

# L'orfèvrerie-joaillerie et l'estimation de la valeur des bijoux dans le Saint- Empire romain germanique du début du XVII<sup>e</sup> siècle : l'affirmation et l'organisation d'une spécialisation marchande

L'estimation des objets d'orfèvrerie et de joaillerie apparaît à la fois comme l'expression et l'affirmation d'une compétence. En raison de la science du regard et de l'information sur la conjoncture qu'elle requiert, elle contribue à fermer aux profanes l'activité de joaillier. Cependant, elle ne facilite pas, loin de là, la compréhension et la confiance entre acteurs de ce commerce...

par **Vincent DEMONT\***

**Q**ue peut-on attendre de l'étude d'une compagnie marchande du XVII<sup>e</sup> siècle, si l'on veut explorer l'outillage mental propre à cette époque ? Fort peu de choses, sans doute, sachant l'ampleur de ce que recouvre cette expression d' 'outillage mental' : rien moins (selon Robert Mandrou) que l'ensemble des « habitudes de pensée, idées reçues, conceptions fondamentales sur l'espace, le temps, la nature, la société humaine et Dieu » ou encore que « les structures mentales propres à chaque groupe social » (1). On en attendra moins encore si l'on sait que l'association mar-

chande étudiée, la Compagnie Briers-Heusch-von Cassel (ainsi nommée d'après les noms de ses trois principaux associés), présente un cas rare de spécialisation dans une unique activité commerciale, qui plus est marginale, à l'échelle du négoce nord-européen du premier tiers du XVII<sup>e</sup> siècle : la vente d'orfèvrerie et de

---

\* Université Paris VII.

---

(1) MANDROU Robert, *La France aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles*, Paris, PUF (Nouvelle Clio), 1971, p. 308-309.

joaillerie aux cours de l'Empire et d'Europe centrale.

C'est donc sur un autre plan que portera notre interrogation. Si l'étude de cette compagnie ne permet guère de cerner un groupe social, elle autorise cependant à saisir davantage qu'un unique individu : l'échelle d'observation introduite n'est ni strictement individuelle, ni véritablement collective et elle permet d'étudier, dans un champ restreint, l'établissement de coopérations interpersonnelles. Par la notion d'« outillage mental », on entend dans la présente analyse mettre l'accent sur l'ensemble des compétences non objectivables mises en jeu dans le bon fonctionnement du groupe, c'est-à-dire, en d'autres termes, s'interroger sur ce qui ne peut, au sein de ce groupe, être mis totalement en commun. Cette interrogation reprend une problématique dont les acteurs du commerce étaient fortement conscients : ce sont eux-mêmes, qui organisaient le partage de leurs compétences et de leurs domaines d'activité de manière à assurer à la compagnie Briers-Heusch-von Cassel un fonctionnement optimal. L'association des trois marchands aurait ainsi reposé, d'après une plaidoirie tenue lors de sa dissolution, dans les années 1630, sur une véritable division des tâches, que l'étude des comptabilités conservées confirme très largement. Daniel Briers, gendre d'un joaillier à la Cour impériale et membre principal de la compagnie (avec un apport de 50 % du capital initial), était chargé « d'acheter, de vendre et de voyager » (2). Gerhard Heusch, issu d'une grande



© THE BRIDGEMAN ART LIBRARY

« C'est d'abord à une compétence du regard que renvoie la capacité d'estimer : les joailliers ne voient tout simplement pas leur marchandise de la même manière que le commun des mortels ». *Ghirlandaio (1449-1494). Le joaillier. Palazzo Pitti. Florence.*

(2) Institut für Stadtgeschichte (ISG) Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 42 ; DEMONT Vincent, *Technique comptable et espace marchand : une joaillerie francfortoise du premier XVII<sup>e</sup> siècle*, Bulletin de la Mission Historique Française en Allemagne, n° 41, 2005, p. 301-315.

