

Francesca Trivellato, *Corail contre diamants, de la Méditerranée à l'océan Indien au XVIII^e siècle*, Seuil, 2016

Pascal Gaudron

Volume 21, numéro 1, automne 2016

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1052504ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1052504ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal
Université Paris Dauphine

ISSN

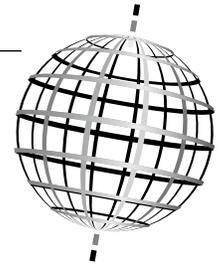
1206-1697 (imprimé)

1918-9222 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Gaudron, P. (2016). Compte rendu de [Francesca Trivellato, *Corail contre diamants, de la Méditerranée à l'océan Indien au XVIII^e siècle*, Seuil, 2016]. *Management international / International Management / Gestiòn Internacional*, 21(1), 149–151. <https://doi.org/10.7202/1052504ar>



Francesca Trivellato, *Corail contre diamants, de la Méditerranée à l'océan Indien au XVIII^e siècle*, Seuil, 2016.

PASCAL GAUDRON

Chaire Stratégie et Société, HEC Montréal

La mondialisation économique et financière en cours est un bon sujet d'étude en raison des débats sur les effets directs et indirects à la fois positifs et négatifs. Celle-ci s'inscrit dans de profondes mutations du système économique mondial et du repositionnement de nombreux pays et des firmes mondiales. Combien d'articles, de livres, de rapports d'organismes nationaux et internationaux et de thèses sont actuellement en cours de rédaction sur celle-ci ?

L'histoire de la mondialisation ne commence pas par celle que nous connaissons actuellement. Les historiens identifient celle de la période 1815-1914 avec une dimension très commerçante sous l'égide britannique, la période de C. Colomb peut aussi être repérée, en plus de la dimension commerciale, la dimension religieuse était bien présente. Bien avant d'autres périodes peuvent être signalées comme celle d'Alexandre avec une forte dimension militaire.

Dans le cadre des travaux des historiens américains, une étude traduite et publiée en juin 2016 sur le « commerce interculturel » au XVIII^e siècle a retenu notre attention. Celle-ci s'inscrit dans les repérages de périodes de « mondialisation ». Notre préférence pour le présent ne doit pas nous faire oublier les expériences et les réalisations dans l'histoire que les spécialistes analysent et nous font (re) découvrir.

Francesca Trivellato, professeur d'histoire économique et sociale de la Méditerranée moderne à l'Université de Yale, nous présente un livre largement récompensé aux États-Unis (2010). Il est publié en France par les éditions au Seuil (collection l'univers historique) sous le titre : *Corail contre diamants, de la Méditerranée à l'océan Indien au XVIII^e siècle* (The Family of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period, 2009, Yale University Press).

Nous sommes dans le cadre d'une analyse de « l'histoire globale à échelle réduite » qui « permet de dévoiler des connexions oubliées et d'en préciser d'autres qu'on croit pourtant bien connues ». L'auteur, dans ce livre de plus de 550 pages (369 pages de textes et le reste en notes et bibliographie), a choisi d'étudier pour son sujet, comme le font souvent les historiens, une seule diaspora négociante et une seule compagnie : Ergas et Silvera (fondée par deux familles sépharades). Elle ne réduit pas son analyse à la rationalité pratique des juifs de Livourne (Italie) pour expliquer les échanges sur longues distances. Les agents qui participent au commerce sont aussi bien catholiques à Venise qu'hindous à Goa

(caste brahmane). Certes comme le rappelle le préfacier du livre « cela ne signifie cependant pas que les négociants sépharades puissent s'abstraire à loisir d'une identité qui est aussi, et avant tout, un statut assigné ».

Le terrain d'étude est bien le monde des rivages de la Toscane au comptoir de Goa, c'est-à-dire des flux commerciaux de corail rouge contre des diamants. Nous sommes dans le cadre d'échanges sur des niches commerciales. Cette compagnie est active durant la première moitié du XVIII^e siècle, c'est-à-dire à l'apogée de la ville de Livourne en Toscane¹, port reconstruit par les Médicis au début du XVI^e siècle pour commercer avec la méditerranée². En fait, nous retrouvons, comme le rappelle l'auteur, les analyses de F. Braudel sur les groupes de marchands sans État : « durant le « long XVI^e siècle », les juifs sépharades, puis les arméniens, les Grecs deviennent des acteurs clés du commerce entre les Balkans, le Levant et la péninsule italienne ».

Ce travail universitaire traduit « une approche qui incite à analyser les différentes relations de pouvoir et les multiples liens économiques que les marchands sépharades peuvent nouer lorsqu'ils interagissent avec certains groupes sociaux ou puissances étatiques – leurs coreligionnaires, les autorités locales, les États étrangers ou encore d'autres communautés négociantes ».

