

**« Crédit et profit marchand au XVIIIe siècle : entre choix rationnel et pratique sociale »**  
Pierre Gervais, Département d'histoire, Université Paris VIII / CENA-Mascipo UMR 8168,  
EHESS

En France comme aux Etats-Unis, les études de marchands, de réseaux marchands ou de groupes marchands actifs dans la période moderne ne sont pas rares, c'est le moins que l'on puisse dire. A y regarder de plus près pourtant, les pratiques marchandes, au sens le plus concret et le plus professionnel du terme, gardent une part de mystère précisément lorsque l'on aborde ce qui constitue pourtant le cœur de leur activité : le profit. 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.<sup>1</sup> 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. Une telle analyse, qui permettrait de relier le bilan général et les lignes comptables particulières, demanderait d'entrer dans le maquis des catégorisations internes à chaque comptabilité, et de les rendre cohérentes. Quand aux Etats-Unis, les nombreux ouvrages de prosopographie marchande publiés depuis un siècle ont un contenu quantitatif encore bien plus évanescent, même lorsqu'il s'agit de publications récentes.<sup>2</sup>

L'explication de cette absence d'analyse détaillée a été donnée ici même par Natacha Coquery ; les livres de compte du XVIIIe siècle se caractérisaient par "une absence de vision d'ensemble", comme elle le souligne, ce qui rend quasi impossible de passer du bilan global aux résultats particuliers et vice versa. Alors que l'on trouve depuis au moins le XIVe 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 (et récent) de Basil Yamey, en pratique l'écrasante majorité des comptes marchands ne permettent pas de dégager des informations fiables sur le taux de profit par activités, ce qui permettrait à ces calculs de servir de base à des choix stratégiques ultérieurs ; et bien souvent même le taux de profit global est difficile à évaluer.<sup>3</sup> Ce n'est pourtant pas faute de disposer de telles

---

<sup>1</sup> Guillaume Daudin, *Commerce et prospérité : La France au XVIIIe siècle*, Paris, PUPS, 2005, surtout 274-333.

<sup>2</sup> Les anciens auteurs de biographies de marchands ou de familles marchandes, comme William T. Baxter, *The House of Hancock : business in Boston, 1724-1775*, New York, Russell & Russell, 1965, ou Kenneth W. Porter, *The Jacksons and the Lees : Two generations of Massachusetts Merchants, 1765-1844*, 2 vol., Cambridge, Harvard University Press, 1937, ne se préoccupaient guère de dépouiller les comptabilités ; mais l'on ne trouve pratiquement pas d'indications quantitatives non plus chez Thomas Doerflinger, *A Vigorous Spirit of Enterprise: Merchants and Economic Development in Revolutionary Philadelphia*, Chapel Hill, University of North Carolina, 1986, ou Cathy Matson, *Merchants and Empire. Trading in Colonial New York*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1998, ni dans la série d'articles publiée récemment par Cathy Matson, John McCusker, David Hancock et d'autres sur le commerce atlantique (surtout dans la *Business History Review*, forum sur "Reputation and Uncertainty in America", 78 n° 4, Hiver 2004, 595-702; dossier sur "Networks in the Trade of Alcohol", *ibid.*, 79 n° 3, Automne 2005, 467-526; et dossier sur "Trade in the Atlantic World", 79 n° 4, Hiver 2005, 697-844; cf. également le n° spécial du *William and Mary Quarterly*, "The Atlantic Economy in an Era of Revolutions" 62 n° 3, juillet 2005, 357-526.

<sup>3</sup> 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, March 2000, 1-12

comptabilités, nombreuses dans les Archives. Outre le fonds considérable des archives de faillite exploité par Natacha Coquery, ainsi que la série AQ des Archives Nationales, la plupart des fonds d'archives départementales conservent au moins quelques livres de compte, et l'on rencontre de loin en loin des fonds assez complets de maisons négociantes. Et ce n'est pas une spécificité française : tous les fonds de grande ville étatsuniennes du XVIIIe siècle, Boston, New York ou Philadelphie, contiennent également nombre de ces journaux.<sup>4</sup> Mais si tous ces comptes ne permettent pas d'évaluer le profit par activité, ni même globalement le plus souvent sauf bilan d'ailleurs pas toujours bien construit, à quoi pouvaient-ils bien servir?

