires de Bordeaux, 2006, p. 27-41

Dalzell, Robert F., *Enterprising Elite : The Boston Associates and the World they Made*, Cambridge, [Mass.] : Harvard University Press, 1987

- Daudin, Guillaume, « Profitability of Slave and Long-Distance Trading in Context: The Case of Eighteenth-Century France », *Journal of Economic History*, vol. 64, n° 1, mars 2004, p. 144–171
- , *Commerce et prospérité : La France au XVIIIe siècle*, Paris : PUPS, 2005
- De Roover, Raymond, « Early accounting problems of foreign exchange », *Accounting Review*, vol. 19, n° 4, octobre 1944, p. 381-407
- , *L'évolution de la lettre de change : XVe-XVIIIe siècle*, Paris : Armand Colin, 1953
- Davis, Joseph S., *Essays in the Earlier History of American Corporations*, 2 vol., Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1917, p. 107
- De Vries, Jan, *The Industrious Revolution : Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge : Cambridge University Press, 2008
- Derks, Hans, « Religion, Capitalism and the Rise of Double-Entry Bookkeeping », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 18 n° 2, juillet 2008, p. 187-213
- Desan, Christine, « The market as a matter of money : denaturalizing economic currency in American constitutional history », *Law & Social Inquiry*, vol. 30, n° 1, Winter 2005, p. 1–60
- Dictionnaire biographique du Canada*
<http://www.biographi.ca/index-f.html>
- Dodd, Edwin M., *American Business Corporations until 1860*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1954
- Doerflinger, Thomas, *A Vigorous Spirit of Enterprise : Merchants and Economic Development in Revolutionary Philadelphia*, Chapel Hill [N. C.] : University of North Carolina Press, 1986
- Douki, Caroline, et Philippe Minard; « Introduction », n° spécial « Histoire globale, histoires connectées : un changement d'échelle historiographique? », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. 54 n° 4bis, 2007
- Dublin, Thomas, *Women at Work : The Transformation of Work and Community in Lowell, Massachusetts, 1826-1860*, New York : Columbia University Press, 1979
- , *Transforming Women's Work : New England Lives in the Industrial Revolution*, Ithaca [N. Y.] : Cornell University Press, 1994
- DuBois, Armand Buddington, *The English Business Company After the Bubble Act, 1720-1800*, Londres : Oxford University Press, 1938.
- Duguid, Paul, éd., « Forum : Networks in the Trade of Alcohol », *Business History Review*, vol. 79, n° 3, automne 2005, p. 467-526
- Dunlavy, Colleen, « The Plutocratic Turn in 19th-Century Shareholder Voting Rights », n. p., Charles Warren Center of Harvard University, 2004
- Dunwell, Steve, *The Run of the Mill : A Pictorial Narrative of the Expansion, Dominion, Decline and Enduring Impact of the New England Textile Industry*, Boston : D. R. Godine, 1978
- DuPlessis, Robert S., « From demesne to world-system: a critical review of the literature on the transition from feudalism to capitalism », *Radical History Review*, vol. 3, n° 4, automne 1976, p. 3–41

