

La conquête occidentale des routes de la soie

par Claude Markovits

La question préoccupe depuis longtemps les historiens du commerce international et du capitalisme : les raisons de la domination exercée par les compagnies de commerce européennes, avant tout la hollandaise (VOC) et l'anglaise (EIC) sur le commerce entre Europe et Asie à partir du XVII^e siècle.

À propos de : Ron Harris, *Going the distance : Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700*, Princeton et Oxford, Princeton University Press, 2020, 448 p.

Dans un livre paru en 1973, l'historien danois Niels Steensgaard¹ avait proposé de voir dans l'établissement de ces compagnies en Asie le signe d'une « révolution commerciale » que, dans une optique wéberienne, il percevait comme l'avènement d'une forme de rationalité économique orientée vers la maximisation du profit. Il contrastait les pratiques de ces compagnies, qui opéraient de façon centralisée, avec celles de marchands asiatiques qui appartenaient à la catégorie des « *peddlers* » (colporteurs), car ils accompagnaient physiquement leurs marchandises et effectuaient une multitude de transactions ponctuelles (« *spot transactions* »), dont les résultats étaient aléatoires, étant donné le degré d'incertitude et de risque qui les caractérisait. Son analyse prenait en compte le contexte asiatique au début du XVII^e siècle, et il

¹Niels Steensgaard, *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: the East India Companies and the Decline of the Caravan Trade*, Chicago, Londres, University of Chicago Press, 1973.

adoptait comme point de part chronologique la prise d'Ormuz à un allié des Portugais en 1622 par une expédition combinée anglo-persane, qui coïncidait d'après lui avec le début d'un déclin décisif du commerce caravanier au profit du commerce maritime. Son analyse fut largement acceptée et acquit le statut d'un paradigme, bien qu'elle suscitât des critiques de la part de certains historiens indiens².

Un nouveau regard sur la « révolution commerciale du XVIIe siècle »

L'historien du droit Ron Harris, professeur à l'Université de Tel-Aviv, reprend à nouveaux frais cette question. Harris, tout en aboutissant à des conclusions à peu près identiques à celles de Steensgaard, élargit considérablement la focale, à la fois en termes d'espace, car il prend en compte l'ensemble de l'Eurasie, et de chronologie, car il considère la période de trois siècles (1400-1700), correspondant à la première modernité, qui vit l'expansion considérable du commerce entre Europe et Asie. Délaissant le cadre de pensée wéberien dans lequel se situait Steensgaard, il s'intéresse avant tout aux formes juridiques de l'organisation du commerce. Pour lui, la révolution commerciale consistait dans l'adoption d'un type d'organisation particulier, la « *business corporation* » (sans équivalent exact en français, mais qu'on peut traduire par « corporation commerciale »), dont la VOC hollandaise et l'EIC anglaise constituaient pendant deux siècles les exemples les plus achevés.

Il pose en fait deux questions distinctes auxquelles il apporte deux types de réponses. La première concerne la nature de la « *business corporation* » et sa capacité unique à organiser le commerce au long cours de façon impersonnelle, contrairement à toutes les autres formes d'organisation qui la précédaient. Cette première question se double d'une autre : pourquoi cette forme d'organisation est-elle apparue seulement en Europe du Nord, et non pas dans d'autres régions de l'Eurasie ? La deuxième question a trait au lien causal entre la forme juridique et l'exercice d'une domination par ces compagnies. L'auteur considère que sa réponse à la première question est définitive, alors que celle qu'il donne à la seconde est d'après lui susceptible de donner lieu à un débat.

² Irfan Habib, « Merchant communities in precolonial India », in James D. Tracy (ed.), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750*, Cambridge, New York, Cambridge University Press, 1990, p. 371-99, particulièrement p. 397-98.

La genèse de la corporation

Elle fait l'objet d'une enquête minutieuse et érudite, fondée sur de vastes lectures concernant l'ensemble de l'Eurasie (Europe, Moyen-Orient islamique, Inde, Chine) et l'examen de quelques documents originaux. La discussion de chaque forme s'accompagne d'une série de micro-études illustratives. Le principe d'organisation de la discussion est la distinction entre différentes modalités de circulation de formes juridiques d'organisation commerciale. Harris distingue entre des formes « migratoires » qui circulent entre différentes aires, telle que la *commenda* (accord de partenariat bilatéral limité conclu généralement pour un voyage), version italienne à peine modifiée de la *mudaraba* ou *qirad* du monde islamique (voir la discussion sur ce point controversé p. 140-147), des formes universellement répandues comme la firme familiale, illustrée par trois exemples empruntés respectivement à l'Inde, à la Chine et à l'Europe (p. 174-197) ou le réseau marchand, illustré par deux exemples de réseaux juifs et un d'un réseau arménien (p. 198-225) qu'on retrouve avec des variations minimales sous tous les cieux et enfin des formes qu'il appelle « *embedded* » (encastrées), qui restent cantonnées dans une aire particulière.