Yamey suppose que les comptes par marchandises servaient surtout d'outil d'inventaire, mais un nombre important de comptabilités du XVIIIe siècle ne comportent pas de données quantitatives précises, ce qui les rend inutilisables à cet égard. Une autre 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 grande Ordonnance de 1673 en France correspond 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.<sup>5</sup> 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 bien sûr des comptes par aventures, ouverts à l'occasion d'une transaction particulière 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 les coûts fixes (frais de transports et de commission crédités sur un compte séparé, par exemple) ou les actifs fixes ou circulants (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.), dans le cadre d'une science de la comptabilité en partie double dont l'utilisation ne peut s'expliquer par des seuls soucis d'enregistrement.<sup>6</sup>

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, comment expliquer la gamme des pratiques comptables? Le renvoi aux idiosyncrasies d'acteur plus ou moins "négligents" ou "soigneux" n'est pas très satisfaisant, et je souhaite explorer dans la présente communication une piste un peu différente : la complexité des comptes de firmes marchandes, l'ouverture simultanée de comptes de nature très variée, et l'impossibilité subséquente dans

---

<sup>4</sup> En France, il existe une série de grands fonds le plus souvent déjà utilisés déjà utilisés par divers auteurs, comme les fonds Dugard (62 AQ), Picot de Clos-Rivière (AQ et Gradis (181 AQ) aux Archives nationales (aujourd'hui au CHMT de Roubaix, sauf le dernier), et en province les fonds Chaurand à Nantes (AD Loire-Atlantique, 101 J), Pellet à Bordeaux (AD Gironde, 7B 1755-1962), Magon de la Balue à Rennes (AD Ille-et-Vilaine, 11J), ou Roux à Marseille (CCI Marseille). Aux Etats-Unis, les papiers des négociants et marchands ont été beaucoup plus souvent conservés, ce qui fait qu'il y a véritablement abondance de sources, mais de manière plus dispersées, et les fonds complets sont plus rares, le cas le plus général étant la conservation d'un volume de comptabilité isolé. Parmi les fonds plus consistants, notons le fonds J. and J. Amory à Boston (Harvard Business School Baker Library, Mss 766), le fonds Green à Worcester, Mass. (American Antiquarian Society, Folio "G" Green), le fonds Hollingsworth à Philadelphie (Historical Society of Pennsylvania, Phi 289). Je compte explorer les dépôts new-yorkais dans un proche avenir.

<sup>5</sup> Biblio juridique à rajouter.

<sup>6</sup> Cf. Pierre Jeannin, "Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l'Europe moderne", in *Marchands d'Europe : Pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, ED; rue d'Ulm, 2002, 331-335, 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 XVIIIe siècle.

laquelle nous nous trouvons le plus souvent de reconstituer un taux de profit général, toutes ces caractéristiques ne sont pas le fait d'une insuffisance ou d'un archaïsme des pratiques, mais bien la traduction comptable de certaines caractéristiques structurelles des stratégies marchandes modernes, que l'on peut percevoir le mieux à travers la notion de crédit prise au sens large. La comptabilité marchande moderne est effectivement une méthode de mesure du crédit, mais pour comprendre son fonctionnement, il faut reconstituer ce qu'était le crédit marchand. Car c'est à partir des caractéristiques de ce dernier que s'expliquent le mieux les stratégies comptables des acteurs de l'époque.