- Edwards, John Richard, Graeme Dean, et Frank Clark, « Merchants' accounts, performance assessment and decision making in mercantilist Britain », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 34, 2009, p. 551-570
- Elkins, Stanley M., et Eric L. McKittrick, *The Age of Federalism*, New York : Oxford University Press, 1993
- Elliott, John H., *Empires of the Atlantic World : Britain and Spain in America, 1492-1830*, New Haven : Yale University Press, 2006
- Evans, George H., *Business Incorporations in the United States, 1800-1943*, New York : National Bureau of Economic Research, 1948
- Finn, Margot C., *The Character of Credit : Personal Debt in English Culture, 1740-1914*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2003
- Fleischman, Richard K., et Lee D. Parker, *What is Past is Prologue : Cost Accounting in the British Industrial Revolution, 1760-1850*, New York : Garland Pub., 1997
- Fontaine, Laurence, « Antonio and Shylock: Credit, and Trust in France, c. 1680-c. 1780 », *Economic History Review*, vol. 54, n° 1, février 2001, p. 39-57
- , *L'économie morale : pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris : Gallimard, 2008
- Forbes, Kevin F., « Limited Liability and the Development of the Business Corporation », *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 2, n°1, printemps 1986, p. 163-177
- Frank, Robert H., et Ben S. Bernanke, *Principles of Economics*, Boston : McGraw-Hill, Inc., 2001
- Frégault, Guy, *François Bigot : administrateur français*, Montréal : Guérin, 1996 [1948]
- Freyer, Tony A. , *Producers versus Capitalists : Constitutional Conflict in Antebellum America*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 1994
- , « Business Law and American Economic History », dans Stanley L. Engerman et Robert E. Gallman éd., *Cambridge Economic History of the United States*, vol. 2, *The Long Nineteenth Century*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2000, pp. 458-459
- Games, Alison, « Atlantic History : Definitions, Challenges, and Opportunities », *American Historical Review*, vol. 111, n° 3, juin 2006
- Garner, Paul S., *Evolution of Cost Accounting to 1925*, University [Ala.] : University of Alabama Press, 1954
- Gayot, Gérard, *Les draps de Sedan, 1646-1870*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1998
- Gervais, Pierre, « L'histoire sociale, ou heurs et malheurs de l'empirisme prudent », in Jean Heffer et François Weil, dirs., *Chantiers d'histoire américaine*, Paris : Belin, 1994, p. 237-271
- , « Gestion et profit marchands avant la 'révolution industrielle': l'exemple d'une route privée entre New York et Philadelphie, 1815-1828 », *Le Mouvement social*, n° 176, juillet-septembre 1996, p. 47-67
- , *Les Origines de la révolution industrielle aux Etats-Unis*, Paris : Editions de l'EHESS, 2004
- « L'impensé du marché. Approches du développement économique aux Etats-Unis (XVIIe-XIXe siècles) », *Revue de Synthèse*, vol. 127, n° 2, 2006, p. 299-328

- « Neither imperial, nor Atlantic : a merchant perspective on international trade in the eighteenth century », *History of European Ideas*, vol. 34, n° 4, décembre 2008, p. 465–473
- « A merchant or a French Atlantic? Eighteenth-century account books as narratives of a transnational merchant political economy », *French History*, vol. 25, n° 1, mars 2011, pp. 28–47
- , « Crédit et filières marchandes au XVIIIe siècle », *Annale. Histoire, Sciences sociales*, vol. 67 n° 4, décembre 2012, p. xxx
- Gibb, George S., *The Saco-Lowell Shops : Textile Machinery Building in New England, 1813-1849*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1950
- Ginzburg, Carlo, John Tedeschi et Anne C. Tedeschi, « Microhistory : Two or Three Things That I Know about It », *Critical Inquiry*, vol. 20, n° 1, octobre 1993, p. 24, 26–28
- Glaisyer, Natasha, *The Culture of Commerce in England, 1660-1720*, Woodbridge : Boydell Press, 2006
- Goubert, Pierre, *Louis XIV et vingt millions de français*, Paris : Fayard, 1985
- Grandy, Christopher, « Can government be trusted to keep its part of a social contract? New Jersey and the railroads, 1825-1888 », *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 5, n° 2, automne 1989, p. 249-269
- , *New Jersey and the Fiscal Origins of Modern American Corporation Law*, New York : Garland, 1993
- Granovetter, Mark, « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, novembre 1985, p. 481-510
- Gregory, Frances W., *Nathan Appleton : Merchant and Entrepreneur 1779-1861*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 1975
- Greif, Avner, « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition », *American Economic Review*, vol. 83, n° 3, juin 1993, p. 525–548
- , *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, New York : Cambridge University Press, 2006
- Grenier, Jean-Yves, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris: 1996
- Grubb, Farley, « The circulating medium of exchange in colonial Pennsylvania, 1729–1775 : new estimates of monetary composition, performance, and economic growth », *Explorations in Economic History*, vol. 41, n° 4, octobre 2004, p. 329–360
- Guinnane, Timothy W., « Trust: A Concept too Many », Economic Growth Center, Yale University, Discussion Paper n° 907, 2005, http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp907.pdf
- , Ron Harris, Naomi R. Lamoreaux, et Jean-Laurent Rosenthal, « Pouvoir et propriété dans l'entreprise. Pour une histoire internationale des sociétés à responsabilité limitée », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, vol. 63, n° 1, mars 2008, p. 73–110
- Guyader, Josseline, « Existait-il une doctrine commercialiste dans l'ancienne France? L'exemple des sociétés: titre IV de l'ordonnance sur le commerce de terre du 23 mars 1673 », dans Yves Poirmeur et Alain Bernard, dirs., *La doctrine juridique*, Paris : Presses universitaires de France, 1993, pp. 77-111

