

### Pourquoi oublier le profit ?

## Cloisonnements de l'information et rationalité marchande dans le groupe Briers-Heusch-von Cassel (1620-1633)

*Why to Forget Profit? Compartmentalization of the Information and Merchant Rationality in the  
Briers-Heusch-von Cassel Group, 1620-1630.*

Vincent DEMONT, Université Paris Ouest-Nanterre

**Résumé.** La présente contribution examine les pratiques liées au calcul du profit dans une compagnie de joailliers d'Europe du Nord du premier XVII<sup>e</sup> siècle, la compagnie Briers-Heusch-von Cassel. Si les discours de ces joailliers – ou de leurs historiens – soulignent l'importance des profits réalisés, l'examen de leurs comptabilités montre la quasi-impossibilité de calculer ou d'estimer celle-ci. Le groupe marchand compartimente en effet ses comptes de manière presque hermétique : le suivi des marchandises et celui des paiements sont réalisés par des personnes différentes et dans des livres différents, ce qui rend de facto inaccessible toute vue d'ensemble de l'activité de l'entreprise. Pour comprendre ce cloisonnement de l'information, il est nécessaire d'envisager une rationalité marchande qui ne se fixe pas pour objectif prioritaire la maximisation du profit.

**Abstract.** This contribution investigates practices related to the calculation of profit in a North-European jewellery from the early 17th century, the Briers-Heusch-von Cassel Company. Although the jewellers' discourses – or those from their historians – stress the high level of the profits made by them, a close examination of their accounts shows that it is nearly impossible to calculate or to estimate profit's rates. Actually, the merchant group compartmentalizes his bookkeeping in an almost hermetic way: goods and payments are registered by different people in different books, and that makes de facto any synthetic view of the enterprise's activity impossible. To understand the purposes of this compartmentalization, it is necessary to consider a merchant rationality that does not mainly focus on the aim of maximizing profit.

« Un commerce difficile et très étrange, parce qu'il ne nécessite pas seulement beaucoup de savoir, mais exige aussi beaucoup d'argent » : c'est par ces mots que l'*Encyclopédie Economique* de Johann Georg Krünitz présente le négoce de la joaillerie<sup>1</sup>. La mise en garde est justifiée : l'activité fascine, en large partie parce qu'il éveille l'espoir de fortune et d'enrichissement rapide. A en croire les discours des contemporains comme les calculs des historiens, cet espoir n'a rien d'infondé. Sur les pierres brutes vendues par Balthasar et Nicolas de Grootte à Anvers, le taux de profit était au minimum de 20 %, et sans doute bien plus important avant les années 1640<sup>2</sup>. A la fin du XVI<sup>e</sup> siècle, à Venise, la compagnie Fontana, Rigola et Antonio de Zuane, qui vend les pierres de Venise à Constantinople, connaît des gains de 191 % par an<sup>3</sup>. Dans les années 1620, dans la compagnie Briers-Heusch-von Cassel, qui nourrira l'essentiel de notre réflexion, des correspondances mentionnent des taux de profit supérieurs à 100 %<sup>4</sup>. Les gains potentiels sont donc considérables ; le risque encouru ne l'est guère moins, et fait de ce commerce une activité à la composante spéculative très marquée. Antonio Gomez, importateur de pierreries à Anvers, déclare ainsi en 1578 : « parfois on gagne 100 %, parfois on perd jusqu'à 10 % sur les marchandises des Indes. Il faut être attentif aux caprices de la demande. Les recouvrements sont très lents »<sup>5</sup>. Ruland von Cassel, qui lui se fournit en pierreries à Anvers, précise que si sa compagnie parvient à obtenir un taux de profit de 100 %, c'est grâce à son savoir-faire ; il ne faudrait guère attendre plus de 25 à 30 % des mêmes pierres négociées par d'autres<sup>6</sup>.

C'est précisément ce lien entre profit et savoir-faire, entre le gain amené par l'activité marchande et l'organisation de celle-ci, qui sera au cœur du présent exposé. Les documents, et avant tout les

---

<sup>1</sup> « Der Juwelenhandel ist ein sehr bedenklicher und schwerer Handel, weil er nicht allein viel Kenntniß und Geschicklichkeit voraus setzt, sondern auch viel Geld erfordert », KRÜNITZ, Johann Georg, *Oekonomische Encyclopädie, oder allgemeines System der Land- Haus und Staatswirthschaft, in alphabetischer Ordnung*, Berlin : Pauli, 1773-1858, 242 volumes, vol. 31, 1784, p. 955, sur internet : <http://www.kruenitz1.uni-trier.de/>

<sup>2</sup> BAETENS, Roland, *De nazomer van Antwerpens welvaart : de diaspora en het handelshuis De Grootte tijdens de eerste helft der 17de eeuw*, Bruxelles : Pro Civitate (Historische Uitgaven, collection in-8°, 45), 1976, vol. 2, p. 146.