famille marchande nord-européenne, s'occupait, quant à lui, des relations avec les orfèvres et les lapidaires, de leur transmettre le travail, de le recevoir d'eux une fois achevé, et de tenir les comptes de ces échanges (3). Enfin, Ruland von Cassel, troisième associé de la compagnie, surveillait la comptabilité centrale et négociait l'achat des marchandises (4). Le présent article cherche à montrer que cette spécialisation des tâches au sein de la compagnie répond à la spécialisation du marché de l'orfèvrerie-joaillerie, ainsi qu'à celle des compétences que ce marché requiert. L'estimation de la marchandise, extrêmement délicate en raison de la science du regard et de l'information sur la conjoncture qu'elle requiert, contribue

à fermer dans une large mesure ce négoce aux profanes. Cependant, elle ne facilite pas, loin de là, la compréhension et la confiance entre acteurs de ce commerce : ceux-ci sont, en effet, eux-mêmes confrontés à de fortes asymétries de compétences. C'est donc l'ensemble du marché de l'orfèvrerie-joaillerie qui, du fait du savoir-faire qu'il exige – de l'« outillage mental » qu'il mobilise – se trouve dominé par ce problème.

C'est d'abord à une compétence du regard que renvoie la capacité d'estimer : les joailliers ne voient tout simplement pas leur marchandise de la même manière que le commun des mortels, en particulier que leurs clients. Le contraste entre deux descriptions émanant, pour l'une, d'un intermédiaire de ce commerce et, pour

(3) ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 41 : « [...] on a demandé à G. Heusch de prendre en charge le travail avec les ouvriers, soit les tailleurs de diamants et de rubis et les orfèvres, de leur transmettre le travail [...] et d'en tenir bon compte ».

(4) ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 43.

l'autre, d'un joaillier patenté – mais recherchant toutes deux une précision maximale – traduit bien cet écart. Dans un courrier adressé à son donneur d'ordres, le capitaine d'un navire attaqué par des pirates uscoques (bosniaques) décrit les bijoux qui lui avaient été confiés, qu'il a pu sauver de l'attaque : « J'avais, pour votre compte, une boîte contenant des diamants, des anneaux, des rubis balais et des émeraudes, à consigner à Agostin di Pozzo, à Raguse [Dubrovnik], et un coffret adressé à Nicolo di Bono, à Raguse, dans lequel j'ai trouvé six rangs de perles et quelques pierres vertes, que je n'ai pas comptées. Pendant le pillage, j'ai jeté le coffret et la boîte à terre, où je les ai ensuite forcés, pour pouvoir cacher plus facilement les joyaux » (5). Recevant la lettre, le grand marchand flamand Helman, installé à Venise, d'où il dirige une affaire de joaillerie s'étendant au bas mot de Constantinople à Anvers, donne procuration pour récupérer sa marchandise et rédige, à cette fin, une nouvelle description : « six rangs de perles pesant 78 onces et de quatorze grosses émeraudes en poire, perforées ; pour les Girardi il s'agit de quatre diamants sertis dans des anneaux d'or, de douze diamants dans douze *panizuole* d'or, de vingt-deux diamants, de cinq rubis balais pesant ensemble 18 carats, de dix-neuf petites émeraudes et d'une émeraude un peu allongée » (6). La différence entre les deux regards sur la marchandise vient, bien sûr, de l'exactitude quantitative du second, notamment en termes de poids ; mais elle outrepassé largement cet aspect, pour s'exprimer aussi dans tout ce qui ne peut être quantifié – par exemple, dans la différence entre les « petites pierres vertes » et les « émeraudes », dont on peut distinguer si elles sont grosses ou petites et, plus encore, si elles sont « en poire », « perforées », « allongées »... La compétence que cette exactitude manifeste chez le donneur d'ordres réside d'abord dans la science de la marchandise, et celle-ci est donc avant tout à rechercher dans l'acuité du regard. Mais il y a plus : cette acuité du regard, cette capacité d'expertise des joailliers vont de pair avec une indéniable faculté de représentation. Une description de bijoux volés peut ainsi suffire à faire reconnaître ceux-ci, pour peu qu'elle soit lue par un homme du métier : c'est le cas, par exemple, lorsqu'un autre joaillier flamand installé à Venise, Gioan Richer, se fait subtiliser en 1587 un courrier contenant des joyaux et que la description qu'il en diffuse permet de les récupérer, deux ans après le vol (7).