- Hancock, David, *Citizens of the World : London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1995
- , « The Trouble with Networks : Managing the Scots' Early-Modern Madeira Trade », *Business History Review*, vol. 79, n° 3, automne 2005, 467-491
- *Oceans of Wine : Madeira and the Emergence of American Trade and Taste*, New Haven : Yale University Press, 2009
- , « Atlantic Trade and Commodities, 1402-1815 », dans Nicholas Canny et Philip Morgan, *Oxford Handbook of the Atlantic World*, Oxford : Oxford University Press, 2011
- Handlin, Oscar, et Mary Flug Handlin, *Commonwealth. A Study of the Role of Government in the American Economy : Massachusetts, 1774-1861*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, [1947] 1969
- Harley, C. Knick, « International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Textile Industry », *Journal of Economic History*, vol. 52, n° 3, septembre 1992, pp. 559-84
- , et Nicholas F. R. Crafts, « Simulating the Two Views of the British Industrial Revolution », *The Journal of Economic History*, vol. 60, n° 3, septembre 2000, p. 819-841
- Hatzimihail, Nikitas E. , « The Many Lives - And Faces - Of Lex Mercatoria : History as Genealogy in International Business Law », *Law and Contemporary Problems*, vol. 71, n° 3, été 2008, pp. 169-190
- Henretta, James, « Families and Farms : Mentalité in Pre-Industrial America », *William and Mary Quarterly*, vol. 35, n° 1, janvier 1978, p. 3-32
- Hilaire-Pérez, Liliane, *Invention, culture technique et entreprise entre France et Angleterre au XVIIIe siècle*, Manuscrit d'H.D.R., U. Paris I Panthéon-Sorbonne, 2008
- Hindle, Brooke, et Steven Lubar, *Engines of Change : The American Industrial Revolution, 1790-1860*, Washington : Smithsonian Institution Press, 1986
- Hilt, Eric, et Katharine O'Bannion, « The Limited Partnership in New York, 1822-1858 : Partnerships Without Kinship », *Journal of Economic History*, vol. 69, n° 3, septembre 2009, p. 615-645
- Hirsch, Jean-Pierre, *Les deux rêves du commerce : entreprise et institution dans la région lilloise, 1780-1860*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1991
- Hodgson, Geoffrey M., « Markets », dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume éd., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2^e éd., Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2008
- Holcombe, Randall G., « Does the invisible hand hold or lead ? Market adjustment in an entrepreneurial economy », *Review of Austrian Economics*, vol. 19, n° 2-3, 2006
- Horn, James, Jan Ellen Lewis, et Peter S. Onuf, éd., *The Revolution of 1800 : Democracy, Race, and the New Republic*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, 2002
- Hoskin, Keith W., et Richard H. Macve, « The Lawrence Manufacturing Co. : A Note on Early Cost Accounting in US Textile Mills », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 6, n° 3, 1996, p. 337-361
- Hounshell, David A., *From the American System to Mass Production, 1800-1932 : The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore : The Johns Hopkins University Press, 1983