\*  
\*       \*

### **I) Crédit et marchandises**

Si l'on y regarde de près, le crédit marchand ne se limite pas à un simple report de la date de paiement d'une créance, contre rémunération plus ou moins importante. En dix pages lumineuses, Pierre Jeannin a en effet démontré que l'acte d'échange reposait avant tout sur une cohérence entre la qualité apparente du bien échangé et sa qualité réelle, cohérence que rien ne garantissait.<sup>7</sup> 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? Pas même le 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 marché segmenté. Du coup, le vendeur lui aussi se trouvait devant un problème majeur d'information : trouver le meilleur prix impliquait d'identifier et pénétrer le segment de marché le plus adapté au produit vendu.

La spécialisation pouvait être une réponse à ce double problème. L'acheteur pouvait alors développer l'expérience 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 au bout du compte, même le plus qualifié des acheteurs n'était pas à l'abri d'une tromperie. L'hyper-spécialisation n'avait de sens que dans des branches très spécifiques, et constituait la une rare exception.<sup>8</sup> Même des négociants en apparence spécialisés opéraient en réalité sur des gammes de produits assez larges, sans nomenclature écrite et institutionnalisée pour les aider : 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.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Pierre Jeannin, Pierre Jeannin, "Distinction...", loc. cit., surtout 309-320.

<sup>8</sup> Sur les échelles de qualité, cf. le n° déjà cité, "Networks in the Trade of Alcohol", *Business History Review* 79 (1, Spring 2005): 467-526; également Pierre Claude Reynard, "Manufacturing Quality in the Pre-Industrial Age: Finding Value in Diversity," *Economic History Review* 53 (3, August 2000): 493-516; la section "La sécurité alimentaire," dans la *Revue d'histoire moderne et contemporaine* 51 (3, juillet-septembre 2004): 7-156; et *La Qualité des produits en France (XVIIe-XXe siècles)*, Alessandro Stanziani ed., Paris: 2004. Pour une discussion plus générale du fonctionnement d'un marché segmenté par échelles de qualité, cf. Jean-Yves Grenier, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Paris: 1996.

<sup>9</sup> Exemple donné par C. Matson, *Merchants and Empire*, op. cit., p. XXX.

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 soit de la sorte la plus ordinaire disons des batistes [*cambrics*], des calicots [*calicoes*], des toiles à chemises [*shirtings*], des guingans [*gingham*] etc. pour un montant de £ 3000 or 4000 - + 1 ou £ 2000 dans des lainages de base [*staple*] 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.<sup>10</sup>

Pour commander des marchandises en Angleterre, Appleton se reposait donc sur un certain M. Stone, et sur son frère comme instrument de contrôle dudit, alors même qu'il était pleinement spécialisé et qualifié pour juger de la marchandise qu'il achetait; De fait, il avait des idées assez précises sur ce qu'il voulait acquérir, mais précisait 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 étaient 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. De surcroît, il délégua 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 fournir un produit de bon rapport qualité / prix. Nathan Appleton, de son côté, se chargeait de son côté de vendre au meilleur moment ; la nécessité pour un commettant de se reposer sur son commissionnaire pour écouler le produit commis a été trop discutée dans la littérature pour qu'il soit besoin de décrire longuement l'autre versant de l'exercice, valable quel que soit le degré de spécialisation du commettant en question.<sup>11</sup>

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

---

<sup>10</sup> "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 Appleton Papers), Box 2 "General Correspondence, etc. 1791-1814," Folder 25, "1813," Nathan Appleton à Samuel Appleton, 17 septembre 1813.

<sup>11</sup> Anne Wegener-Sleejswik, Hollande / Bordeaux

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.<sup>12</sup> 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 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.<sup>13</sup>

Hors rencontres ponctuelles et de hasard entre deux personnes ne se connaissant pas, donc, chaque transaction individuelle, chaque ligne d'un livre de comptes représentait un double acte de confiance entre un acheteur et un fournisseur spécifique : je te vends ce que je dis te vendre, dis le vendeur, à quoi l'acheteur répond : je te paye le meilleur prix qui soit. Et 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.<sup>14</sup> Une telle concentration est logique à partir du moment où le commerce reposait sur un tel 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. 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, là encore sous réserve d'études quantitatives plus poussées. Chaque marchand, chaque négociant, peut être schématisé comme 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.

