



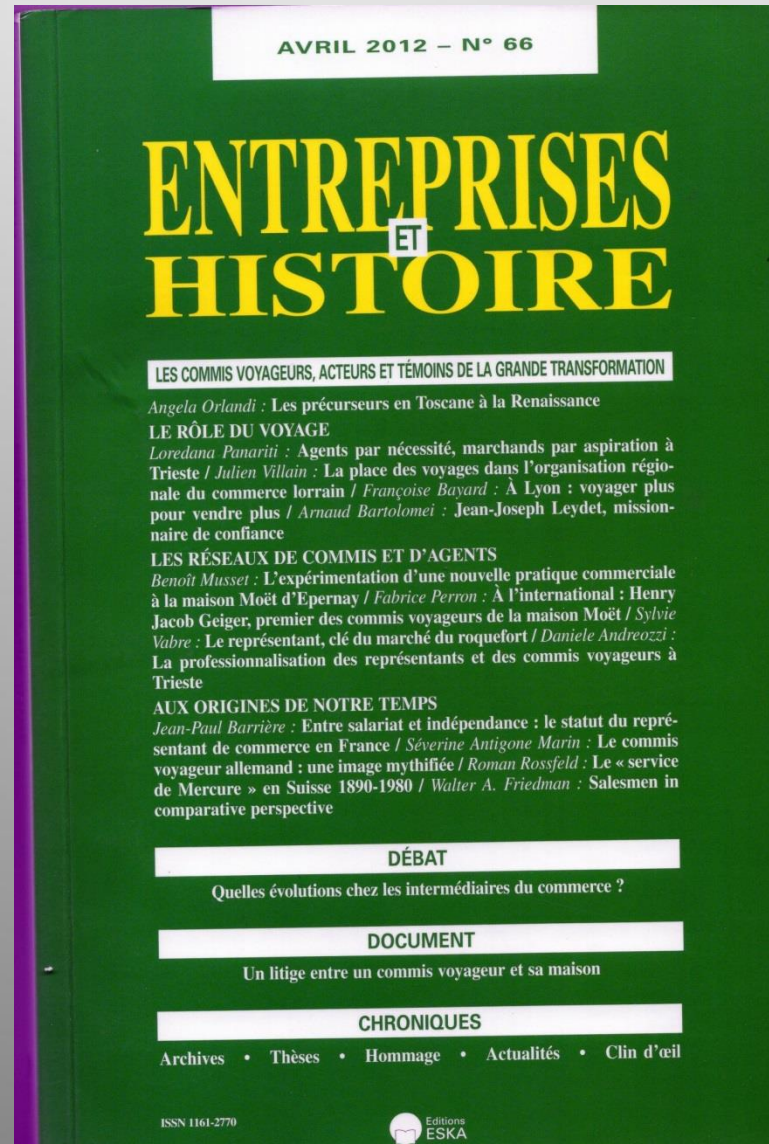
***The Foundations of Trust Relations among Merchants (France-Europe, 18th-19th Centuries):
The Benefits of a Quantitative Analysis of Private Correspondence***

Arnaud Bartolomei, Université Côte d'Azur
IEARN, « The Social life of Commercial trust », 21 février 2018

Introduction: 1750-1850, a « commercial revolution »?

On one side, we make a first empiric observation: we notice a lot of mercantile innovations during the period 1750-1850 in the commercial practice (relational practices, informational practices...)

The birth of salesman



Development of commercial press

AÑO DE 1815

CADIZ.

N. 12

Vientos que han reynado en los dias que comprehende la fecha de esta Lista.

AL MEDIO DIA.

AL PONERSE EL SOL.

13 NO. bonancible.	NO. bonancible.
14 N. fresco.	NO. fresco.
15 E. fresco.	E. fresco.
16 E. fresco.	E. fresco.
17 E. fresco.	E. bonancible.
18 S. bonancible.	O. bonancible.
19 S. bonancible.	NO. bonancible.

Embarcaciones que han entrado en esta bahia desde 12 hasta 19 de Marzo.

22 Berg. español Carlota, Juan de Ibarra, de Bilbao en 15 dias con harina y mercancias, a D. Ignacio Casal, y lo despacha D. Angel Gazzino para la Coruña.

Berg. idem S. Luis, Vicente Mayans, de Sanlúcar en 1 en lastre, a D. Juan Van Herck; se fleta para qualquier puerto de Europa ó de América.