- Hovenkamp, Herbert, « The Classical Corporation in American Legal Thought », *Georgetown Law Journal*, vol. 76, n° 5, juin 1988, p. 1593-1689
- Huberman, Michael, *Escape from the Market : Negotiating Work in Lancashire*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1996
- Hudson, Pat, *The Industrial Revolution*, Londres : Edward Arnold, 1992
- Hurst, James Willard, *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States, 1780-1970*, Charlottesville [Va.] : University Press of Virginia, [1970] 2004
- Jardine, Nick, « Whigs and Stories : Herbert Butterfield and the Historiography of Science », *History of Science*, 41-2, 2003, p. 125-140
- Jeannin, Pierre, *Marchands du Nord: espaces et trafics à l'époque moderne*, Paris : Presses de l'ENS, 1996
- , *Marchands d'Europe : pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris : Presses de l'ENS, 2002
- Jeremy, David J., *Transatlantic Industrial Revolution : The Diffusion of Textile Technologies Between Britain and America, 1790-1830s*, Cambridge [Mass.] : MIT Press, 1981
- , *Technology and Power in the Early American Cotton Industry*, Philadelphie : American Philosophical Society, 1990
- John, A. H., « The London Assurance Company and the Marine Insurance Market of the Eighteenth Century », *Economica*, vol. 25, n° 98, mai 1958, p. 126-141
- Johnson, Roxanne T., « In search of E. I. Du Pont de Nemours & Company : the perils of archival research », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 10, n° 2, juillet 2000, p. 129-168
- Kant, Emmanuel, *Critique de la Raison Pure*, trad. J. Barni revu par P. Archambault, Paris : Garnier-Flammarion, 1976
- Kessler, Amalia D., « From virtue to commerce : the Parisian merchant court and the rise of commercial society in Eighteenth-century France », Ph. D. n. p., Stanford University, 2001
- , *A Revolution in commerce : The Parisian Merchant Court and the rise of commercial society in eighteenth-century France*, New Haven : Yale University Press, 2007
- Kessler, William C., « Incorporation in New England : A Statistical Study, 1800 – 1875 », *Journal of Economic History*, vol. 8, n° 1, mai 1948, p. 43-62
- Kirzner, Israel M., « Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur », *Review of Austrian Economics*, vol. 11, n° 1-2 , 1999
- Klein et John Majewski, Daniel B., « Economy, community, and law : the turnpike movement in New York, 1797-1845 », *Law and Society Review*, vol. 26, n° 3, 1992, p. 469-512
- Koyama, Mark, « Evading the 'Taint of Usury': The usury prohibition as a barrier to entry », *Explorations in Economic History*, vol. 47, n° 4, octobre 2010, p. 420-442
- Lamoreaux, Naomi, *Insider Lending : Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1994
- , « Rethinking the Transition to Capitalism in the Early American Northeast », *The Journal of American History*, vol. 90, n° 2, septembre 2003, p. 437-461