Les stratégies de construction de relations de confiance ont été étudiées par Silvia Marzagalli pour Bordeaux, ou par David Hancock pour les Canaries, et se retrouvent à chaque tournant de la vie d'un marchand.<sup>15</sup> 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

---

<sup>12</sup> American Antiquarian Society, Allen Family Papers Folio "A" vol. 11, "New London A.. Waste Book Belonging to Thomas Allen Commenc(d) July 1st 1758."

<sup>13</sup> Silvia Marzagalli, "Establishing Transatlantic Networks in Time of War : Bordeaux and the united States, 1793-1815," *Business History Review* 79 n° 4, Hiver 2005, 812-844.

<sup>14</sup> 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. Pratiques et savoir à l'époque moderne*, Jacques Bottin et Marie-Louise Pelus-Kaplan ed, Paris: 2002, 125-178.

<sup>15</sup> Silvia Marzagalli, "Establishing...", loc. cit. ; David Hancock, "The Trouble with Networks : Managing the Scots' Early-Modern Madeira Trade," *Business History Review* 79 n° 3, Automne 2005, 467-491.

apprentissage, ayant donné toute satisfaction, c'est ce qui m'a amené à vous solliciter."<sup>16</sup> 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 envoyée 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 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 de toute évidence 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.

\*

\*        \*

## II) Crédit et paiements

Le choix des correspondants était donc essentiel du point de vue de la bonne gestion des flux de marchandises. mais il l'était tout autant si l'on se place sur l'autre grand versant de l'activité marchande, le paiement. A tout moment, la quantité de liquide en jeu dans les échanges marchands était extrêmement faible. La plupart des paiements se faisaient par compensation. 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 compensait ("*remitted*") ses dettes en envoyant des reconnaissances de dettes de maisons londoniennes ("*bills*" ou "*notes of hand*"). Nous ne pouvons pas retracer exactement la manière dont ces reconnaissances — qui n'étaient pas des lettres de change, apparemment assez rares en Amérique du Nord — parvenaient entre les mains de Green, mais il devait les accepter en paiement lors de ventes de marchandises européennes à des exportateurs américains, qui les recevaient 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 doute sans intérêt ; de tels crédits par paiement différé sont la règle entre les fournisseurs et leurs clients marchands, et encore plus entre marchands et clients non marchands. Mais avec ou sans intérêt, Green dépendait entièrement du bon vouloir de Lane, et c'est cela qui compte. 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.

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, après tout, avait été le fournisseur du père de Green, 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, ou à l'amener à consentir des conditions d'emprunt meilleures, par exemple en acceptant plus facilement des effets de commerce moins sûrs et plus exotiques dans leurs origines, ou en améliorant le taux auquel il escomptait ces effets. L'inverse était vraiment, puisque le

---

<sup>16</sup> "*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 Gree Letter & invoice Book, 1752-1762, Letter of October 23rd, 1752.

créditeur dépendait aussi des capacités de paiement de son débiteur. Ce dernier pouvait plus difficilement refuser de faire un effort pour payer 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. Mais chaque transaction en ce domaine devrait aussi être mise en relation avec une histoire particulière de crédit, qui pouvait influencer aussi bien sur l'intérêt réellement pratiqué que sur le taux de change consenti ou sur l'escompte des effets acceptés en paiement. 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, 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.<sup>17</sup>

La formalisation de ce crédit en effets était extrêmement variable, comme le degré de négociabilité de ces effets. Le prêt d'argent liquide était certainement très minoritaire aux Etats-Unis du fait de la rareté du numéraire, mais d'une façon générale les comptes marchands donnent à voir une masse de reconnaissance de dettes ou de billets à ordre qui paraît écrasante par rapport aux instruments plus formels du crédit comme la lettre de change. Quant à l'emprunt de liquidité, David Hancock a été jusqu'à le qualifier d'"extraordinaire" par rapport au crédit "ordinaire" par délai de paiement, ou de place en place.<sup>18</sup> Mais dans les deux cas, lettre de change formalisé ou emprunt de liquidités, la vraie question est de savoir dans quelle mesure des mécanismes différents étaient réellement à l'œuvre. 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 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.<sup>19</sup> 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.