Quechemarin idem el Angel de la Guarda, Mariano Echavarría, de Bayona de Francia y Mundaica en 17 con carne, tocino, harinas y mercancias.

Falucho idem la Divina Pastora, Miguel Furió, de Sevilla en 3 con arroz.

23 Goleta portuguesa N. S. de Gracia, José María Andrade, de Burdeos en 17 dias con harina, a D. Benito Picardo.

Queche dinamarcas la Justina, Christian Moller, de idem en 16 dias con trigo, harinas y habas, a la Sra. viuda de Boom.

Diate portuguesa N. S. del Buen Viage, Antonio Pereyra, de Lisboa en 4 dias con carne.

Goleta sueca Neptuno, Christian Ewalei, de Nantes en 14 dias con trigo y harina, a la Sra. viuda de M. Roberts y Comp.

24 Berg. frances la Amable, José Jourdan, de Burdeos en 20 dias con trigo y harinas.

Laud ingles S. Francisco, Matias Coruebite, de Gibraltar en 7 con mercancias.

Xaveque español el Sto. Cristo del Buen Viage, Manuel Marcelo, de Lisboa en 3 con carne, arroz y cebada.

Tartana idem Sa. Ana, Ramon Perez, de Sevilla y Sanlúcar en 2 con trigo.

Místico idem N. S. de Regla, José Dorado, de idem en 1 con trigo.

25 Laud el Sto. Cristo del Grao, Mariano Sans, de Valencia y Algeciras en 2 dia con vino, ajos, cañamo y ropas.

Falucho N. S. de los Desamparados, Manuel Furió, de Málaga en 4 con vino.

Falucho S. José, Bautista Viñas, de idem en 2 con vino.

Místico S. Antonio, Miguel Rodriguez, de idem en 4 con vino y otros efectos.

Laud S. Antonio, Gaspar Garriga, de Algeciras en 2 con vino y aguardiente, todos españoles.

Polacra otomana N. S. de Idra, Lázaro de Juan, de Lorna y Málaga en 4 dias con trigo, a los Sres. Jordan, Oseto y Comp.

Xaveque ingles la Misericordia, Antonio Laviana, de Gibraltar en 3 dias con rom y mercancias.

Xaveque ingles Reding, Nicolas Vila, de Gibraltar en 2 dias con carne y mercancias, a D. José Moreno.

16 Cinco laides titulados S. Francisco, S. Antonio, S. José, S. Antonio y S. del Carmen, Bautista Conill, Ramon Mataró, Sebastian Lloveras, Antonio Dorch, y Narciso Paré, todos del Vendrell en 12 dias con vino y aguardiente.

Quechemarin N. S. de Regla, Agustín Fernandez, de Gibraltar en 2 con vino y otros efectos.

Místico N. S. del Carmen, Ramon Dorado, de Algeciras en 2 con ropas.

Pingue N. S. de la Misericordia, Antonio Pruna, de Málaga en 4 con vino, aguardiente y otros efectos.

Laud N. S. del Carmen, Pedro Orta, de Salou en 13 con vino, aguardiente y avellanas.

Laud San Antonio, Sebastian Rosil, de Lloret en 12 con vino.

Laud S. Antonio, Gerardo Estaper, de Salou en 12 con aguardiente.

Berg. de guerra ingles Jasper, del crucero; salió el 19.

17 Místico N. S. del Carmen, Silvestre Martín, de Sitges y Villanueva en 17 con vino y aguardiente.

Místico N. S. de la Cinta, Francisco Rodriguez, de Algeciras en 3 con ropas.

Místico S. José, Francisco Serafin, de Tarifa en 2 con aguardiente.

Místico N. S. del Carmen, Francisco Martínez, de Málaga en 3 con cebada y pasas.

Místico N. S. de los Dolores, Francisco Quintero, de idem en 2 con pasas.

Laud S. Vicente Ferrer, Magín Sisa, de Salou en 9 con aguardiente.

19 Goleta española el Caballo Marino, Pedro Grasselli, de Génova y las Aguilas en 9 dias con malz y otros efectos.

Glófi, para Génova.

Berg. Brothers, Archibald Menair, a los Sres. D. Guillermo Duff Gordon y Comp.

Berg. Sans Souci, Alexander Adams, a Don Ricardo Meade.