- Landes, David, *The Unbound Prometheus : Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to Present*, 2^e éd. rév., Cambridge : Cambridge University Press, 2003
- Laslett, Peter, *The World We Have Lost*, London : Methuen, 1965
- Lazonick, William, « The 'Horndal Effect' in Early U.S. Manufacturing », *Explorations in Economic History*, vol. 22, n° 1, Janvier 1985, p. 53-96
- Lefebvre, Philippe, *L'Invention de la grande entreprise*, Paris : Presses universitaires de France, 2003
- Lemarchand, Yannick, *Du dépérissement à l'amortissement : enquête sur l'histoire d'un concept et sa traduction comptable*, Nantes : Ouest éd., 1993
- , « Double entry versus charge and discharge accounting in eighteenth-century France », *Accounting, Business & Financial History*, vol. 4, n° 1, 1994, p. 119–145
- , « Style mercantile ou mode des finances. Le choix d'un modèle comptable dans la France d'Ancien Régime », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 1995, Vol. 50, n° 1, p. 159-182
- , « Jacques Savary et Mathieu de La Porte : deux classiques du Grand siècle », dans Bernard Colasse, dir., *Les grands auteurs en comptabilité*, Colombelles : EMS, 2005, p. 39-54
- Lespagnol, André, *Messieurs de Saint-Malo : une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint-Malo : Éd. l'Ancre de Marine, 1991
- Lévy-Bruhl, Henri, *Histoire juridique des sociétés de commerce en France aux XVIIe et XVIIIe siècles*, Paris : Les Editions Domat-Montchrestien, 1938
- Livermore, Shaw, « Unlimited liability in early American corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 43, n°5, octobre 1935, p. 674-687
- Lüthy, Herbert, *La banque protestante en France : de la Révocation de l'Édit de Nantes à la Révolution*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1999
- Maier, Pauline, « The Revolutionary Origins of the American Corporation », *William & Mary Quarterly*, vol. 50, n°1, janvier 1993, p. 51-84
- Mailloux, Kenneth F., « The Boston Manufacturing Company of Waltham, Massachusetts, 1813-1848 », Thèse de Ph. D., Boston University, n. p., 1957
- Mann, Bruce H. , *Republic of Debtors : Bankruptcy in the Age of American Independance*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 2002
- Margairaz, Dominique, « Economie et information à l'époque moderne », in Dominique Margairaz et Philippe Minard (dirs.), *L'information économique XVIe-XIXe siècle, Actes des journées d'études du 21 juin 2005 et du 25 avril 2006*, Paris : Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, 2008
- , et Philippe Minard, « Marché des subsistances et économie morale : ce que « taxer » veut dire », *Annales historiques de la Révolution française*, n° 352, juin 2008, p. 53–99
- Marglin, Stephen, « What Do Bosses Do? The Origins and Function of Hierarchy in Capitalist Production », *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, n° 2, été 1974, p. 33-60
- Martin, Marguerite, « Correspondance et réseaux marchands: la maison Gradis au dix-huitième siècle », Mémoire de Mastère, dir. D. Margairaz, Université Paris I Panthéon-Sorbonne, n. p., 2008