<sup>3</sup> BRULEZ, Wilfrid, *Venetiaanse handelsbetrekkingen met Perzië en Indië omstreeks 1600*, Gand : Studia historica gandensia (Studia historica gandensia, 33), 1965, p. 7.

<sup>4</sup> La composition de l'ensemble des pierres ayant apporté un profit de plus de 100 % est la suivante : huit diamants taillés en table, pour plus de onze carats et 296 vls., deux bagues de diamant pour 300 vls. et 140 vls., 52 diamants bruts pesant 117 carats pour 939 vls., 36 autres diamants bruts pesant également 117 carats pour plus de 289 vls., cinq diamants en tables « parfaits » pour 583 vls., deux autres du même type pour 20 vls., et un moins pur pour 13 vls., 26 diamants divers pour 116 vls., 550 petits diamants pour 36 vls., et enfin 50 diamants divers pour 1299 vls. ; Institut für Stadtgeschichte (ISG) Frankfurt 1.6.2 Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/ p. 392 recto-verso, « Verzeichnis der Jubelwahren, so ich A. 1623 vor unser Compagnie ¼ eingekauft, eins ins and. mehr als 100 p. cento ist gewonnen worden ». Le vocabulaire du temps ne distingue pas, comme on le fait aujourd'hui, marge brute et profit ; la modicité des frais (salaire des artisans, courtage) au regard des taux de profit évoqués rend cependant cette ambiguïté peu gênante. L'orfèvre Peter de Henning reçoit ainsi 2,7 % du prix de trois pendentifs qu'il fabrique ; la commission pour la vente d'un bijou – bien supérieure à celle versée pour l'achat de pierreries – est au plus de 4 à 5 % du prix de celui-ci ; Hessisches Hauptstaatsarchiv Wiesbaden (HHStAW) Abteilung 1165 R 2, p. 12 recto, 10/03/1622 ; p. 45 verso, 20/11/1623 ; p. 52 verso, 26/12/1623.

<sup>5</sup> GENTIL DA SILVA, José, *Marchandises et finances. Lettres de Lisbonne (1563-1578)*, Paris : SEVPEN (Affaires et gens d'affaires, 14), tomes 2, 1959, p. 398, 23/12/1578.

<sup>6</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/, p. 75, lettre de Ruland von Cassel à Nicolas Ruland (03/03/1623) : « In dieser Comp. [compagnie que Nicolas Ruland projette de créer] wurden dieselben nur 25. oder 30. p. cento ausbringen, und in der Compagnie van ¼ vermeine 100 p. cento geben worde, dann es extraordinari schon gut ist ».

comptabilités, issus de la compagnie Briers-Heusch-von Cassel permettent de quitter la sphère des discours pour examiner celle des pratiques. La société marchande en question, fondée en 1620 de la fusion de deux associations préexistantes, l'une entre Daniel Briers et Gerhard Heusch, l'autre entre Daniel Briers et Ruland von Cassel, devient très rapidement l'une des toutes premières entreprises de Francfort-sur-le-Main, et le reste jusqu'aux morts de Gerhard Heusch (1628) et de Daniel Briers (1633) : il est donc permis d'espérer de cette étude de cas des interrogations dont la pertinence aille au-delà du seul marché de la joaillerie, pour toucher à celui des capitaux, voire des mutations des pratiques commerciales consécutives à la dispersion à travers l'Europe du monde de la grande marchandise anversoise après 1585.