---

<sup>17</sup> Cf. Laurence Fontaine, "Antonio and Shylock: Credit, and Trust in France, c. 1680-c. 1780," *Economic History Review*, 54 n° 1, Février 2001, 39-57 ; aussi William T. Baxter, "Observations on Money, Barter and Bookkeeping," *Accounting Historians Journal* 31 n° 1, Juin 2004, 129-139; ainsi que l'analyse que Cathy Matson propose de la notion de risque, analyse largement fondée sur l'idée de confiance, dans "Introduction: The Ambiguities of Risk in the Early Republic," dans "Reputation and Uncertainty..." loc. cit., 595-606. Sur la structuration des partenariats marchands, cf. Pierre Gervais, *Les Origines de la révolution industrielle aux Etats-Unis*, Paris: 2004.

<sup>18</sup> David Hancock, *Citizens of the World: London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995, 247.

<sup>19</sup> La famille Amory est en partie décrite dans l'inventaire des *Amory Family Papers* mis en ligne par la *Massachusetts Historical Society* à <http://www.masshist.org/findingaids/doc.cfm?fa=fa0292>. 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* (ci-après 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").

La transaction suivante en revanche est 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 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 annonciateurs 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 hollandais 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.<sup>20</sup> Mais le point à souligner ici est que, comme pour les marchandises, le papier commercial réendossait ne circulait certainement que le long de chaînes 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 donnait de plus certainement lieu à un jeu sur les changes et sur l'escompte, qui là encore devait varier en fonction des rapports des uns et des autres. 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 un récit de crédit reliant deux acteurs de manière plus ou moins étroite.

Notons enfin que le résultat du circuit 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 aussi aux règles de construction du crédit 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

---

<sup>20</sup> 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 XVe - XVIIIe siècles*, Paris, Armand Colin, 1953, 43-45

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* [thé noir chinois de qualité inférieure] [...] 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."<sup>21</sup> Mais surtout, ce qui frappe 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 vaille que vaille leurs circuits habituels.<sup>22</sup> 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.<sup>23</sup>

Bien sûr, les marchands savaient aussi s'adapter : les Hollandais au XVI<sup>e</sup> siècle, les Britanniques aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles l'ont assez prouvé. Mais même ces invasions ont peut-être suivi des chaînes préexistantes, comme cela semble avoir été le cas pour les Hollandais en Méditerranée à la fin du XVI<sup>e</sup> siècle, qui exploitèrent les liens préexistants entre Anvers et l'Italie.<sup>24</sup> 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."<sup>25</sup> Là encore, pas question d'abandonner le circuit par Londres... Au bout du compte

<sup>21</sup> "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", "Copies of letters sent 1781-1789," Amory Collection, lettre du 5 Mai 1781. Pour les liens de Hodshon' avec J. & J. Amory, la firme de Amory Sr., cf. Amory Collection, vol. 52, Folder 2, "Letters received from Miscellaneous, 1780-1785."

<sup>22</sup> 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* 79 n° 4, Hiver 2005, 751-779; et François Crouzet, "Itinéraires atlantiques d'un capitaine marchand américain pendant les guerres « napoléoniennes, »" in S. Marzagalli et B. Marnot dir., *Guerre et économie dans l'espace atlantique du XVI<sup>e</sup> au XXI<sup>e</sup> siècle*, Pessace, Presses universitaires de Bordeaux, 2006, 27-41.