- Marx, Karl, *Le Capital*, Maximilien Rubel éd., *Œuvres. Economie*, Paris : Gallimard, 1965
- Marzagalli, Silvia, « *Les boulevards de la fraude* » : *le négoce maritime et le blocus continental, 1806-1813 : Bordeaux, Hambourg, Livourne, Villeneuve d'Ascq* : Presses Universitaires du Septentrion, 1999
- , "Establishing Transatlantic Networks in Time of War : Bordeaux and the United States, 1793-1815," *Business History Review*, vol. 79, n° 4, hiver 2005, p. 812-844
- Mathias, Peter, *The First Industrial Nation : An Economic History of Britain, 1700-1914*, London : Routledge, 2001 [1974]
- Matson, Cathy D., *Merchants and Empire : Trading in Colonial New York*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1998
- , éd., « Forum : Reputation and Uncertainty in America », Cathy Matson éd., *Business History Review*, vol. 78, n° 4, hiver 2004, p. 595-702
- , éd., « The Atlantic Economy in an Era of Revolutions », *William and Mary Quarterly*, vol. 62 n° 3, juillet 2005
- McCusker, John J., *Money & Exchange in Europe & America, 1600-1775 : A Handbook*, Chapel Hill [N. C.] : The University of North Carolina Press, 1978
- , éd., « Forum : Trade in the Atlantic World », *Business History Review*, vol. 79 n° 4, hiver 2005
- McGouldrick, Paul F., *New England Textiles in the Nineteenth Century : Profits and Investments*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1968
- McKendrick, Neil, « Josiah Wedgwood and Cost Accounting in the Industrial Revolution », *Economic History Review*, vol. 23, n° 1, avril 1970, p. 45-67
- Menkins, Richard, « The Gradis family of eighteenth century Bordeaux: A social and economic study », Thèse de Ph. D., Brandeis University, n. p., 1988
- Merrill, Michael, « Cash is Good to Eat : Self-Sufficiency and Exchange in the Rural Economy of the United States », *Radical History Review*, vol. 16, n° 4, 1977, p. 42-71
- Meyer, David R., *The Roots of American Industrialization*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2003
- , *Networked Machinists : High-Technology Industries in Antebellum America*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2006
- Mills, Terence C., et Nicholas F. R. Crafts, « Trend Growth in British Industrial Output, 1700-1913 : A Reappraisal », *Explorations in Economic History*, vol. 33, n° 3, juillet 1996, p. 277-295
- Minard, Philippe, *Marché, normes et institutions en France et en Angleterre dans le « long XVIIIe siècle »*, Manuscrit d'H.D.R., U. Paris I Panthéon-Sorbonne, 2004
- Mokyr, Joel, *The Lever of Riches : Technological Creativity and Economic Progress*, New York : Oxford University Press, 1990
- *The Gifts of Athena : Historical Origins of the Knowledge Economy*, Princeton [N. J.] : Princeton University Press, 2002
- Morineau, « Quelques recherches relatives à la balance du commerce extérieur français au XVIIIe siècle : où cette fois un égale deux », dans Pierre Léon, dir., *Aires et structures du*

commerce français au XVIIIe siècle : colloque nationale de l'Association française des historiens économistes, Paris, Ed. du CNRS, 1973, p. 1-45

Muldrew, Craig, *The Economy of Obligation : The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*, Basingstoke [G.-B.] : Palgrave, 1998

Musset, Benoît, *Vignobles de Champagne et vins mousseux : 1650-1830 histoire d'un mariage de raison*, Paris : Fayard, 2008

Nagle, Jean, « Présidial et justice seigneuriale au XVIIIe siècle », *Les Cahiers du Centre de Recherches Historiques. Archives*, n° 27, octobre 2001, <http://ccrh.revues.org/1153>

Perrot, Jean-Claude, *Une histoire intellectuelle de l'économie politique, XVIIe-XVIIIe siècle*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1992

Peskin, Lawrence A., *Manufacturing Revolution : The Intellectual Origins of Early American Industry*, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2003

Pettigrew, William A., « Free to Enslave : Politics and the Escalation of Britain's Transatlantic Slave Trade, 1688-1714 », *William and Mary Quarterly*, vol. 64, n° 1, janvier 2007, p. 3-38

Polanyi, Karl, *La Grande transformation : aux origines économiques et politiques de notre temps*, Paris : Gallimard, 1944

Pollard, Sidney, *The Genesis of Modern Management. A Study of the Industrial Revolution in Great-Britain*, Harmondsworth [G.-B.] : Penguin Books, 1968 [1965]

Pomeranz, Kenneth, *Une grande divergence : la Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale*, trad. N. Wang, Paris : Albin Michel, 2010

Porter, David M., « The Waltham System and Early American Textile Cost Accounting », *Accounting Historians Journal*, vol. 7 n° 1, printemps 1980, p. 1-15

Porter, Kenneth W., *The Jacksons and the Lees : Two Generations of Massachusetts Merchants, 1765-1844*, 2 vol., Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1937

Potofsky, Allan, « The Political Economy of the French-American Debt Debate: The Ideological Uses of Atlantic Commerce, 1787 to 1800 », *William and Mary Quarterly*, vol. 63, n° 3, juillet 2006, p. 489-516