La compagnie Briers-Heusch-von Cassel pratique un commerce dont le schéma général est très simple. Il s'agit d'acheter des pierres brutes dans les grands ports d'Europe du Nord-Ouest – avant tout à Anvers, mais aussi Amsterdam avec l'essor de la Compagnie hollandaise des Indes orientales, et occasionnellement Hambourg ; de faire tailler et monter ces pierres à Anvers, Francfort-sur-le-Main, ou dans de petites villes de réfugiés comme Hanau, puis de les vendre aux différentes cours d'Europe du Nord et de l'Est, à commencer par celle de l'Empereur lui-même. Les retours sont plus complexes : les paiements, souvent à crédit, peuvent avoir lieu sous forme monétaire, mais aussi sous forme de troc – y compris avec des troupeaux de bœufs<sup>7</sup> – ou d'assignation de ressources fiscales. Nous avons déjà dressé le constat d'un discours sur le profit au sein de ce groupe marchand ; son calcul proprement dit est pourtant plus complexe. Le calcul de la marge brute réalisée sur les allers, du gain entre le prix de vente du joyau et celui auquel les pierres brutes ont été acquises, nécessite justement un suivi précis de la marchandise de part et d'autre de la taille, ce que les descriptions sommaires de la comptabilité centrale de l'entreprise n'autorisent pas. La transformation subie est en effet considérable : des lettres de Ruland von Cassel en donnent occasionnellement la mesure. Deux pierres, pesant ensemble 22 carats, donneront ainsi deux diamants taillés de 6 carats chacun<sup>8</sup>. Un diamant brut de 9,5 carats ne pèsera pas plus, une fois taillé, qu'une pierre de 6 carats<sup>9</sup>. Un autre, remarquable par sa beauté et pesant 8 carats, donnera un parfait diamant en table de 5 carats, « plutôt plus que moins », alors qu'une dernière pierre de 12,25 carats avant la taille ne pèsera plus après celle-ci que 7,5 carats<sup>10</sup>. La perte, pour toutes ces pierres, se situe donc entre 37 et 45 % du poids initial, sachant que pour les plus grosses, elle pouvait être de 51 %<sup>11</sup>. Le suivi de la marchandise ne peut donc s'effectuer qu'au travers de l'identification précise de chaque objet, conservée dans des documents explicitement dédiés à cet effet. L'existence de ceux-ci

---

<sup>7</sup> DIETZ, Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte*, Francfort-sur-le-Main : Knauer, 1910-1925, vol. 2 p. 235.

<sup>8</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/, p. 77, lettre de Ruland von Cassel (Anvers) à Nicolas Ruland (Francfort-sur-le-Main), 10/03/1623.

<sup>9</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/, p. 79, lettre de Ruland von Cassel (Anvers) à Nicolas Ruland (Francfort-sur-le-Main), 16/03/1623.

<sup>10</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/, p. 79, lettre de Ruland von Cassel (Anvers) à Nicolas Ruland (Francfort-sur-le-Main), 16/03/1623.

<sup>11</sup> MARCUSSEN-GWIAZDA, Gabrielle, « Die Frankfurter Juwelenhandlung de Briers im ersten Drittel des 17. Jahrhunderts », KOCH, Rainer [ed], *Brücke zwischen den Völkern – Zur Geschichte der Frankfurter Messe*, Francfort-sur-le-Main : Historisches Museum, 1991, tome 2, p. 124.

est d'ailleurs attestée, sous la forme de « livres d'expédition »<sup>12</sup> ; mais ils sont aujourd'hui perdus. On ne peut donc suivre aujourd'hui la marchandise avec exactitude ; partant, on ne peut calculer de marge brute, et moins encore de taux de profit – il faut donc se borner à noter que celui-ci était estimé au détour de correspondances, sans que celles-ci ne précisent d'ailleurs son mode de calcul. Le raisonnement sur des taux de profit partiels, sur une partie de l'« aller », serait quant à lui dénué de sens. De l'achat à la taille, le prix des pierres reste en effet inchangé – il est celui payé aux importateurs à Anvers, Amsterdam au Hambourg – et n'a d'ailleurs aucune raison de varier, puisque les pierres restent propriété de la compagnie. Chose plus étonnante, il en est de même de la taille à la vente des bijoux. Des objets proposés à 12 153 tlr. à Ratisbonne, sont vendus à 11 847 tlr. : le rabais moyen est de 2,5 %. Les bijoux vendus à Vienne en 1623 – et exposés en moyenne un an avant d'être vendus – ne font l'objet que d'une remise encore moindre : 1,8 % en moyenne par rapport à l'estimation de départ<sup>13</sup>. Bien plus, ces rabais sont essentiellement consentis à d'autres joailliers qui acceptent de reprendre la marchandise, et non à des « clients finaux ». Vis-à-vis de ceux-ci, et malgré le manque de liquidités chronique du groupe marchand, les prix de vente varient extrêmement peu : les joailliers préfèrent attendre, expédier leur marchandise en d'autres lieux, ou encore négocier les formes du paiement, plutôt que de brader<sup>14</sup>. Les sources ne donnent pas d'explication attestée à cette pratique. On peut néanmoins émettre l'hypothèse qu'elle est liée à la difficulté qu'il y a à estimer le prix des bijoux : négocier le prix avec un client, ce serait ouvrir un doute sur le savoir-faire des joailliers, et partant ouvrir une véritable boîte de Pandore. Quoi qu'il en soit, cette pratique enlève tout sens à un calcul du taux de profit nécessairement fondé sur la différence entre prix de revient et prix de vente : celui-ci, fixé une fois pour toute lors de la fabrication de l'objet, ne varie plus ou presque plus ensuite.