Ce beau livre contient de nombreuses informations et analyses; mais nous centrerons notre examen sur le rôle de l'environnement économique et politique, les facteurs explicatifs des forces des marchands dans les échanges sur longues distances et les relations avec les acteurs. Nous réalisons donc une lecture centrée sur les thèmes abordés généralement par les articles de la revue *Management International*.

Nous avons une compagnie, Ergas et Silvera, qui est traditionnelle et sans avantage technologique selon l'auteur. Pourtant elle développe un commerce sur grandes distances; en raison de son organisation et de son réseau elle peut même rivaliser avec les grandes compagnies. Elle est construite sur des compétences, les deux familles, acquises avant la création de la compagnie. Celle-ci développera ces compétences durant une bonne période. Les deux familles avaient créé et développé des stratégies commerciales, des alliances avec d'autres familles et des relations d'affaires. Ergas et Silvera développe un vaste réseau d'acteurs sur son chemin commercial : Europe, Empire ottoman, mer du nord et sous-continent indien. L'auteur a répertorié 13 000 lettres entre 1704

1. La ville a 40 000 habitants dont 20 000 juifs.

2. De nombreux étrangers s'y installent et des lois garantissent les religions (« cosmopolitisme communautaire » pour l'auteur) et établissent des droits commerciaux. Les traités de tolérances ont été promulgués en 1591 et 1593.

et 1746 et de très nombreux autres documents comme des listes de cargaison pour estimer l'importance des flux commerciaux.

Un réseau est créé et développé. Il a pour fondement la confiance basée sur des conventions et des codes, une culture économique commune (sans tenir compte des religions), des alliances avec d'autres maisons de commerce sépharades. Il est à noter qu'il ne s'agit pas d'un agrégat d'individus atomisés, il existe une structure : « la structure patriarcale des familles sépharades prenant part au commerce interculturel conditionne la formation, la gestion et la transmission du capital de l'entreprise ».

L'auteur insiste bien sur la construction d'obligations contractuelles entre marchands et commissionnaires à partir de mécanismes informels. La compagnie développe les commissions, « c'est-à-dire un type de contrat qui, plus que tout autre, délègue à un agent à l'étranger des pouvoirs si étendus qu'il est difficile de le contrôler uniquement par des moyens légaux ».

F. Trivellato revendique pour le démontrer les principaux outils et méthodes de l'analyse des réseaux sociaux. Les canaux de transmission de l'information créent des outils de contrôle social, génèrent des opportunités économiques et les normes partagées de comportement harmonisent les attentes et prévisions des acteurs.

Pour l'auteur « les marchands d'Ergas et Silvera cherchent à s'assurer de la fiabilité de leurs agents en mobilisant un savant mélange de ressources familiales, communautaires, institutionnelles et discursives ».

L'auteur indique que les Sépharades utilisent bien les liens familiaux et ils en créent, « ils peuvent utiliser leurs filles pour étendre leurs réseaux et sécuriser leur capital commercial » (...) « Toutefois ils sont libres de nouer des relations de confiance avec quiconque ». En fait, comme F. Trivellato le précise « Pour comprendre les relations entre familles et organisations commerciales dans le cas des Sépharades occidentaux et des Arméniens persans, il faut considérer non seulement la variété des contrats qu'ils utilisent, mais également les différences subtiles dans leurs systèmes de parenté respectifs, et dans la façon dont ils s'adaptent aux changements de localisation, aux évolutions de leur démographie et à l'identité religieuse »

Les risques ne peuvent être négligés à cette époque, ils sont inhérents à ce commerce de longues distances en raison des contextes politiques différents (les Médicis en Toscane, les inquisitions Romaines et Ibériques, la Couronne de France) et bien sûr des comportements humains à partir du moment où le profit domine. Ainsi « chaque marchand peut mobiliser tout un large éventail d'accords possibles, des obligations personnelles et familiales aux contrats juridiquement reconnus ». L'auteur nous démontre comment ces structures d'entreprises et les différents contrats varient en fonction des groupes, des régions et des types de transactions.

F. Trivellato nous montre qu'une « bonne lecture » politique et géostratégique des stratégies des États est indispensable pour ce commerce lointain. Il faut savoir jouer des rivalités entre les États. Il est certain que les Médicis offrent aux Sépharades une base sûre et solide pour leurs opérations commerciales, mais les terres lointaines ne sont pas toujours sécurisées. Il faut développer des liens, des alliances, faire des compromis, ajuster les relations.