Previts, Gary J., et Barbara D. Merino, *A History of Accountancy in the United States : The Cultural Significance of Accountancy*, Columbus [Oh.] : Ohio State University Press, 1998, p. 58

Price, Jacob M., *Capital and Credit in British Overseas Trade : The View from the Chesapeake, 1700-1776*, Cambridge [Mass.] : Harvard University Press, 1980

—, *Overseas Trade and Traders : Essays on Some Commercial, Financial and Political Challenges Facing British Atlantic Merchants, 1660-1775*, Aldershot [G.-B.] : Variorum, 1996

Prude, Jonathan, *The Coming of industrial order : town and factory life in rural Massachusetts, 1810-1860*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1983

Reynard, Pierre Claude, « Manufacturing Quality in the Pre-Industrial Age: Finding Value in Diversity », *Economic History Review*, vol. 53 n° 3, août 2000, p. 493-516

Richard, Jean-Pierre, *Microlectures*, Paris, Seuil, 1979

- Rogers, James Steven, *The Early History of the Law of Bills and Notes: A Study of the Origins of Anglo-American Commercial Law*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 1995
- Rothenberg, Winifred B., « The Market and Massachusetts Farmers, 1750-1855 », *Journal of Economic History*, vol. 41, n° 2, juin 1981, p. 283–314
- , *From Market-Places to a Market Economy : The Transformation of Rural Massachusetts, 1750-1850*, Chicago : The University of Chicago Press, 1992
- , « The Invention of American Capitalism : The Economy of New England in the Federal Period », dans P. Temin, éd., *Engines of Enterprise : An Economic History of New England*, Cambridge [Mass.] : 2000, p. 109-52
- Rousseau, Peter L., et Richard Sylla, « Emerging financial markets and early US growth », *Explorations in Economic History*, vol. 42, n° 1, janvier 2005, p. 1–26
- Sachs, Stephen E., « From St. Ives to Cyberspace: The Modern Distortion of the Medieval 'Law Merchant' », *American University International Law Review*, vol. 21, n° 5, 2006, p. 685–812
- Salais, Robert, et Michael Storper, *Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1993
- Schumpeter, Joseph A., *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 vol., New York : McGraw-Hill Book Co., 1939
- Seavoy, Ronald, *The Origins of the American Business Corporation*, Westport [Conn.] : Greenwood Press, 1982
- Shammas, Carole, *The Pre-Industrial Consumer in England and America*, Oxford : Clarendon Press, 1990
- Smith, Simon D., *An Exact and Industrious Tradesman : The Letter Book of Joseph Symson of Kendal, 1711-1720*, Oxford : Oxford University Press, 2002
- Sokoloff, Kenneth L., « Productivity Growth in Manufacturing during Early Industrialization : Evidence from the American Northeast, 1820-1860 », dans Stanley L. Engerman et Robert E. Gallman, éd., *Long-Term factors in American Economic Growth*, Chicago : The University of Chicago Press, 1986, p. 709-725
- Stanziani, Alessandro, « Information, institutions et temporalité : quelques remarques critiques sur l'usage de la nouvelle économie de l'information en histoire », *Revue de synthèse*, 4e série, n° 1-2, janvier-juin 2000, p. 117-155
- , dir., *La qualité des produits en France, XVIIIe-XXe siècles*, Paris : Belin, 2003
- Steinfeld, Robert J., *The Invention of Free Labor*, Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1991
- , « Escape from popular politics : political conflict, property rights, and the origins of judicial review in the age of the American Revolution », n. p., Charles Warren Center of Harvard University, 2004
- Stone, Lawrence, *The Crisis of the Aristocracy : 1558-1641*, London : Oxford University Press, 1967
- Teeven, Kevin M., « Seventeenth Century evidentiary concerns and the Statute of Frauds », *Adelaide Law Review*, vol. 9, n° 2, décembre 1983, p. 253-266

