Ron Harris, ***Going the Distance: Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700***. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2020. xiii + 465pp., Cartes, figures, tableaux, notes, bibliographie, index. Chiffon; ISBN: 9780691150772, 39,95 $ US.

Le livre de Ron Harris Going the Distance: Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700 affirme que la société était la forme ultime et par excellence pour une organisation commerciale intéressée par le commerce à longue distance. Cette institution émerge dans le monde anglo-germanique au XVIIe siècle. Il devient la structure commerciale optimale pour maximiser les profits des entreprises et maintenir les réseaux commerciaux. Dans une introduction complète, Harris promet de démontrer cette position wébérienne trop familière en quatre parties. Le lecteur trouvera plutôt un livre consacré à l'histoire mondiale des organisations commerciales se terminant par une brève introduction historique aux entreprises britanniques et néerlandaises des Indes orientales.

Harris ne consacre que la dernière des quatre parties de son livre pour démontrer sa thèse. La première partie décrit la méthode, la seconde utilise des cadres juridiques pour illustrer comment les prescriptions judiciairement étayées sont le moyen optimal de comprendre le fonctionnement d'une entreprise et la troisième explore les précurseurs de la société par actions. La troisième partie écarte l'argument en montrant que le commerce à distance est, en fait, un concept relatif et que les personnes morales exerçaient leurs activités sous le titre juridique de la société avant la constitution des sociétés par actions.

En raison du déséquilibre du contenu, la démonstration de l'argument principal semble incomplète. On obtient un excellent historique comparatif des structures d'entreprise, mais pas un autre axé sur la preuve de l'efficacité des entreprises par la thèse. De plus, on s'appuie exclusivement sur la littérature secondaire, on a tendance à s'appuyer sur de larges définitions conceptuelles et on ne veut pas reconnaître les continuités historiques entre les sociétés idéalisées et leurs précurseurs institutionnels, contribuant à la faiblesse générale de l'argumentation du livre. Le commerce longue distance est le principal avantage conféré au commerce par la société selon l'auteur. Cependant, l'auteur ne donne pas une définition cohérente du commerce à longue distance. Si le lecteur fait une inférence, c'est que le commerce à longue distance est tout commerce qui traverse plusieurs plans d'eau où au moins deux mers se trouvent sur des plaques tectoniques différentes. Cette prémisse apparaît malgré les principaux commerçants à longue distance du monde prémoderne tels que les marchands arabes, chinois, hanséatiques, indiens et du nord de l'Italie apparaissant dans les «micrétudes» de Harris tout au long du livre. Utiliser la distance maximale possible comme mesure de la longue distance ne tient pas compte du fait qu'il s'agit historiquement d'un terme relatif. Une utilisation approfondie de la littérature secondaire aurait pu surmonter ce problème. Fernand Braudel, qui figure dans la bibliographie, soutient que le commerce à distance était relatif en termes commerciaux et que sa pratique n'est pas en corrélation avec le succès commercial. Ce n'est pas parce que l'on a pris la distance que son entreprise était plus lucrative. Un examen plus approfondi d'arguments comme ceux-ci aurait affiné le terme et présenté une réalité historique convenablement nuancée. En ce qui concerne les proto-sociétés avant les sociétés mixtes romantiques, Harris utilise sa métrique ambiguë à longue distance en conjonction avec la capacité de générer des profits massifs comme conditions suffisantes pour affirmer que les guildes et autres formes d'entreprise de la société civile en Europe ne sont pas de véritables entreprises. Cette minimisation de la nature corporative des guildes est une fausse déclaration historique importante. L'auteur va jusqu'à dire qu'il s'agissait uniquement d'organismes de réglementation et non d'entités commerciales. Un rapide coup d'œil sur l'histoire de nombreuses communes du nord de l'Italie au cours

de leur urbanisation au Haut Moyen Âge démontre que les guildes étaient des organisations à vocation commerciale qui négociaient avec les propriétaires terriens pour diriger l'activité économique des communautés et former des gouvernements autour d'ambitions commerciales.

En fin de compte, le travail de Harris est entravé en omettant une exploration des mentalités historiques et en s'appuyant fortement sur les résultats plutôt que sur les processus en tant qu'indicateurs. Les marchands médiévaux de toute l'Europe auraient trouvé que le commerce le long de l'axe est-ouest de Londres à Novgorod sur une grande distance étant donné la technologie de l'époque et les défis géopolitiques de la route, tout comme les marchands hanséatiques l'ont fait entre leurs kontors à Novgorod et à Londres. Le monde méditerranéen avait un réseau commercial complexe de distances variables qui, depuis l'antiquité, avait soutenu certaines des plus grandes économies de l'ère préindustrielle et ces distances étaient beaucoup plus courtes que ce que Harris envisage comme longue distance. Beaucoup de ces routes étaient très rentables pour leurs marchands. Le succès dans cet environnement commercial n'exigeait pas la société en tant que forme institutionnelle. On a également tendance à supposer que le commerce à longue distance doit être une transaction directe à guichet unique entre les contacts commerciaux. Si une marchandise doit s'arrêter sur plusieurs marchés géographiquement distincts, le réseau n'est-il pas alors à longue distance? Les marchands vénitiens qui vendent des épices ont peut-être acheté leurs produits dans le Moyen-Orient relativement proche, mais les produits étaient tout aussi susceptibles d'avoir voyagé d'Inde pour arriver là où l'Italien les a achetés que le dernier acheteur avant de les vendre aux consommateurs. Un tel réseau est longue distance malgré la possibilité de distances commerciales plus courtes en son sein. Les liaisons commerciales entre les lieux demeurent même si les routes de transaction ne sont pas directes.

En ce qui concerne la définition des sociétés, Harris associe trop étroitement la définition à la société par actions, qui devrait être considérée comme un sous-type de l'entité juridique plutôt que comme l'archétype. Les guildes qui dominaient une grande partie des marchés du travail formés en Europe et au Moyen-Orient étaient des entreprises prospères. Axées avant tout sur l'établissement d'une paix économique avec leurs bienfaiteurs financiers et d'autres industries secondaires dans les villes, les guildes devraient être reconnues comme certaines des entreprises les plus stables et les plus responsables de l'histoire qui, bien que n'étant pas nécessairement engagées dans le commerce à longue distance, étaient des nœuds dans les réseaux longue distance. tous les mêmes.

Le livre de Harris n’est pas une histoire de la société ou de la perfection du commerce à longue distance orienté vers l’Europe. Il s'agit d'un résumé historiographique des approches de l'histoire des entreprises et d'une évaluation de leur pertinence par rapport à l'histoire des entreprises anglaises et néerlandaises de l'Inde. Malgré les inconvénients du livre qui le rendent inéligible pour être considéré comme un travail définitif sur le sujet ou comme un texte historique de base, il offre un compte rendu intéressant de longue durée de l'invention de la société par actions en Europe germanique, en le reliant à l'ancien et au contemporain. formes institutionnelles sous une lumière wébérienne peut-être pardonnable.

Éric Pécile
Université de Toronto