Dans la fixation du prix, cette compétence du regard semble incontournable. Sans elle, on bute, on ne sait pas faire. Le problème retient pourtant l'attention de nombreux auteurs (aventuriers ou gemmologues), que

l'on voit tenter de construire une fonction permettant d'associer le prix et le poids des objets – une littérature d'ailleurs reprise en partie par Adam Smith (8). Le médecin de l'Empereur Rodolphe II et auteur d'un traité de gemmologie faisant autorité au XVII<sup>e</sup> siècle Anselme Boèce de Boodt tente ainsi de donner quelques règles simples pour chaque grand type de pierre – ainsi, par exemple, le prix du diamant est présenté comme le produit de son poids par un facteur X non pas constant, mais croissant. Il précise cependant aussitôt que cette correspondance n'est pas systématique : « Les ioaliers changent facilement le prix de ces pierres précieuses : parce qu'ils ont beaucoup d'esgard à la valeur, ne faisant pas considération du poids » ; « on ne peut laisser ici aucune reigle certaine. Car il en faut laisser l'estime au discernement d'un examinateur prudent » ou, enfin : « icy on ne peut rien ordonner de certain, veu que l'œil d'un expert ioalier en doit examiner la beauté et les vices » (9). Jan Huygen Van Linschoten, un aventurier néerlandais contemporain de de Boodt, partage les mêmes réserves, tout en estimant que le prix du diamant est fonction du carré de son poids, exprimé en carats (10). L'estimation du prix semblerait donc renvoyer à toute une série de facteurs non objectivables, que seul l'expert serait en mesure de maîtriser. On trouve d'ailleurs une confirmation de ce fait dans le mode opératoire choisi, dès lors qu'une telle estimation est incontournable, par exemple, lors de la rédaction d'inventaires. A Venise, l'une des capitales de la joaillerie européenne et l'une des villes où, du fait de la masse d'archives notariales publiées, le problème peut être posé avec le plus de clarté, ce type d'objets est jaugé par un groupe d'experts (en général au nombre de trois), après quoi, on fait la moyenne des estimations qu'ils proposent. A Hambourg, dans une situation juridique pourtant très différente, on procède de même : on a recours à un expert et, si possible, à plusieurs. Dans cette ville, c'est la renommée et la familiarité avec la marchandise qui déterminent la reconnaissance de cette compétence particulière. L'affiliation institutionnelle (en particulier l'appartenance à la corporation des orfèvres) ne joue pas de rôle majeur : parmi les experts, on trouve, à côté des orfèvres, des personnes au statut plus incertain, qu'il s'agisse de marchands joailliers ou d'ouvriers orfèvres, qui n'apparaissent pourtant sur

(7) *Ibid.*, tome 1 p. 60 (29/01/1587), procuration donnée par Gioan Richer, p. 73 (09/05/1588), procuration donnée pour Augsbouurg, p. 100 (20/04/1591), procuration donnée pour Klausenburg et Vienne, p. 131 (15/01/1593), procuration donnée pour Constantinople, et p. 81-82 (17/11/1589), déclaration de deux joailliers, d'un courtier et de Gioan Richer.

(8) SMITH Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford, Clarendon, 1976, vol. 1 p. 191.

(9) BOODT Anselme Boetius de, *Le parfait ioallier, ou Histoire des pierres*, Lyon, Huguetau 1644 (1<sup>re</sup> édition, en latin, en 1609), p. 206 (sur l'améthyste), 170 (sur le diamant), 246 (sur l'opale). HALLEUX Robert, *L'œuvre minéralogique d'Anselme Boèce de Boodt (1550-1632)*, Histoire et Nature, n° 14, 1979, p. 63-78, montre l'importance de cet ouvrage.

(10) VAN LINSCHOTEN Jan Huyghen, *Vierter Theil der orientalischen Indien*, Francfort-sur-le-Main, de Bry, 1600, p. 91-92, p. 98.