Berg. Terwan, John Roxbury, a los Sres. Terry herms. y Comp., para Londres.

Berg. Union, David Aris, a los Sres. Strange y C.

Frag. Neptuno, Justino Daniel McCarthy, a D. Pedro La Cave, para Londres.

Berg. Fame, Tomas Marsh, a D. Pedro La Cave, para Bristol y Liverpool.

Polacra la Mariana, Guillermo Castle, a Don Juan A. Butler, está de venta.

Berg. York Union, James Jeffries, a los Sres. Fleetwood, Arguibel y Comp., para Bristol.

Berg. Hary, J. Backer, a D. Juan Nicolas Boh.

Berg. Strenuous, John Donovan, a D. Pedro L. Cave, para Londres.

Berg. Amistad, Jayne Harrison, a D. Juan Van Herck.

Berg. Telemaco, Joseph Desant, a los Sres. Strange y Comp.

Frag. Hibernia, Jayme M. Eacher, a los Sres. D. Guillermo Duff Gordon y Comp., se vende ó se fleta.

Polacra Eagle, Antony Rossi, a los Sres. Jordan, Oseto y Comp.

Berg. N. S. de Gracia, Antonio Crovetto, a D. Antonio Glófi, para Lorna y Nápoles.

Xaveque la Merry, Nicolas Miquel, a los Sres. Gordon, Shaw y Comp.; se fleta para el Mediterraneo.

Xaveque Coragioso, Diego Casanova, a D. José de Nerini, para Génova.

Berg. Perseverance, William Cook, para el norte.

Goleta Traser, Antony Buntlich, a D. José de Nerini, para Trieste.

Polacra S. Jorge, Antonio Ferreri, a los Sres. Jordan, Oseto y Cp.

Berg. Albion, Alexander Morrison.

Berg. Margaret, Luis Pedemonte, a D. Antonio Picardo.

Xaveque N. S. del Rosario, Juan Bautista Vadaro, a D. Tomas Ravina.

Queche Haanah, Thomas Bertie, a los Sres. Strange, para las Islas Bermudas.

Polacra la Bella Carolina, Manuel Reggio, a D. Ignacio Casal.

Berg. el Amor Divino, Antonio Gheris, a Don Pablo S. Odero.

Xaveque Reding, Nicolas Vila, a D. José Moreno.

Laud la Fortuna, Domingo Prospero.

Berg. Orestes, Juan Andrea Roso, a los Sres. Ponte y Comp.

Berg. el Astrólogo, Manuel Audibert, a D. Benito Picardo.

Berg. el Rivalora, Antonio Semini, a D. Benito Picardo.

Berg. Aguila, Juan Ragusa, a D. Benito Picardo.