S'intéresser à la rentabilité des retours permet de poser une question autrement plus importante : celle du recouvrement effectif des paiements, et donc du financement de l'activité de l'entreprise. Alexander Dietz, sur la foi de sources non identifiées et peut-être perdues aujourd'hui, indique qu'entre 1633 et 1639, sur les 230 159 tlr. de créances à l'actif de la compagnie, seuls 97 547 tlr. ont pu être recouverts, en grande partie d'ailleurs grâce à la solvabilité du roi de Pologne qui rembourse un emprunt de 24 000 tlr<sup>15</sup> : le problème est donc très réel. La documentation ne permet cependant pas de répondre de manière directe à la question : la comptabilité centrale de l'entreprise est conservée sur une durée trop brève pour permettre de se faire une idée précise du problème. L'impasse n'est pourtant pas totale. En s'intéressant à la question du financement, on se rend compte que la compagnie Briers-Heusch-von Cassel s'ouvrait très largement aux investissements extérieurs : ses membres s'associaient, au coup par coup ou de manière suivie, avec des marchands extérieurs au groupe (qu'ils soient joailliers ou non) pour acheter des lots de pierreries, ou mutualiser

---

<sup>12</sup> Ce suivi était probablement effectué dans les « livres d'expéditions » (*Versandbücher*) de la compagnie, tenus par Gerhard Heusch et aujourd'hui perdus ; ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/, p. 154-155

<sup>13</sup> HHStAW Abteilung 1165 R 11 ; cette moyenne est calculée sur les 155 bijoux pour lesquels on dispose d'une estimation et d'un prix de vente. Elle exclut les bijoux qui ne sont pas vendus mais réexpédiés, à Prague ou Francfort-sur-le-Main, auprès d'autres membres de la compagnie : ceux-ci conservent leur valeur d'estimation sans être vendus.

<sup>14</sup> On a ainsi l'exemple d'une bague sertie d'un diamant en table restée quatre ans sans acquéreur, avant d'être vendue, exactement au prix initialement fixé, au comte Ernesto de Montecucoli ; HHStAW Abteilung 1165 R 11 p. 12.

<sup>15</sup> DIETZ, Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte*, Francfort-sur-le-Main : Knauer, 1921, vol. 2, p. 231-232, 242-243.

les risques encourus dans la façon et la vente d'un joyau particulièrement précieux<sup>16</sup>. Cette recherche de financements n'est d'ailleurs pas exceptionnelle dans ce commerce : le joailler Hans de Witte est ainsi renfloué par les de Groot, dans les années 1640, à hauteur de 22 042 vls., puis pour 17 250 vls<sup>17</sup>. La comptabilité Briers-Heusch-von Cassel ne permet pas de suivre la rentabilité de ces investissements de manière systématique. Un exemple montre cependant que celle-ci peut être assez différente de ce que les discours sur la joaillerie laissent espérer : le grand marchand et juriste hambourgeois Rütger Ruland, qui a investi 1775 vls. dans la compagnie Briers-Heusch-von Cassel, met plus de deux ans et demi à percevoir un retour qui n'est que très partiel : 410 vls., plus 280 vls. sous forme de bijoux. On a donc l'indice – mais guère plus qu'un indice – que le discours sur le profit dans le commerce de la joaillerie, et le profit effectivement réalisé, pouvaient être fort différents l'un de l'autre.