L'environnement et son évolution doivent donc faire partie de l'analyse. Il faut d'ailleurs savoir s'en servir. Par exemple, l'évolution de l'environnement réglementaire au XVII^e et XVIII^e siècles par la création de normes assez uniformes pour les contrats d'affrètement, de ventes et de crédits offre des opportunités et des assurances. Les États veulent rassurer les marchands étrangers contre les saisies et les confiscations arbitraires. D'ailleurs « les us et coutumes maritimes de l'Europe se propagent le long des routes de son expansion économique et des domaines coloniaux ». L'entreprise Ergas et Silvera en a bien bénéficié et elle a « tissé des réseaux de relations commerciales qui dépassent les strictes limites de son entourage ».

La dimension géopolitique n'est pas absente de ce commerce du lointain. Le développement de nouveaux liens avec les français qui deviennent la principale puissance en Méditerranée, est un axe d'action, d'autant plus que ces derniers y voient un intérêt (présence plus faible des anglais). Il faut donc bien cerner les évolutions : « les changements structurels qui déplacent au cours du XVII^e siècle les principales routes commerciales et les grands centres financiers européens vers le nord-ouest du continent, contribuant à une marginalisation progressive de la méditerranée ». Certes la mer méditerranée reste encore dans les circuits commerciaux, mais des marchands doivent « comprendre et interpréter » les évolutions.

Le cas d'Alep est intéressant, les liens avec la France leur permettent de bénéficier d'une certaine protection. « La croissance du commerce français à Alep et l'absence relative de concurrence anglaise offrent sans doute de plus grandes chances de profit pour les marchands sépharades de la ville syrienne ». De plus, les bonnes relations permettent d'utiliser les services des fonctionnaires français pour les opérations de chargements et de déchargements et certifier les droits de propriété. Les sources de l'auteur indiquent que des soieries fines, des lainages, des colorants, du sucre américain, des perles de verre, des miroirs, du corail arrivent d'Europe; il réexpédie d'autres produits d'Asie du sud. Ergas et Silvera se sert de Constantinople comme d'un centre financier (lettres de change). Le tissu relationnel se développe aussi avec Genès, Amsterdam, Londres, Marseille, Lisbonne, Goa (échanges de corail et de diamants)

Pour l'auteur, les transactions occasionnelles entre Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne et Hindous de Goa vont se transformer en un réseau interculturel stable. Le nombre de compagnies devient important 20 à Livourne, 10 à Lisbonne et 4 à 5 à Goa formant le cœur du réseau. Les flux comme les destinations évoluent selon la concurrence, les relations, les besoins.

Corail méditerranéen contre diamants indiens (chapitre 9), est une bonne illustration de ce commerce de longue distance durant cette période. L'étude de cette compagnie offre effectivement une source historique sur les mécanismes de la coopération commerciale. Son analyse illustre aussi les mutations du commerce à travers le corail et le diamant où les dominations ont évolué : d'abord le Portugal, puis les anglais (années 1740).

Le corail rouge est une spécialité méditerranéenne (jusqu'au XIX^e) avec un rôle clé des marchands de Florence et Gènes. En Europe et Asie, il est en bas de la hiérarchie des pierres précieuses, mais en Asie il a une valeur symbolique, il se trouvera en majorité en Inde et Himalaya. De l'autre côté, les diamants sont abondants sur le sous-continent indien. Durant le moyen âge, ils arrivaient

via le Levant (Venise et Anvers, Lisbonne et Paris). Les portugais se sont intéressés aux diamants dès leur arrivée en Inde (vers 1500). A partir du milieu du XVII^e siècle, les anglais vont les concurrencer sur ce commerce. Londres va développer une politique de place commerciale et financière. Selon les sources, les Juifs gèrent 50 % des diamants indiens importés entre 1711 et 1796, ensuite près de 75 % des licences entre 1750 et 1796. Les Sépharades et leurs entreprises familles possèdent des caractéristiques pour opérer sur ce marché et pour s'adapter aux mutations des échanges. L'auteur explique qu'aux XVII^e et XVIII^e, les sépharades occidentaux orientent fortement la géographie des échanges, Livourne concurrence de plus en plus Marseille et Gênes, Amsterdam remplace Anvers.

Notre compagnie Ergas et Silvera commence vers 1713. F. Trivellato énonce des traits spécifiques pour expliquer la transformation de transactions occasionnelles (Juifs, Italiens et Hindous) en un réseau interculturel stable. La relative longévité des relations (mémoire collective des comportements), leur nombre (circulation des informations utiles et dissuasion de frauder un des membres du réseau), et des sépharades livournais très étroitement reliés à leurs coreligionnaires (intérêts directs dans le commerce du corail et des diamants); enfin la cohésion et l'organisation interne de chaque groupe impliqué dans le réseau (surveillance du comportement des individus).