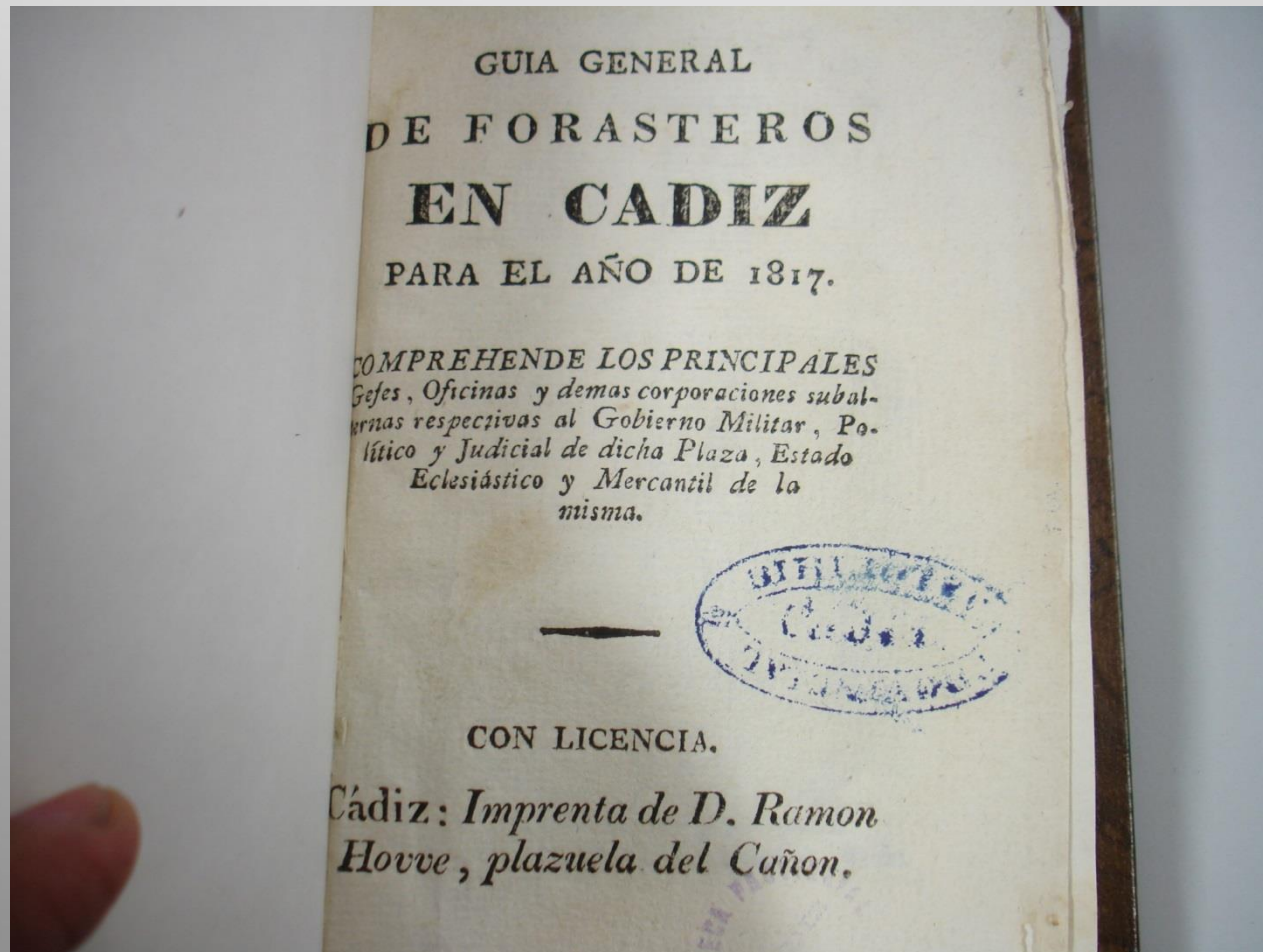
António

plandese, americano y otomanos de la semana anterior.

Diffusion of use of trading cards



Generalization of mercantile almanac



Multiplication of guidebooks mercantile



GUIDE DES NÉGOCIANS

DANS TOUTES LEURS ENTREPRISES MERCANTILES.

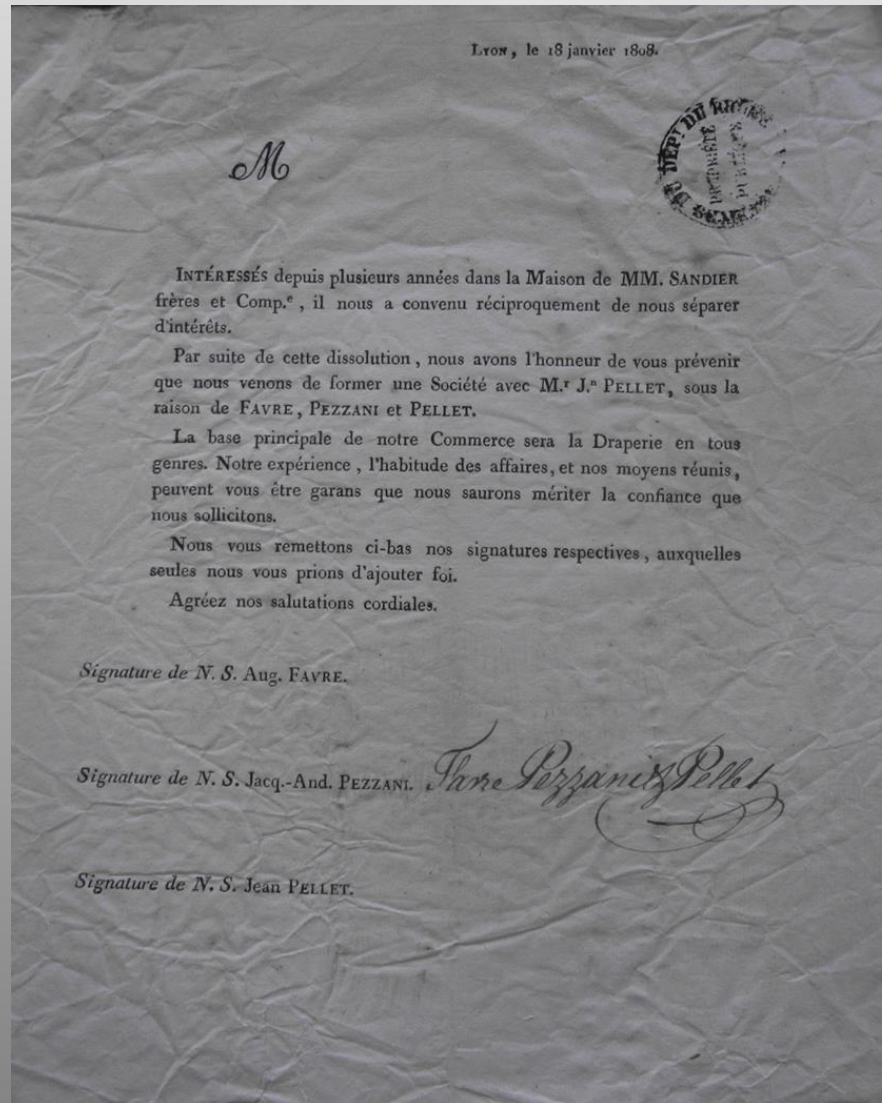
IDÉE GÉNÉRALE ET HISTORIQUE DU COMMERCE.