La documentation disponible permet cependant de reformuler le problème, et de montrer que toutes les difficultés de calcul rencontrées ne relèvent pas simplement de lacunes de la livraison documentaire, mais aussi de la structure même donnée à celle-ci par les membres de la compagnie marchande. Deux biais permettent d'appréhender cette structure : de larges extraits de sa comptabilité, et toute une série de témoignages rétrospectifs sur la vie de la compagnie, produits lors des conflits de succession ayant déchiré celle-ci. Leur observation permet de partir d'un constat simple : celui de la bipartition de la comptabilité centrale du groupe. On a déjà évoqué l'existence de livres d'envois consacrés au suivi de la marchandise ; à côté de ceux-ci existait une comptabilité consacrée aux paiements et flux financiers entre la compagnie, ses fournisseurs et ses clients, entre les membres de la compagnie et leurs divers associés, mais aussi entre les membres de la compagnie eux-mêmes. Cette distinction entre livres de marchandise et livres de capitaux n'a rien d'exceptionnel, y compris dans une comptabilité en partie double comme celle du groupe Briers-Heusch-von Cassel<sup>18</sup>. L'originalité profonde du système est ailleurs : livres de marchandises et livres de capitaux sont tenus en deux demeures différentes de Francfort-sur-le-Main – celle de Gerhard Heusch et celle de Daniel Briers – et par deux personnes distinctes : Gerhard Heusch, seul membre de la compagnie dont la présence à Francfort semble être quasi-permanente, enregistrait la correspondance et suivait la marchandise, alors que plusieurs comptables successivement embauchés par la compagnie étaient chargés de tenir la comptabilité des paiements et des flux financiers<sup>19</sup>. Ainsi, un véritable fractionnement des outils nécessaires au calcul du profit – et à vrai dire à toute représentation englobante de l'activité de la compagnie – se trouvait mis en place. Pour

---

<sup>16</sup> Aucune trace de contrat écrit ne subsiste pour ces associations – ni d'ailleurs pour la compagnie Briers-Heusch-von Cassel. On les repère simplement par des comptes dédiés ouverts au fil du temps dans la comptabilité centrale de la compagnie. Les quelques extraits conservés de la correspondance du groupe montrent en revanche que des propositions d'associations pouvaient être rejetées, sans doute parce que l'investisseur cherchait non à placer sa fortune, mais à créer celle-ci... ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/, p. 75.

<sup>17</sup> BAETENS, Roland, *De nazomer van Antwerpens...*, vol. 2, p. 103.

<sup>18</sup> Christoph Achatius Hager, à Hambourg, recommande ainsi de tenir les comptes en commission en deux parties : un recueil de correspondance (« Brieffe Buch »), un *Factura Buch* qui note les marchandises reçues et envoyées, et des comptes d'activité pour recenser ventes et créances ; HAGER, Christopher Achatius, *Buchhalten über Proper, Commission und Compagnia Handlungen*, Hambourg : imprimeurs et éditeurs inconnus, sans date, p. 15-16.

<sup>19</sup> Nicolas Ruland, qui deviendra le gendre de Daniel Briers, puis Johann Press, Conrad Henning Luz, et enfin Hans Hübner.

retrouver une vue d'ensemble de l'entreprise, il fallait réunir ces différents outils. Or on a de multiples traces de tensions fortes dans la tenue quotidienne des comptes de l'entreprise. L'interrogatoire de Johann Press, comptable de la compagnie de 1624 à 1626, donne la mesure de celles-ci : il déclare tenir les informations nécessaires à son travail des correspondances, mais ne pas pouvoir accéder à celles-ci pendant des semaines et des mois, puisque Gerhard Heusch les retient<sup>20</sup>, pendant que Ruland von Cassel l'exhortait à tenir les comptes régulièrement<sup>21</sup>. Rétrospectivement, les héritiers de Daniel Briers soupçonnent von Cassel d'avoir volontairement recruté un comptable incompetent : von Cassel, qui n'avait bien sûr pas le droit d'écrire lui-même dans les livres, aurait cherché à orienter leur tenue à son profit<sup>22</sup>. Inversement, Daniel Briers n'a pas hésité à marier l'une de ses filles au premier comptable de la compagnie. La comptabilité centrale – ou plutôt les comptabilités centrales – apparaissent ainsi comme un lieu de pouvoir, objet de toutes les surveillances et de toutes les convoitises, au sein du groupe marchand.