(5) Sur les Helman et leur activité de joailliers, voir BRULEZ Wilfrid, *Venetiaanse Handelsbetrekkingen met Perzië en India omstreeks 1600*, Gent, *Studia historica gandensia*, 1965, p. 9-23. Sur le vol de ces joyaux, BRULEZ Wilfrid, *Marchands flamands à Venise*, Bruxelles, Institut historique belge de Rome, 1965, tome 1 p. 101 n° 292 (04/05/1591), enregistré d'une lettre dictée le 21/04/1591 à Fiume par le patron de frégate Bernardo di Luca.

(6) *Ibid.*, tome 1 p. 102 n° 293 (06/05/1591), procuration.

aucun des rôles de cette corporation (11).

Ce sont donc, sur le marché de la joaillerie, quelques experts qui fixent les prix. Les joailliers des XVI<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup> siècles sont parfaitement conscients de ce fait, et ils tentent d'accentuer encore la fermeture du marché, que leur compétence garantissait déjà. La correspondance des Ruiz montre que les marchands faisant commerce de joaillerie établissaient des cours pour leur marchandise (ici, des perles) (ces cours étaient exprimés, notons-le, en fonction du seul poids) :

2 grains .....  
2 réaux

3 grains .....  
4 réaux 1/2

4 grains ..... 12 réaux

5 grains ..... 18 à 20 réaux

6 grains ..... 30 à 36 réaux (12).

Cependant, ces cours étaient gardés secrets : à notre connaissance, on ne les trouve reproduits dans aucun tarif courant du XVII<sup>e</sup> siècle (13). Pour les connaître, il faut donc déjà être acteur du marché et, pour être acteur du marché, il faut les connaître : la boucle est bouclée, qui d'une compétence fait une exclusivité.

Les systèmes de garantie (ou d'information sur la marchandise) mis en place pour faire face à cette asymétrie



© Josse/LEEMAGE

« Les marchands faisant commerce de joaillerie établissaient des cours pour leur marchandise. Pour les perles, ces cours étaient exprimés en fonction du seul poids ». *Art Allemand (XVII<sup>e</sup> siècle). Pendentif à col en forme de bateau. Ecouen, Musée National de la Renaissance.*

d'information ne semblent pas de nature à la compenser. L'orfèvrerie, artisanat ancien et soumis à un fort contrôle politique – l'or et l'argent sont des métaux monnayables – devait faire « toucher » ses produits. Cette touche, ou poinçon, ne vaut cependant que pour le métal, et non pour les pierreries, et son rôle n'est pas d'indiquer un prix, mais bien, d'abord, de garantir une qualité (14). Enfin, elle peut être ignorée, dans des cas de transactions exceptionnelles et de travail à la commande : le contexte germanique n'est pas celui d'une économie urbaine dominante, mais celui d'une

économie où les villes s'insèrent dans toute une série d'autres territoires – parfois d'une puissance politique ou économique bien supérieure dont les dirigeants peuvent avoir intérêt à préférer une garantie personnelle à une garantie institutionnelle (15). Le courtage semblerait être une institution plus fiable, quant à l'information sur le niveau des prix. Le gouvernement municipal garantit, en effet, la neutralité et l'indépendance des courtiers assermentés de la ville. Cependant, dans l'Empire du début du XVII<sup>e</sup> siècle, l'institution municipale est en pleine évolution, à la fois du fait de l'augmentation rapide du nombre de courtiers (tout au moins dans de grandes places marchandes, comme Hambourg et Francfort-sur-le-Main) et, par la suite, du fait du cosmopolitisme croissant de ceux-ci (16). La pratique incite alors à ne pas prendre pour argent comptant leur indépendance, officiellement requise :

(11) DEVOS Greta, BRULEZ Wilfrid, *Marchands Flamands à Venise*, Bruxelles, Institut historique belge de Rome, 1986, tome 2 (1606-1621) p. 704-706, n° 3907 (24/04/1619). Staatsarchiv Hamburg (StA HH) 211-2 RKG S 36 /8/, 06/06/1655 ; 214-3 Auktionsbücher I vol. 1, 28/06/1628, vol. 4, 23/09/1629, vol. 8, 22/06/1632, vol. 9, 26/06/1633, vol. 10, 24/02/1634, vol. 11, 08/08/1634, vol. 12, 04/12/1635 et 24/07/1635, vol. 13, 26/10/1636 ; 611-19 Michael und Elisabeth Schmidt-Testament, 1, 2/03/1615.