ON entend dans le sens général, par le mot *Commerce*, une communication réciproque que les hommes se font entre eux des produits de leurs terres et de leur industrie.

La providence infinie, dont la nature est l'ouvrage, a voulu, par la variété qu'elle y répand, mettre les hommes dans la dépendance les uns des autres. L'Être suprême en a formé les liens, afin de porter les peuples à conserver la paix entr'eux, et à s'aimer.

Cette dépendance réciproque des hommes par la variété des denrées qu'ils peuvent se fournir, s'étend sur les besoins réels ou sur des besoins d'opinion.

Apparition of circular letters to inform on the birth of a commercial society...



Or to diffuse commercial information

Qualité	Quantité	Concours du Douane	Observations
Grèce	Ballon	le 1/2 kilogramme	
Mestomp à Brie grande	406	16 ⁺ 25 ⁺ 26 ⁺ à 1/2	Quelques Ballons en Dinde de Supérieure. Les autres à f. 24. le 1/2 K ^o , et quelques autres Dinde de 21 à 22. — Les Mestomp de 19 à 20 le 1/2 K ^o , ou bien moyen fin f. 18. 2 f. 18 50 ⁺ , moyen f. 17 50 ⁺ , moyen fin f. 16 50 ⁺ à f. 17. — Soie f. 16 25.
Andinople	18	17 ⁺ 2 18 ⁺	Les Soies d'ici le marché et le bien de moyen à moyen fin.
Brousse	143	14 ⁺ 50 ⁺ 16 ⁺	La Soie de qualité rare, ou Soie de f. 15 50 ⁺ à f. 16. le 1/2 K ^o . — La Soie de f. 15 25 ⁺ ou Soie de f. 15. — On a vu quelques Ballons de f. 14 50 ⁺ à f. 14 75 ⁺ .
Mestomp à Brie grande	4	14 ⁺ 50 ⁺	Les 4 Ballons de Soie ordinaire ou Soie au prix de f. 14 50 ⁺ à 1/2 K ^o .
Brousse	4	15 ⁺	Les 4 Soies de bien moyen fin, bonne qualité ou Soie à f. 15, le 1/2 K ^o .
Andinople	10	15 ⁺	On demande f. 15 le 1/2 K ^o de ces 10 Soies, qui sont mélangées d'ordinaire et l'on en refuse f. 14 50 ⁺ , prix offert.
Amasia	10	15 ⁺	On demande f. 15 le 1/2 K ^o de ces 10 Soies, qui sont mélangées d'ordinaire et l'on en refuse f. 14 50 ⁺ , prix offert.
Payembol	63	11 ⁺ 50 ⁺	On forait quelques Ballons de bonne qualité à f. 11 50 ⁺ le 1/2 K ^o , Soie exemple, mais une forte partie d'ordinaire à f. 12. 50 ⁺ 6 p ⁺ 10. — Soie prix fait p ⁺ 21 50 ⁺ à la fois.
Candie	7	12 ⁺ 75 ⁺ 13 ⁺ à 1/2	Il y a de la bonne marchandise, Soie à f. 13. le 1/2 K ^o .
à Reporter	701		
B. Joux			

Professionalization of various commercial agents (broker, attorney, business agent...)