On peut cependant supposer que l'examen des comptes était réservé aux moments où les trois marchands se trouvaient réunis à Francfort ; de fait, Ruland von Cassel indique qu'un « véritable bilan » devait être dressé lors de chaque foire de la ville<sup>23</sup>. Les traces de ces bilans sont pourtant très rares : on n'en trouve mention qu'en 1620, 1623, et 1625<sup>24</sup>. Et, dix ans après la création de la compagnie, il semble complètement impossible d'en maîtriser les comptes : lors de la dissolution de la société en 1633, on accorde un délai de six mois pour mettre en ordre les livres, délai ensuite

---

<sup>20</sup> « Gerhard Heusch et son frère Orlando ont donc comploté et joué ensemble à repousser d'au moins trois ans et demi l'enregistrement de ce qui pouvait être négocié en huit ou neuf mois et que l'on aurait parfois pu faire en quatre mois » (« dass H. Gerhard Heusch und sein Bruder Orlando es also zusammen getrieben und gespielt, dass wohl drey und ein halb Jahr hingeschlossen ehr, das jenige was in 8 oder 9 Monath gehandelt undt in anderer in vier Monath hette thun können, in buch gebracht ist worden »); ISG Frankfurt 1.6.2 Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/ p. 5; voir aussi p. 375-376 ; DIETZ, Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte...*, vol. 2, p. 234. Dans les comptes de Nicolas Ruland, on peut trouver trace de retards considérables: ainsi un envoi de diamants effectué le 21 avril 1622 et payable à la foire d'automne 1623 n'est il enregistré que le 12 septembre 1623 ; HHStAW Abteilung 1165 R 2, p. 40 verso, 12/09/1623.

<sup>21</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/, p. 375-376.

<sup>22</sup> « Ruland von Cassel ne pouvait « écrire lui-même, mais devait seulement prendre soin que le comptable employé pour cela le ferait bien » ; « Ruland von Cassel, parce qu'il savait bien, s'y entendant en tenue des livres, que le nouveau comptable Johann Press ne pourrait s'en sortir une fois à l'œuvre, s'assura que la compagnie tomberait ainsi dans l'erreur [...] ; et parce que son but était en partie d'éloigner Nicolas Ruland du comptoir principal, il a accompli son intention après avoir été assuré que Nicolas Ruland, accaparé par d'autres affaires, ne pourrait plus rester au comptoir » (Ruland von Cassel durfte « nicht selbst schreiben, sondern nur acht haben sollen, dass solches durch den darzu bestellten Buchhalter geschehe » ; « weil Ruland von Cassel wol wusste (als er das buchhalung verstunde) dass der neue buchhalter Johann Press wie sich im werck befunden nicht damit zurecht kommen wurde, versicherte er sich es würde dadurch die handlung bald in unrichtigkeit kommen [...], und dieweil eines theils sein zweck gewesen, dass Nicolaus Ruland vom Capital-contor wegk zu bringen [...] hat er Ruland von Cassel nachdem er versichert gewesen, dass Nicolaus Ruland bey anderwerlichen handlungen fest gemacht also dass er bey dem contor nicht mehr bleiben konnte, und seine intention eines theils erlanget »), ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/ p. 40, 59.

<sup>23</sup> « ein richtiger Bilanz vorgelegt worden sollte, von denen aus für diese Compagnie zu empfangen und zu bezahlen sein würde, damit mann wissen möge, ob und wie viel zur bezahlung der Schulden von Nöthen, und da überschuss vorhanden, was zur repartiren sein möchte », ISG Frankfurt 1.6.2 Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/ p. 4.

<sup>24</sup> Ces chiffres sont à prendre avec la plus grande précaution: entre 1633 et 1639, sur 230 159 tlr. de créances actives, seuls 97 547 tlr. peuvent manifestement être recouverts, en grande partie d'ailleurs grâce à la solvabilité du roi de Pologne qui rembourse un emprunt de 24 000 tlr. DIETZ, Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte*, Francfort-sur-le-Main : Knauer, 1921, vol. 2, p. 231-232, 242-243.

repoussé à deux ans, sans qu'aucun bilan ne puisse finalement être tiré<sup>25</sup>. Les trois marchands au cœur de la compagnie étaient en effet dispersés l'essentiel du temps en différents lieux d'Europe. Ruland von Cassel, chargé de l'approvisionnement, vit largement à Anvers<sup>26</sup>. Gerhard Heusch, responsable du lien avec les artisans, est le plus souvent à Francfort-sur-le-Main ou dans la région, mais entreprend aussi un voyage jusqu'à Turin en 1621<sup>27</sup>. C'est Daniel Briers, chargé de la vente, qui voyage le plus : dans ses jeunes années, il aurait séjourné de longues années en France et dans d'« autres pays », probablement pour pouvoir devenir maître-orfèvre<sup>28</sup>. En janvier et février 1621, il est probablement à Anvers<sup>29</sup> ; en octobre de la même année, on le rencontre à Kassel<sup>30</sup>. Il semble passer une bonne partie de l'année 1623 à Prague, mais fréquente également, cette année là, les foires de Pâques de Leipzig<sup>31</sup> ; en décembre, on le rencontre enfin à Darmstadt, peut-être sur le chemin du retour vers Francfort<sup>32</sup>. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que les bilans initialement prévus n'aient pas été réalisés...