- Temin, Peter, « Two Views of the British Industrial Revolution », *Journal of Economic History*, vol. 57, n° 1, mars 1997, p. 63–82
- , « The Industrialization of New England, 1830-1880 », dans P. Temin, éd., *Engines of Enterprise : An Economic History of New England*, Cambridge [Mass.] : 2000, p. 109-52
- Terrier, Didier, *Les deux âges de la proto-industrie : les tisserands du Cambrésis et du Saint-Quentinois, 1730-1880*, Paris : Ed. de l'EHESS, 1996
- Thompson, Edward P., *The Making of the English Working Class*, Harmondsworth : Penguin, 1984 [1964]
- Trivellato, Francesca, *The Familiarity of Strangers : The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven : Yale University Press, 2009
- Truxes, Thomas M., « Transnational Trade in the Wartime North Atlantic : the Voyage of the *Snow Recovery* », *Business History Review*, vol. 79, n° 4, hiver 2005, p. 751-779
- Tyson, Thomas N., « The Nature and Environment of Cost Management Among Early Nineteenth Century U.S. Textile Manufacturers, » *Accounting Historians Journal*, vol. 19, n°2, déc. 1992, p. 1-24
- , « Mercantilism, Management Accounting or Managerialism? Cost Accounting in early Nineteenth-Century Textile Mills », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 8, n° 2, 1998
- Valeri, Mark, *Heavenly Merchandize : How Religion Shaped Commerce in Puritan America*, Princeton : Princeton University Press, 2010
- Verley, Patrick, *L'Echelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris : Gallimard, 1997
- Vidal, Cécile, « The Reluctance of French Historians to Address Atlantic History », *Southern Quarterly*, vol. 43, n°4, été 2006, p. 153-189
- Von Tunzelmann, G. N[ick]., « Time-Saving Technical Change: the Cotton Industry in the English Industrial Revolution », *Explorations in Economic History*, vol. 32, n° 1, janvier 1995, p. 1-27
- Ware, Caroline F., *The Early New England Cotton Manufacture : A Study in Industrial Beginnings*, Boston : Houghton Mifflin Co., 1931
- Wegener Sleeswijk, Anne, « Les vins français aux Provinces-Unies au XVIIIe siècle : négoce, dynamique institutionnelle et la restructuration du marché », Thèse de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, n. p., 2006
- Weil, François, « Capitalism and Industrialization in New England, 1815-1845 », *Journal of American History*, vol. 84, n° 4, mars 1998, p. 1334-54
- White, Harrison, *Markets from Networks : Socioeconomic Models of Production*, Princeton : Princeton University Press, 2002
- Wills, William, *The Theory and Practice of the Law of Evidence*, London : Stevens and Sons, 1894
- Wood, Ellen Meiksins, *L'origine du capitalisme : une étude approfondie*, trad. F. Tétreau, [Montréal] : Lux, 2009 [2002]
- Wright, Robert E, *Origins of Commercial Banking in America, 1750-1800*, Lanham [Md.] : Rowman & Littlefield, 2001

—, *The Wealth of Nations Rediscovered : Integration and Expansion in American Financial Markets, 1780-1850*, Cambridge [G.-B.] : Cambridge University Press, 2002

Wrigley, Edward A., *Continuity, Chance and Change : The Character of Industrial Revolution in England*, Cambridge : Cambridge University Press, 1989

Wylie, Laurence, *Un village du Vaucluse*, trad. Céline Zins, Paris : Gallimard, 1966 [1957]

Yamey, Basil S., « The ‘Particular Gain or Loss Upon Each Article We Deal In’ : an aspect of mercantile accounting, 1300-1800 », *Accounting, Business and Financial History*, vol. 10, n° 1, mars 2000, p. 1-12

Zevin, Robert B., « The Growth of Cotton Textile Production After 1815 », dans Robert W. Fogel et Stanley L. Engerman, édés., *The Reinterpretation of American Economic History*, New York : Harper & Row, 1971, p. 122-147