(12) LAPEYRE Henri, *Une famille de marchands : les Ruiz*, Paris, Armand Colin, 1955, p. 593 ; lettre de F. Enriques à S. Ruiz, 23/05/1586.

(13) L'œuvre de POSTHUMUS Nicolaas Wilhelmus, *Inquiry into the History of Prices in Holland*, Leyde, Brill, tome 1, 1946, tome 2, 1964, ne conserve par exemple aucune trace de telles listes de prix.

(14) DE MUNCK Bert, *La qualité du corporatisme. Stratégies économiques et symboliques anversoises, XVI<sup>e</sup>-XVIII<sup>e</sup> siècles*, Revue d'histoire moderne et contemporaine, n° 54-1, janvier-mars 2007, p. 116-144.

(15) C'est le cas lors de la réalisation d'une chaire pour l'église du château de Frederiksborg, commandée à un orfèvre-joaillier hambourgeois par le roi du Danemark. HEITMANN Bernhard, SCHOLTZ Renate, « Die Ebenholz-Silber-Arbeiten in der Schlosskapelle von Frederiksborg bei Hillerød auf Seeland (Altar und Kanzel) », SCHLIEMANN Ernst, HEITMANN Bernhard, SCHOLTZ Renate [ed.], *Die Goldschmiede Hamburgs*, Hambourg, Schliemann & Cie, 1986, vol. 1, p. 89.

(16) BEUKEMANN Ulrich, *Die Geschichte des Hamburger Mäklerrechts*, Heidelberg, Carl Winter, 1912, p. 468 [22], 470 [24]-471 [25] ; SCHUBERT, Hartmut, *Unterkauf und Unterkäufer in Frankfurt am Main im Mittelalter*, Francfort-sur-le-Main (manuscrit de thèse), 1962, p. 88 ;



les courtiers francfortois, lorsqu'ils s'opposent aux courtiers étrangers présents dans leur ville durant les foires qui s'y tiennent, s'assurent ainsi du soutien de grands marchands locaux (17). Bien plus, on voit un aspirant au statut de courtier assermenté, à Francfort, se réclamer des liens qu'il entretient avec la compagnie Briers-Heusch-von Cassel pour l'obtenir : ce qu'il cherche semble être davantage la confirmation d'un rôle qu'il assume d'ores et déjà dans l'économie de l'orfèvrerie-joaillerie qu'une véritable indépendance vis-à-vis des acteurs de ce commerce. Surtout, cette supplique montre que les grands joailliers entretenaient leurs propres rabatteurs, qui n'hésitaient pas à se présenter comme courtiers (18). L'idée d'une intermédiation neutre, qui rendit accessible le marché de l'orfèvrerie-joaillerie, doit donc, en l'absence d'étude probante sur le sujet, être prise avec les plus grandes précautions : l'information sur les prix est bien trop difficile à obtenir, elle implique des enjeux bien trop importants pour que l'on puisse supposer sans plus de frais qu'elle puisse être réellement indépendante, dans le cadre d'un commerce aussi spécialisé.

Ce qui est intéressant, c'est le fait que cette opacité du marché se retrouve à l'intérieur même des firmes qui en sont les principaux acteurs. Au sein de celles-ci, la coopération est fort loin d'être une évidence. Nous avons déjà évoqué le partage du travail et la spécialisation des tâches au sein de la compagnie Briers-Heusch-von Cassel. Celle-ci, sans se situer au niveau du négoce des Helman, que l'on a vu plus haut, est sans aucun doute possible un des acteurs majeurs du marché de la joaillerie dans l'espace germanique du premier tiers du XVII<sup>e</sup> siècle. Sa fortune en aurait fait, dans la première moitié du siècle, la seconde entreprise marchande francfortoise, derrière celle du grand banquier Johann von Bodeck (19) ; on la voit, par ailleurs, en contact avec de grands noms de la joaillerie ou de la finance de l'époque, tels Hans de Witte (à Prague) ou Heinrich von Ryssel (à Leipzig) (20). Enfin, cette société aurait connu une croissance extrêmement rapide : son capital serait passé de 36 000 à 517 700 *Reichstaler* entre 1620 et 1636 (21). S'il ne s'agit que d'un exemple, celui-ci est donc significatif. Or, à l'intérieur de la société, on