Le système comptable mis en place par la compagnie Briers-Heusch-von Cassel conduit donc à un cloisonnement de l'information, ce qui a pour conséquence de rendre le suivi des affaires plus complexe, mais aussi d'accroître les tensions au sein du groupe marchand. Ce double constat impose d'ores et déjà de renoncer, au moins dans ce cas précis, à voir dans le réseau marchand le produit évident d'une confiance mutuelle entre ses membres. La « confiance », si tant est qu'elle existe, n'a ici rien d'un état initial sur lequel prospèrent les affaires – au contraire, celles-ci semblent avoir à surmonter une méfiance et des tensions importantes. Et pourtant il faut bien un système pour organiser ce que les héritiers de Daniel Briers décrivent comme une véritable division du travail entre les trois marchands de la compagnie. Gerhard Heusch aurait été chargé des relations avec les orfèvres et lapidaires, de leur transmettre le travail et de le recevoir d'eux, de tenir les comptes à ce sujet, et de tenir la correspondance de la compagnie<sup>33</sup>. A Daniel Briers aurait échu la tâche

---

<sup>25</sup> DIETZ, Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte...*, vol. 2, p. 240 ; MARCUSSEN-GWIAZDA, Gabrielle, « Die Liquidierung der Juwelenhandlung des Daniel de Briers... », p. 178.

<sup>26</sup> *Hessisches Hauptstaatsarchiv* (Wiesbaden) (HHStAW), Abteilung 1165 R 2, p. 5 recto, 24/05/1621, p. 36 recto, 30/08/1623, p. 36 verso, 30/08/1623, p. 48 recto, 16/12/1623.

<sup>27</sup> HHStAW, Abteilung 1165 R 2, p. 6 verso, 08/08/1621 (vente de 152 diamants à Carlo et Ottavio Barony pour 107 £), p. 7 recto, 12/09/1621 (vente de 896 diamants à Francisco Matzola pour 592 £).

<sup>28</sup> ISG Frankfurt 1.2.2 Ratssupplikationen, tome 2 p. 183-184, lue le 08.07.1624.

<sup>29</sup> HHStAW, Abteilung 1165 R 2, p. 1 recto, 11/01/1621, achat de 512 £ de diamants à Francisco Lopes Frano, p. 2 recto, 03/02/1621, affaires avec Diego Duarte.

<sup>30</sup> HHStAW, Abteilung 1165 R 2, p. 11 recto, 30/10/1621.

<sup>31</sup> Pour la présence à Prague, voir HHStAW, Abteilung 1165 R 2, p. 19 recto, 30/01/1623, p. 19 verso, 26/03/1623, p. 25 verso, 02/07/1623, p. 30 verso, 03/07/1623, p. 33 recto, 24/07/1623, p. 41 verso, 28/10/1623 ; pour Leipzig, voir p. 33 recto, 24/07/1623. On trouve, le même jour, une indication de la présence à Prague et à Leipzig, mais il s'agit du jour d'enregistrement de la transaction dans la comptabilité centrale, pas du jour où la transaction est conclue. Le délai entre les deux interdit d'être trop précis sur les déplacements des uns et des autres.

<sup>32</sup> HHStAW, Abteilung 1165 R 2, p. 46 recto, 06/12/1623.

<sup>33</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 41 : « G. Heusch ist aufferlegt worden, dass er über sich nehmen soll die Mühe mit der Arbeitsleuthe, als demant-, robinschneider und goldschmiede, ihnen ihre Arbeit reichen [...] und davon ordentliche Rechnung halten [...] ingleichen von allen was an einem und andern versand wirdt, und mit einem jedwedern wochentlich correspondieren, mit welchem er von morgen früh, bis in die nacht das ganze jahr durch genung zu thun gehabt ».