La corporation en constitue un cas de figure, mais il y a d'autres exemples comme la firme lignagère chinoise. Pour expliquer l'adoption par telle société à telle époque de telle forme juridique, Harris utilise un cadre conceptuel du type « *challenge-response* » (défi et réponse), qui rappelle fortement celui qu'a popularisé l'historien britannique Arnold Toynbee, bien qu'il ne le cite nulle part. Toynbee expliquait le développement et la chute des civilisations par leur capacité plus ou moins grande à répondre aux défis auxquels elles étaient confrontées, telles que catastrophes environnementales ou guerres et invasions³. À une échelle plus modeste, Harris montre que l'adoption par les Hollandais et les Anglais au début du XVII^e siècle de la corporation, forme juridique développée en Europe à l'époque médiévale, d'abord dans le cadre de l'Église catholique, puis étendue à d'autres domaines, répondait aux défis particulièrement sévères auxquels devaient répondre ces marchands, tard venus dans le commerce eurasiatique et confrontés à la nécessité d'opérer sur les trajets les plus longs. Ni la firme familiale, même une grande firme aux multiples succursales comme celle des Fugger d'Augsbourg, ni le réseau marchand, ni la *commenda*, n'auraient pu leur permettre de résoudre les problèmes de mobilisation de capitaux et de circulation de l'information qui se posaient à eux. Ils inventèrent donc une forme

³ Arnold John Toynbee, *A Study of History*, Londres, Thames & Hudson, 1988 (éd. abrégée).

nouvelle, la « *business corporation* » qui permettait de combiner impersonnalité (existence juridique de l'organisation indépendante de celle des individus qui la composaient) et mise en commun de capitaux par le biais du « *joint stock* » (capital social), qui offrait une grande flexibilité aux opérateurs. D'après Harris, la VOC constituait une forme inachevée de la corporation du fait de ses liens très étroits avec les autorités de la République des Provinces Unies, qui la rattachaient encore d'une certaine façon au modèle du commerce d'état portugais représenté par la *Casa da Índia*. C'est avec l'EIC qu'elle connut son plein épanouissement du fait de la plus grande indépendance de la Compagnie anglaise par rapport à la Couronne britannique.

On voit par là qu'il y a chez Harris une certaine téléologie, bien qu'il s'en défende et qu'elle apparaisse masquée. Pour expliquer l'adoption de cette forme dans ces deux pays d'Europe du Nord, et non pas dans d'autres pays du continent, il rejette la piste du protestantisme cher à Weber, dont il estime qu'il n'a joué aucun rôle dans l'affaire, et privilégie le contexte politique, l'existence dans ces deux pays de limites fixées au pouvoir des gouvernants et souverains, qui rendait crédible l'engagement implicite de non-expropriation des avoirs des compagnies, qui paraissait moins crédible dans le cadre d'une monarchie absolutiste comme celle du Portugal (pendant la période d'union avec l'Espagne) ou de la France. En ce qui concerne du moins l'Angleterre, les turbulences que connut ce pays au XVIIe siècle amènent à remettre en question la pertinence de cet argument : on ne voit pas ce qui aurait empêché Cromwell d'exproprier l'EIC si telle avait été son intention. Qu'elle ne le fut pas peut s'expliquer de diverses manières, mais les barrières institutionnelles à l'arbitraire du pouvoir se trouvaient fort affaiblies sous le (court) règne du « Lord Protector », avec un « Parlement Croupion » (*Rump Parliament*) (de 1648 à 1653), incapable de s'opposer à lui.

À propos du succès des compagnies

Concernant la question (seconde) du succès de ces compagnies au cours du XVIIe siècle (l'enquête s'arrêtant à la date de 1700), Harris met bien en relief la différence de dimension entre les deux, la hollandaise l'emportant nettement sur l'anglaise, qui surpassera clairement sa rivale seulement à partir de 1720, mais son enquête est beaucoup plus sommaire et passe un peu rapidement sur les échecs, en particulier sur les difficultés de la Compagnie anglaise à « décoller ». Certes son objectif n'était pas de réécrire l'histoire des compagnies, mais de mettre l'accent sur la

forme juridique qu'elles avaient adoptée. Pour autant, il n'écarte pas définitivement d'autres pistes mises en avant par de nombreux auteurs pour expliquer le succès des compagnies, telles que l'usage de la violence (en particulier par la VOC contre les indigènes des îles Banda et ses rivaux anglais aux Moluques) et une supériorité technologique en termes de navigation. Ce qui l'amène à reconnaître que ses conclusions sur ce point ont un caractère provisoire.

Conclusion

En fin de compte, on est partagé entre l'admiration pour l'énorme travail fourni par Harris, et la richesse de ses observations (on apprend énormément dans ce livre, même si l'auteur de ce compte rendu ne peut prétendre être un spécialiste de la période) et une certaine déception devant le caractère assez convenu de sa conclusion. Par certains côtés, on peut dire qu'il s'agit de vieux vin dans des outres nouvelles. Mais, d'un autre côté l'approche est originale, par rapport à d'autres ouvrages récents, comme celui d'Emily Erikson, qui pose le problème dans les termes classiques d'une tension entre monopole et liberté de commerce⁴. La méthode comparative globale adoptée par l'auteur pour établir la supériorité d'une institution européenne est significative d'un tournant dans l'historiographie : on ne peut plus se contenter de tenir pour acquise la supériorité européenne, il faut la fonder sur une analyse minutieuse des formes d'organisation commerciale dans tout l'espace eurasiatique, qui fait apparaître l'existence de potentialités diverses, de voies non advenues dont l'exploration mérite sans doute d'être encore approfondie.

Publié dans lavedesidees.fr, le 27 avril 2022.

⁴ Emily Erikson, *Between Monopoly and Free Trade: The East India Company 1600-1757*, Princeton, Londres, Princeton University Press, c. 2014.