observe de tout, sauf une coopération dénuée d'arrière-pensées. Chacun de ses membres semble chercher à réduire l'incertitude concernant les secteurs d'activité se situant en dehors de ses propres attributions. On voit ainsi les principaux membres de la compagnie multiplier les moyens de contrôler les domaines d'activités qui dépassent leur compétence propre : Daniel Briers, l'acheteur-vendeur itinérant, marie sa fille au comptable de la société ; Gerhard Heusch, le marchand capitaliste, prend pour gendre un lapidaire employé de longue date par Daniel Briers (22). Au centre de toutes les attentions, on trouve, bien sûr, la comptabilité centrale de l'entreprise : tenue, durant les premières années de la compagnie, par le gendre de Daniel Briers, également surveillée par le frère de Gerhard Heusch, elle relève du domaine de compétence de Ruland von Cassel (23). Bien plus : le quotidien de la compagnie semble dominé par la méfiance. Les informations ne sont échangées qu'à contrecœur, quand elles ne font pas délibérément l'objet de rétention : Johann Press, comptable de la compagnie de 1624 à 1630, dit tenir les données nécessaires à son travail de Gerhard Heusch, seul à les posséder et qui, des semaines durant, l'empêche d'accéder au courrier, en même temps qu'il se fait presser par Ruland von Cassel de tenir les comptes (24). Ce même Press dit d'ailleurs ignorer la répartition des tâches présidant au fonctionnement de la compagnie (25) ! On aurait donc bien tort de considérer l'entreprise comme une « boîte noire » au seuil de laquelle cesseraient les asymétries d'information et le jeu sur celles-ci. Au contraire, elle apparaît comme un lieu de tensions et de contrôle mutuel permanents (26).

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

(22) ISG Frankfurt, 1.2.2. Ratssupplikationen 1621 vol. 1 p. 459-460 (lect. 12/06/1621) ; 1621 vol. 2 p. 135-136 (lect. 30/08/1621) ; DIETZ Alexander, *op. cit.*, vol. 2 p. 82 ; ISG Frankfurt, 1.2.2. Ratssupplikationen 1615 vol. 2, p. 88-89 (lect. 31/08/1615), 1622 vol. 3, p. 261-262 (lect. 20/08/1622), 1624 vol. 2 p. 183-184 (lect. 08/07/1624) ; Hessisches Hauptstaatsarchiv Wiesbaden (HHStAW), Abteilung 1165 R 1, Herbstmesse 1623.

(23) ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 398, Bilanz der Ostermess 1623 aus Nicolaus Ruland und Orlando Heusch gehaltierten Büchern.

(24) ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/, p. 375-376 ; DIETZ Alexander, *op. cit.*, vol. 2, p. 234.

(25) ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 45, p. 375, témoignage du second comptable – engagé à Anvers en 1623 – de la compagnie, Johann Press.

(26) L'étude de cette comptabilité, qui n'est pas l'objet de cet article, permet d'expliquer ce contrôle mutuel : la comptabilité de l'entreprise apparaît comme un outil essentiel de la mutualisation des risques (chaque bijou, chaque joyau est ainsi divisé en un certain nombre de parts possédées, suivant une multitude de combinaisons possibles, par les différents membres de la compagnie ou des investisseurs extérieurs à celle-ci). Cette mutualisation des risques est d'autant plus importante que, pour les années 1621-1624 (pour lesquelles la comptabilité centrale de l'entreprise est en partie conservée) on ne trouve pas trace d'assurance des bijoux.

*Suite de la note 16* – KELLENBENZ Hermann, *Sephardim an der unteren Elbe*, Wiesbaden, Steiner, 1958, p. 200 ; Anonyme, *Geschichte der Handelskammer zu Frankfurt a.M. (1707-1908)*, Francfort-sur-le-Main, Baer, 1908, p. 10 ; DIETZ Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte*, Francfort-sur-le-Main, Minjon, 1910, vol. 1, p. 387.