d'« acheter, de vendre et de voyager »<sup>34</sup>. Ruland von Cassel, enfin, aurait lui du surveiller la comptabilité centrale de l'entreprise – et non, notons le, la tenir<sup>35</sup>. Cette division du travail, dont on a vu qu'elle allait de pair avec un éclatement géographique, semble particulièrement intéressante. A sa source, il y a sans doute des difficultés pratiques, mais aussi une différence dans la formation des trois marchands. En 1612, dans une requête au Conseil de Francfort, Daniel Briers est ainsi présenté comme ouvrier-orfèvre<sup>36</sup>. Après sa mort, ses héritiers déclarent qu'il n'«entend[ait] rien à la tenue des comptes et à la comptabilité »<sup>37</sup>. Inversement, ils disent de Ruland von Cassel qu'à sa rencontre avec Daniel Briers, il n'entendait rien au commerce des pierres<sup>38</sup>. Gerhard Heusch est lui indubitablement un marchand de haut vol, dont le frère appartient à l'élite marchande hambourgeoise, et dont la famille possède des connexions dans la péninsule ibérique, en Italie, en France, en Angleterre, et jusqu'en Russie<sup>39</sup>. La compagnie unirait donc un artisan et deux marchands – trois personnes aux compétences comptables que plusieurs indices suggèrent très différentes. Les stratégies matrimoniales de deux membres du groupe montrent d'ailleurs qu'ils étaient pleinement conscients de ces asymétries de compétence : le joaillier Daniel Briers marie sa fille à Nicolas Ruland, premier comptable de la compagnie, alors que Gerhard Heusch fait épouser un lapidaire à la sienne, chacun intégrant ainsi dans sa lignée le savoir qui lui fait défaut. On peut donc raisonnablement supposer que tous n'étaient pas aptes à comprendre parfaitement l'ensemble des affaires du groupe – qu'il s'agisse de l'estimation des bijoux, réclamant une grande familiarité avec l'objet, ou du suivi des comptes, nécessitant de réelles compétences techniques. Ainsi, la bipartition de la comptabilité, l'embauche d'un tiers pour la tenir, apparaissent comme des moyens de « neutraliser » cette source de conflits potentiels. Tous ne pouvant disposer d'une information complète, soit du fait de leur éloignement géographique, soit du fait d'asymétries de compétences, il devenait nécessaire de limiter l'accès à l'information de chacun, afin d'éviter que l'un des marchands ne prenne de fait la direction des affaires du groupe.

Au terme de l'exposé, on arrive donc au constat d'une nette différence entre l'existence d'un discours sur le profit dans la correspondance, et la difficulté pratique à calculer concrètement celui-ci : il faudrait pour cela réunir, et comprendre, deux comptabilités différentes, enregistrant pour l'une la marge brute réalisée de l'achat de pierres à la vente des bijoux, et pour l'autre les emprunts nécessaires aux achats et le rythme des paiements effectifs. Cette différence ne relève donc pas d'une livraison documentaire lacunaire, mais de la structure même que le groupe marchand donnait à ses archives, et dans le choix délibéré qu'il faisait d'y cloisonner l'information. Ce choix n'était pas sans danger : parler de profit, sans le calculer précisément, c'était aussi risquer d'entrer dans une spéculation sans fin. Au regard des absences des uns et des autres, et des asymétries de compétence au sein du groupe marchand, l'accès de tous à la totalité de l'information était illusoire –

---

<sup>34</sup> « kauffen, verkauffen und reisen », ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 42.

<sup>35</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 43.

<sup>36</sup> ISG Frankfurt, 1.2.1.1. Bürgermeisterbücher 1612, p. 267 verso, 23/04/1612.

<sup>37</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten Nr. 243 /22/ p. 42, relation sur la société Briers-Heusch-von Cassel produite par les héritiers de Daniel Briers.

<sup>38</sup> ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 37, « sintemahlen Ruland van Cassel im geringsten nichts von derselben Negocie verstanden ».

<sup>39</sup> REISSMANN, Martin, *Die Hamburgische Kaufmannschaft des 17. Jahrhunderts in sozialgeschichtlicher Sicht*, Hamburg : Christians (Beiträge zur Geschichte Hamburgs, 4), 1975, p. 38.



et peut-être même dangereux. Si l'on veut comprendre la rationalité de l'entreprise, il faut donc en partie au moins oublier le profit : elle s'oriente visiblement moins vers la construction d'outils permettant une maximisation des gains sur une période donnée, que vers la pérennité de relations entre ses membres. Autrement dit, il lui importait moins de maximiser ses gains que ses chances de survie<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> Voir la réflexion d'un économiste sur ce sujet : BOYER, Robert, « Historiens et économistes face à l'émergence des institutions de marché », *Annales HSS*, mai-juin 2009, p. 678.