Dans ce commerce, les évolutions et les déplacements du centre de référence du commerce de cette niche doivent être suivis. Un transfert va s'opérer entre Lisbonne et Londres, les acteurs vont bien l'intégrer dans leurs flux. Suite à de nouvelles règles entre 1664 et 1732 et des installations (forts et avant-postes commerciaux) de nombreux Sépharades de Livourne vont privilégier la relation Londres-Madras (plus proche des mines que Goa et offrant une meilleure opportunité de profit) pour les coraux et diamants au détriment de Lisbonne-Goa. De plus, des concurrents apparaissent avec les diamants brésiliens moins chers. Nous avons l'illustration d'un bouleversement concurrentiel où les Sépharades se trouvent isolés. Les variables économiques traditionnelles sont présentes : les prix et les qualités des produits, la fiabilité des routes commerciales. En même temps, la Compagnie des Indes se développe sur des innovations comme les lettres de change.

L'entreprise Ergas et Silvera connaîtra les inévitables évolutions du marché et des relations politiques et économiques ainsi qu'une spéculation hasardeuse sur un gros diamant (l'auteur y consacre son dernier chapitre). Spéculation qui interviendra à un moment critique car «le secteur le plus solide de leurs activités commerciales, c'est-à-dire le commerce levantin, est perturbé par des catastrophes naturelles et des affrontements militaires (guerres)». L'entreprise connaîtra donc la dissolution suite à cette situation. Le déclin se réalise au moment où d'autres familles prennent de l'importance à Livourne (familles juives italiennes et nord-africaines). Situation qui se rencontre aussi à Amsterdam. De plus, Livourne va connaître une stagnation après l'annexion de la Toscane par la France en 1808. Alep décline aussi.

Il s'agit d'un livre passionnant pour ceux qui s'intéressent à l'histoire des relations commerciales dans l'optique d'une «histoire globale à échelle réduite» et surtout aux facteurs explicatifs des spécialisations internationales des États, ou des zones et secteurs commerciaux, ou même d'une entreprise. L'auteur nous propose un examen intéressant des «réseaux

économiques éthiques» (cf. les travaux des anthropologues et des sociologues). La notion de «communautés de confiance» (de C.C. Bayly cité par l'auteur) prend ici toute sa place. Ces communautés «n'ont pas nécessairement besoin d'être homogènes du point de vue éthique et religieux pour bien fonctionner» Ne faut-il en fait pour F. Trivellato parler de «réseaux de confiance mercantile». Effectivement, elle démontre des formes d'autorégulation du commerce interculturel avec un rôle indirect pour les instances judiciaires (contentieux sur les obligations et les droits de propriété).

L'auteur, historienne, fournit aussi aux économistes, spécialistes d'économie internationale, un cadre intéressant. «La globalisation actuelle est dominée par des corporations multinationales et elle est régulée par des accords entre États», toutefois il reste des «niches importantes du commerce international qui continuent cependant d'être occupées par des diasporas sans État, anciennes et nouvelles». L'industrie du diamant est un cas «tout à fait exemplaire de secteur capitaliste encore dominé par les liens familiaux, les contrats passés à l'oral et les formes extrajudiciaires de règlement des litiges». Il s'agit d'organisations complexes.

Ce type d'organisation aurait mérité d'être explicité. Il est simplement indiqué en conclusion. Comme l'expression «relations d'agence» qui ne reçoit pas de traitement théorique, ni de description comme chez les travaux des économistes. L'auteur signale que celles-ci «fonctionnent, malgré la distance géographique et culturelle, grâce à une combinaison d'instruments rhétoriques, juridiques et sociaux qui permettent le contrôle des agents et le respect des contrats». Un approfondissement aurait été utile.

Nous pensons aussi que l'auteur aurait pu utiliser une approche managériale qui aurait sûrement été complémentaire à la sienne, pour mieux cerner le cœur du réseau étudié. La théorie des ressources et des compétences développées en management stratégique aurait pu permettre de construire un cadre structurant toutes les critères et analyses recueillis à partir des archives.

Enfin les tentatives de connexion avec la globalisation actuelle auraient méritées plus de développements. Nous citerons deux extraits pour illustrer ce besoin d'approfondissement, en page 328, il est indiqué «l'hétérogénéité de la «coalition» commerciale composée des Sépharades, des Italiens et des Hindous est riche d'enseignement sur la manière de concevoir la relation entre communauté et marché à l'époque moderne»; et en conclusion (page 369), la dernière phase du livre est formulée ainsi : «Ce sont au contraire des organisations complexes qui permettent d'éclairer les différentes formes du changement économique et social et d'éprouver le rôle et les limites du marché dans la transformation des sociétés modernes».

Pour le rédacteur de cette note, la lecture de livre a été une source d'enrichissement, et il ne peut que le conseiller aux lecteurs de MI.