(17) ISG Frankfurt 1.2.2. Ratssupplikationen 1666 p. 60-61, (lect. 15/02/1666), supplique de l'ensemble des courtiers de Francfort.

(18) ISG Frankfurt 1.2.2. Ratssupplikationen 1630 vol. 1 p. 147 (lect. 16/03/1630), supplique de Daniel Laux.

(19) DIETZ Alexander, *Frankfurter Handelsgeschichte*, Francfort-sur-le-Main, Knauer, 1921, vol. 3, p. 221.

(20) Heinrich von Ryssel, originaire de Maastricht, est l'un des plus importants joailliers de Leipzig ; FISCHER Gerhard, *Aus zwei Jahrhunderten Leipziger Handelsgeschichte 1470-1650*, Leipzig, Zentralantiquariat der DDR, 1978 = 1929, p. 164, 180, 268-269. ERNSTBERGER Anton, *Hans de Witte, Finanzmann Wallensteins*, Wiesbaden, Steiner, 1954, p. 218, 317-318.

Les quelques extraits de courriers échangés au sein de la compagnie à avoir été conservés incitent à penser que ce contrôle mutuel porte également sur l'estimation du prix au sein de la compagnie. Gerhard Heusch, depuis Francfort, réclame à von Cassel l'achat de marchandises d'une valeur déterminée ; inversement, lorsque celui-ci achète des pierres brutes, il livre des estimations des sommes qu'elles pourront rapporter une fois travaillées (27). Mais ce contrôle ne peut, sans doute, en dernière analyse, supprimer l'aspect individuel de toute estimation : lorsque Daniel Briers, pour conclure une vente, en passe par du troc, c'est lui seul qui estime les bijoux qu'il reprend (28). L'absence de correspondance suivie ne permet guère, malheureusement, d'explorer plus avant cette voie : mais il est déjà certain que l'estimation des bijoux était un problème débattu au sein de la compagnie, et qu'elle n'y était pas moins problématique que sur le reste du marché.

C'est cependant un autre point qui retient l'attention : la manière dont la compagnie Briers-Heusch-von Cassel présentait ses prix à un regard extérieur. Le constat dressé est alors surprenant : ces prix ne semblent pas obéir à la loi de l'offre et de la demande, mais tendent à rester fixes, autant que possible. Les livres de la compagnie tenus à Vienne, une des grandes places d'écoulement de la marchandise, montrent qu'entre le prix affiché des bijoux et le prix effectif de leur vente, le rabais moyen n'est que de 2,3 % – autant dire rien, dans un commerce où, lors de ventes forcées, le prix réel peut n'être que dérisoire au regard de l'estimation (29). Cette absence de rabais, de plus, ne peut s'expliquer par l'abondance de la demande : un tiers, seulement, des objets reçus à Vienne cette année-là ont été vendus dans cette ville, les autres ayant été dans leur grande majorité réexpédiés à Prague ou à Linz, où leur devenir est inconnu (30). Elle relève donc d'un choix

(27) Lettre de G. Heusch à R. von Cassel (7 juillet 1623), et de R. von Cassel au premier comptable de la compagnie, N. Ruland (10 et 16 mars 1623), ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243 /22/ p. 77, 79 et 384.

(28) Cette vente, effectuée par D. Briers à l'Empereur en juillet 1623, est payée pour partie par la Monnaie de Prague, pour partie par le courtisan Karl von Lichtenstein, mais aussi par « toutes sortes d'objets de la Kunstammer » impériale ; HHSStAW Abteilung 1165 R 2, p. 26 verso, 02/07/1623.

(29) HHSStAW Abteilung 1165 R 11, moyenne calculée sur les 185 bijoux vendus en 1623, pour lesquels on dispose de l'estimation de départ et du prix de vente. Un exemple célèbre de variation des estimations est celui de Christian IV, qui, au début de la guerre danoise (1625), s'était vu offrir un collier estimé à 700 000 couronnes par le roi d'Angleterre, mais n'en a obtenu, après bien des difficultés, que 110 000 couronnes. REDLICH Fritz, *The German Military Enterpriser and his Work Force. A Study in European economic and social History*, Wiesbaden, Steiner, 1964-1965, volume 1, p. 403.

