

## Documents pour le séminaire « Crédit » du 23 avril 2007

### « Les dettes de Pierre Babut Dumarez. Le crédit commercial aux Provinces-Unies dans la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle »

par Anne Wegener Sleeswijk

Je vous présenterai un papier que j'ai rédigé en néerlandais et pas encore pu traduire entièrement en français. Voici les tableaux et graphiques et quelques indications bibliographiques.

Tableau 1 Répartition géographique des dettes de Pierre Babut du Mares à sa faillite en 1775

Lieu	Dettes (florins ct)	%	Nombre de créditeurs	%
Amsterdam	159 922	13%	121	66%
P-Unies autres	744	0%	5	3%
Bordeaux	545 361	46%	36	19%
Paris	307 720	26%	13	7%
France autres	52 973	4%	4	2%
Londres	65 462	5%	2	1%
Hambourg	41 734	4%	2	1%
Espagne	22 837	2%	2	1%
Total	1 196 753		185	

Sources : GAA, Desolate Boedelkamer 5072, 1088 et 1141.

#### **Texte 1 Contrat de « demi-commission » entre Jean-Philippe Boutin et Jacques Servenier de Bordeaux**

« Jean-Philippe Boutin de cette ville déclare et promet à Jacques Servenier [...] de luy bonniffier [...] de la commission de 2% sur toutes les marchandises qu'il achète et expédie pour le compte de ses amis à Amsterdam (par le ministère de mons. Bernard Douzan courtier) notamant pour mess. la veuve Pierre Eyma fils et Hugues, J.H. Hageman et comp., Lacoudré et comp. et autres de confiance qu'il pourra me faire adresser [...] promettant aussi de faire jouir à ses amis de tous les crédits que je pourrai obtenir pour le payement des marchandises et de toutes les douceurs possibles. Laquelle commission il consent que je garde par devans moy et que je l'en crédite jusqu'à ce que je sois remply de l'entier capital de la somme de trois mille cent quatre-vingt six livres tournois, qu'il me doit et pour laquelle j'ai signé son concordat tout comme les autres créanciers [...]

Ledit objet rempli, je lui ferai compte, bonifierai et payerai la demi commission ou un pourcent de toutes les dites marchandises que je continuerai d'expédier à ses dits amis ou autres qu'il pourra continuer à me procurer ou faire adresser [...]

Sources : ADG, Négociants 7B 2019, Pièces comptables 1769-1780 ; et 7B 2020, Varia Jacques Servenier; Contrat entre Jean-Philippe Boutin et Jacques Servenier, Bordeaux, 17 feb. 1770, révisé le 3 mai 1773 (en deux exemplaires).

### **Texte 2 Le crédit de consignation**

« Ceux qui envoient des marchandises à vendre en commission en Hollande peuvent, en même temps qu'ils prescrivent les limites qu'ils jugent les plus convenables à leur commerce pour la vente, tirer sur leur commissionnaire, ou se faire remettre la moitié ou les trois quarts, plus ou moins de la valeur de leurs marchandises, dont ils sont débités chez lui à l'intérêt du cours en place. Si le négociant commissionnaire étend son crédit au-delà, ce n'est que dans le cas où sa confiance dans son correspondant a d'autres titres & une autre base que celle que lui donne la valeur de la marchandise dont la vente lui est commise »

« Assurés de trouver toujours chez un bon négociant un crédit des trois quarts de leurs marchandises, ils [les commettants - AWS] doivent lui laisser le soin d'attendre la demande »

« On trouve difficilement un crédit qui ait quelque proportion à la valeur sur les vins, tant à cause des soins presque continuels que cette denrée exige, que parce que c'est presque de toutes les denrées liquides, celle qui est la plus sujette à se gâter, ou qui pend le plus facilement de sa qualité. »

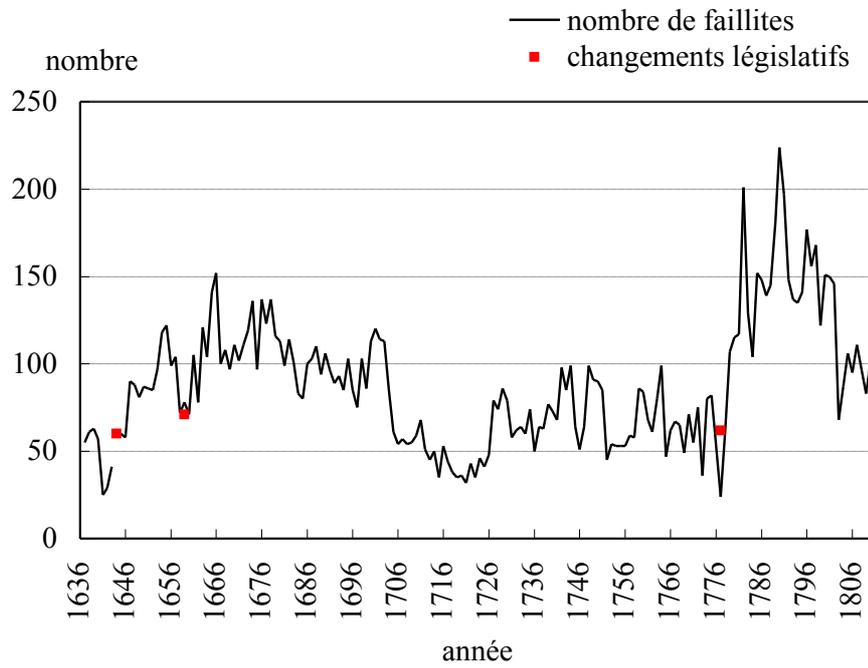
D'après : Jacques Accarias de Serionne, *Les intérêts des nations de l'Europe, développés relativement au commerce*, Paris, Dasain, 1767, t. II, p. 10, 280, 291-294.

### **Texte 3 Le crédit commercial néerlandais et le commerce du Nord**

« Le cabotage et surtout le commerce du Nord demandent des fonds considérables qu'il faut avancer pour longtemps, & par conséquent un grand capital longtemps dehors avec un très médiocre bénéfice au-delà des intérêts qu'il faut toujours compter dans le commerce en France à six pour cent. Peu de négociants français ont assez de fonds pour en attendre la rentrée avec si peu de profit, tout le temps que demande le commerce. Ils sont accoutumés à faire leur commerce avec peu de fonds et à faire bien plus d'opération sur leur crédit que sur leur capital; et le commerce du Nord ne sauroit se faire sur le crédit, surtout en Russie où il faut vendre à un an de terme & acheter comptant une année d'avance, si on veut vendre & acheter avec avantage. Il n'y a pas assez de négociants en France en état de soutenir un crédit si long, pour donner à la Hollande une concurrence nuisible. »

D'après : Jacques Accarias de Serionne, *Le commerce de la Hollande ou tableau du commerce des Hollandais dans les quatre parties du monde*, Amsterdam, Changuion, 1768, II, p. 100, 101.

Fig. 1 Nombre de faillites déclarées auprès de la "Chambre des fonds désolés" à Amsterdam, 1636-1811



Source : W.F.H. Oldewelt, "Twee eeuwen Amsterdamse faillissementen en het verloop van de conjunctuur (1636 tot 1838)", *TvG* 75, 1962, p. 421, 422; 432, 433.