<sup>23</sup> 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? Franco-American Trade during the American War of Independence," *William and Mary Quarterly* 63 n° 3, Juillet 2006, 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* 63 n° 3, Juillet 2006, 489-516.

<sup>24</sup> Pierre Jeannin, "Entreprises hanséates et commerce méditerranéen à la fin du XVI<sup>e</sup> siècle," in Philippe Braunstein et Jochen Hoock ed., *Marchand du Nord. Espaces et trafics à l'époque moderne*, Paris: 1996, 311-322.

<sup>25</sup> "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

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 écrit 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 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."<sup>26</sup>

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. Notons que même le transfert des fonds de Londres à Paris était laissé à la discrétion de ce dernier, qui choisirait donc 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.

\*

\*       \*

### **Conclusion : comptabilité marchande, crédit et profit**

Tous ces paramètres du crédit marchand sont connus depuis longtemps, mais ce sont eux qui permettent d'éclairer les questions de comptabilité. Une chaîne de confiance ne s'improvise pas, elle se construit ; 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. Le crédit en question, 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

---

+ *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.*", Appleton Papers, Box 2, Folder 25, "1813," Nathan Appleton to Samuel Appleton, November 14, 1813

<sup>26</sup> *"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", Appleton Papers, Box 3 "General Correspondence, etc. 1815-1825", Folder 1, "1815, Jan-June," Nathan Appleton à Eben Appleton, 11 Mars 1815.*

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 ordinaire du terme, et le cas échéant la transformation de la relation en lien créateur / débiteur formalisé, avec mobilisation de capital.

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." 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'entraînait 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 introduits bénéficiaient d'un traitement favorable, que les intrus 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 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.<sup>27</sup> 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 à l'intérieur ou en-dehors du cadre d'une telle relation, et capacité de mobilisation de capital utilisable, en prêt ou en emprunt, et que ce soit sous forme d'émission de papier de commerce ou de transfert de monnaie métallique, les deux premières pouvaient aisément se refléter 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 une explication possible du lien "consusubstantiel"<sup>28</sup> entre partie double

---

<sup>27</sup> 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. Two Generations of Massachusetts Merchants, 1765-1844*, Cambridge [Mass.]: 1937, vol. 1, particulièrement 59, 591-732). Cf. également P. Gervais, *Les origines...*, op; cit.

<sup>28</sup> Pierre Jeannin, "La profession de négociant entre le XVIe et le XVIIIe siècle", in *Marchands d'Europe : Pratiques et savoirs à l'époque moderne*, Paris, ED; rue d'Ulm, 2002, 290.

et statut de négociant au XVIII<sup>e</sup> siècle, explication qu'il faudra vérifier : si l'accès au capital fait le négociant, alors il devrait être possible d'observer une corrélation entre recours à la partie double et recours au crédit au troisième sens. En revanche, les obligations mutuelles s'observent facilement en partie simple, et relèvent éminemment des "comptes de personnes", qui reflètent l'ensemble d'une relation. Tout comptabilité marchande est donc d'abord une comptabilité de relations, ce que reflète effectivement le livre du moindre boutiquier.