(30) HHSStAW Abteilung 1165 R 3.

(31) Lettre de Ruland von Cassel (Anvers) à Nicolas Ruland (Francfort sur le Main). G. Heusch juge lui préférable de ne pas acheter un lot de diamants proposés à un prix avantageux, mais qu'il faut payer en liquide. ISG Frankfurt 1.6.2. Reichskammergericht : Prozessakten, Nr. 243, /22/, p. 75 et 391

(32) DIETZ Alexander, *op. cit.*, tome 2, p. 235, indique, par exemple, que la compagnie s'est vu payer des bijoux en bœufs de Hongrie. Surtout, il

délibéré des joailliers : mieux vaut ne pas vendre, ou ne pas vendre immédiatement, que faire varier l'estimation. Ce choix est celui du risque : s'il laisse espérer des profits élevés (Ruland von Cassel parle, dans ses lettres, de gains de l'ordre de 100 %), il fait aussi planer, en permanence, la menace d'une crise de liquidités (31). Il n'est tenable, bien sûr, qu'aussi longtemps que ces liquidités ne font pas défaut : sans elles, ce serait la faillite, et il faudrait brader le stock. Ce choix n'interdit d'ailleurs pas toute négociation avec le client : d'une discussion sur le prix, on passe à un débat sur les moyens de paiement, ce qui permet *de facto* de faire varier la somme effectivement versée (32).

On pourrait, dès lors, croire que l'estimation perd de son importance. Mais il n'en est rien : bien sûr, l'estimation fait partie d'une négociation commerciale, mais davantage en tant que cadre qu'en tant que variable d'ajustement. Les joailliers de la compagnie Briers-Heusch-von Cassel préfèrent, en effet, maintenir leurs estimations, fondées sur une compétence qu'eux seuls possèdent (ou feignent de posséder) en commun (les dissensions internes au groupe pouvant être fortes) que mettre le doigt dans l'engrenage de la négociation... et cette préférence leur fait encourir le risque d'une crise de liquidités. Il faut donc que ces estimations soient, pour la compagnie, d'une grande importance. Sans doute sont-elles, de fait, un moyen d'établir une notoriété professionnelle : les joailliers ne peuvent se permettre d'ajuster en permanence les prix de leurs marchandises, cette donnée si énigmatique pour le profane, sans craindre de perdre la supériorité que leur offre leur compétence sur le marché.

La présente description du marché de l'orfèvrerie-joaillerie fait donc apparaître celui-ci comme un espace social largement structuré par le problème des compétences des uns et des autres. Le niveau des prix, en particulier, apparaît moins comme une variable suivant mécaniquement l'évolution de l'offre et de la demande que comme un enjeu qui cristallise les caractéristiques de l'une et de l'autre et permet l'affirmation, sur le marché, de positions différentes. Bien sûr, ces positions tiennent compte des opportunités et des débouchés : en fin de compte, il faut vendre... Mais, dans ce marché de spécialistes, il faut vendre tout en maintenant sa légitimité. L'estimation des objets d'orfèvrerie et de joaillerie, dans ces circonstances, apparaît à la fois comme l'expression et l'affirmation d'une compétence.

signale (p. 242-243) d'énormes difficultés de recouvrement des créances au cours des années 1630. Ces difficultés de recouvrement ne semblent pas être un cas isolé : l'étude du cas de firmes anversoises montre que si, dans les années 1640, le marché du diamant traverse une crise, c'est du fait du manque non d'acheteurs mais de bons payeurs. Il n'est pas indifférent de noter que les acheteurs, qui peuvent avoir des difficultés à estimer le prix de la marchandise, ont en revanche de meilleures informations sur la valeur réelle du paiement qu'ils effectuent. BAETENS Roland, *De Nazomer van Antwerpen Welvaart : de diaspora en het handelshuis De Grootte tijdens de eerste helft der 17de eeuw*, Bruxelles, Gemeentekrediet van België, 1976, tome 2, vol. 2, p. 103.