Les délais de paiement posent pourtant un problème. Ils immobilisent du capital, et sont la source la plus répandue de banqueroute. Les jeux sur la temporalité des paiements devraient donc relever d'une catégorie de crédit à décrire très précisément. Or il n'en est rien, puisque ces jeux sont caractéristiques de tout professionnel du marché à l'époque moderne, mais n'en sont pas moins absents des écritures comptables, qui ne les mettent à peu près jamais en valeur dans les opérations courantes. Les bilans périodiques permettent, et encore pas toujours, de savoir quels étaient les montants de ce que l'on appellerait aujourd'hui des comptes de charges à payer et de produits à recevoir, mais la reconstitution de l'intérêt gratuit ainsi consenti n'est jamais envisagée. En réalité, le crédit de paiement apparaît comme une catégorie intermédiaire. Consentit à des clients, ou ouvert dans un cadre coutumier, avec des règles implicites (le crédit "habituel" de telle ou telle place, sur tel ou tel segment de marché), il s'insère dans ce va-et-vient d'obligations non quantifiables qui construisent les relations marchandes. Il ne justifie donc pas une comptabilité propre, puisque son caractère usuel ne le marque pas comme un élément de crédit important, et les éventuelles légères déviations consenties n'ont de sens que par rapport à une narration particulière, à un compte particulier. En revanche, lorsqu'il s'allonge et se formalise, il devient mobilisation de capital, et génère du papier commercial, le *note of hand* anglo-saxon, la reconnaissance de dette française. Dérivée d'un crédit usuel, cette reconnaissance reste insérée dans un compte particulier ; il faut qu'elle devienne nettement exceptionnelle, en durée et en montant, pour être transférée au compte des *bills payable* et *receivable*. Le statut même d'un délai de paiement est donc décidé au coup par coup, en fonction du contexte, ce qui explique l'infinie variété rencontrée dans les sources.

Comptes particuliers décrivant une relation avec un correspondant ou un groupe de correspondants, compte 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<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, l'incertitude est 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 reprend son enjeu, quitte à le réinvestir, mais bons et mauvais sorts ont joué un trop grand rôle dans l'issue finale pour que les participants puissent se créditer les uns les autres du résultat. L'aventure ne génère pas d'obligations mutuelles, parce qu'aucun de ses gestionnaires ne peut se targuer de l'avoir menée à bon port (n'est-ce pas d'ailleurs le sens même du terme "aventure"?). Chaque envoi est un coup de dé, et ne s'inscrit pas dans une suite. Ce qui n'empêche d'ailleurs pas, comme l'a montré Guillaume Daudin, de pouvoir annuler ce hasard grâce au jeu des probabilités, à condition d'avoir les épaules assez large financièrement.<sup>29</sup> D'où le caractère justifiable du compte séparé, et il est frappant de constater que ces comptes séparés apparaissent aussi lors de spéculations hasardées en-dehors de la pratique habituelle du marchand.<sup>30</sup> Le compte d'aventure, qu'elle soit de haute mer ou spéculative, est un compte de hasard, qui ne peut servir de base à des jugements sur le crédit de ceux que l'on voit y apparaître, c'est là son message principal.

---

<sup>29</sup> Guillaume Daudin, "Profitability of Slave and Long-Distance Trading in Context", *Journal of Economic History* 64 n° 1, mars 2004, 144-171.

<sup>30</sup> Compte Jackson???

L'on voit à quel point le profit est loin de pouvoir se déduire d'une structure comptable construite dans un tout autre but. Chaque compte, chaque narration comptable correspondante, ne reflète pas directement un profit, mais une position de crédit, faite à la fois d'un passé qui doit être évalué qualitativement et d'une potentialité de crédit futur dont l'estimation fait tout l'art du marchand. La position du compte à un instant T n'est qu'un élément de cette estimation, et même pas forcément le plus important. Quant au bilan global, il ne peut facilement identifier des "sources de profit" constamment changeantes, et se limite donc à observer le gain total. Trop de paramètres interviennent dans chaque compte pour qu'il soit possible de dire si un compte profitable le restera à l'avenir. Se guider sur le passé, en un sens, serait même dangereux : le marchand doit rester aux aguets, à l'affût de l'évolution de chacun de ses partenaires, évolution qu'il peut suivre grâce aux signaux envoyés par un compte particulier, mais tout autant grâce à des conversations de café... Même la partie double intervient 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 permet 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 prend une importance excessive dans le chiffre d'affaires. Ces indices de déséquilibre sont précieux, en particulier pour les gros opérateurs. Mais ils ne capturent, même à leur plus élaboré, qu'une partie de l'intrigue nouée autour du crédit marchand, dont les invariants, s'ils existent, ne se percevront jamais à travers les seuls chiffres des livres de compte.