J'ai l'honneur de vous prévenir que je viens de former un Etablissement, qui a pour objet la liquidation des Créances de toute nature sur l'état et sur les particuliers, les Recouvrements qui en seront la suite, ceux des Rentes perpétuelles et viagères, Pensions, Traitemens, Indemnités, Loyers, Fermages et Effets de commerce; les Ventes et Achats de toutes propriétés mobilières et immobilières, l'Administration des Immeubles, et enfin toutes les Affaires litigieuses.

Je bornerai mes honoraires à 3 p. 0/0 sur les sommes au-dessous de 500 fr., à 2 1/2 p. 0/0 sur celles de 500 à 1000 fr., et à 2 p. 0/0 sur celles au-dessus de 1000 fr. indéfiniment.

Je desire que mes services puissent vous être utiles, ainsi qu'à vos amis, et je ferai tout ce qui dépendra de moi pour répondre dignement à votre confiance.

Vous trouverez ci-joint un modèle des pouvoirs que vous pourriez être des-à-présent dans le cas de me confier.

One possible interpretation: these new technologies allow relational practice more opened and more impersonal

« Le parti [des entrepreneurs sedanais] de faire voyager... des commis de confiance, des voyageurs intelligents » et de « répandre dans presque toutes les parties de l'Europe des lettres circulaires avec offre de leurs draps à des conditions capables de leur mériter la préférence » (G. Gayot, *Les draps de Sedan*, 1998, p. 403-404)

Divers individus « toujours opposés au sentiment général ont trouvé que l'Almanach nuisait aux marchands de ces trois villes qui, établis depuis longtemps, tiennent une correspondance exclusive avec d'autres Marchands ou Négociants du Royaume ou de l'Etranger, parce qu'ils leur sont seuls connus, et que cet Almanach indique ceux qui peuvent entrer en concurrence avec eux » (Préambule, *Almanach du Commerce des villes de Lille, Douay et Dunkerque*, 1787).

On the other side, this hypothesis finds an echo in various historiographic currents with the classic interpretations of:

- The growth of markets (P. Verley, J. de Vries,)
- The embedness/desembedding of economic sphere (Polanyi vs Granovetter)
- The depersonalization of economic relations (A. Chandler, D. North, A. Greif)

- **Alfred Chandler** remarque qu'à la fin du XVIII^e siècle, diverses transformations amènent « le monde spécialisé et impersonnel des revendeurs, importateurs, facteurs, courtiers et commissionnaires des ports maritimes et fluviaux, [...] à supplanter le monde personnalisé du marchand colonial » (*La main visible*, 1977).
- **Avner Greif** oppose le commerce « communautaire » des marchands maghribis, régulé par la *réputation*, au commerce « libéral » des marchands génois, régulé par le *droit* (*Annales HSS*, 1998)
- **Douglass North** affirme que le que « le monde occidental est passé du monde simple des échanges personnels au monde complexe et interdépendant [des échanges impersonnels] » grâce à l'adoption d'institutions juridiques formelles (*Le processus du développement économique*, 2005)

So, our project purpose test the hypothesis of a commercial revolution in Europe in 1750-1850 by an empirical investigation quantitative realized about three panel of documents:

- a series of 2,000 printed circulars received by five of the most important French merchant houses (Briansiaux from Lille, Greffulhe Montz from Paris, Veuve Guérin from Lyons, Foache from Le Havre and Roux frères from Marseilles)
- a series of 500 beginning of commercial correspondence between the firms Roux frères and Greffulhe and a representative panel of European commercial firms
- and a sample of 3000 notary proxies gived in Paris, Marseilles, Lyons and Lille in 1751, 1800 and 1851

Principal hypothesis tested with the corpus of correspondence and printed circulars:

We assist to the disappearance of relational practices based on confessional/familial ties or on personal recommendations and to the growth of relational practices more prospective and impersonal, based on the « cost/benefit calculation » (description of products, of prestations' tariff, of associates' experience,)?

Our two conclusions

A commercial revolution?

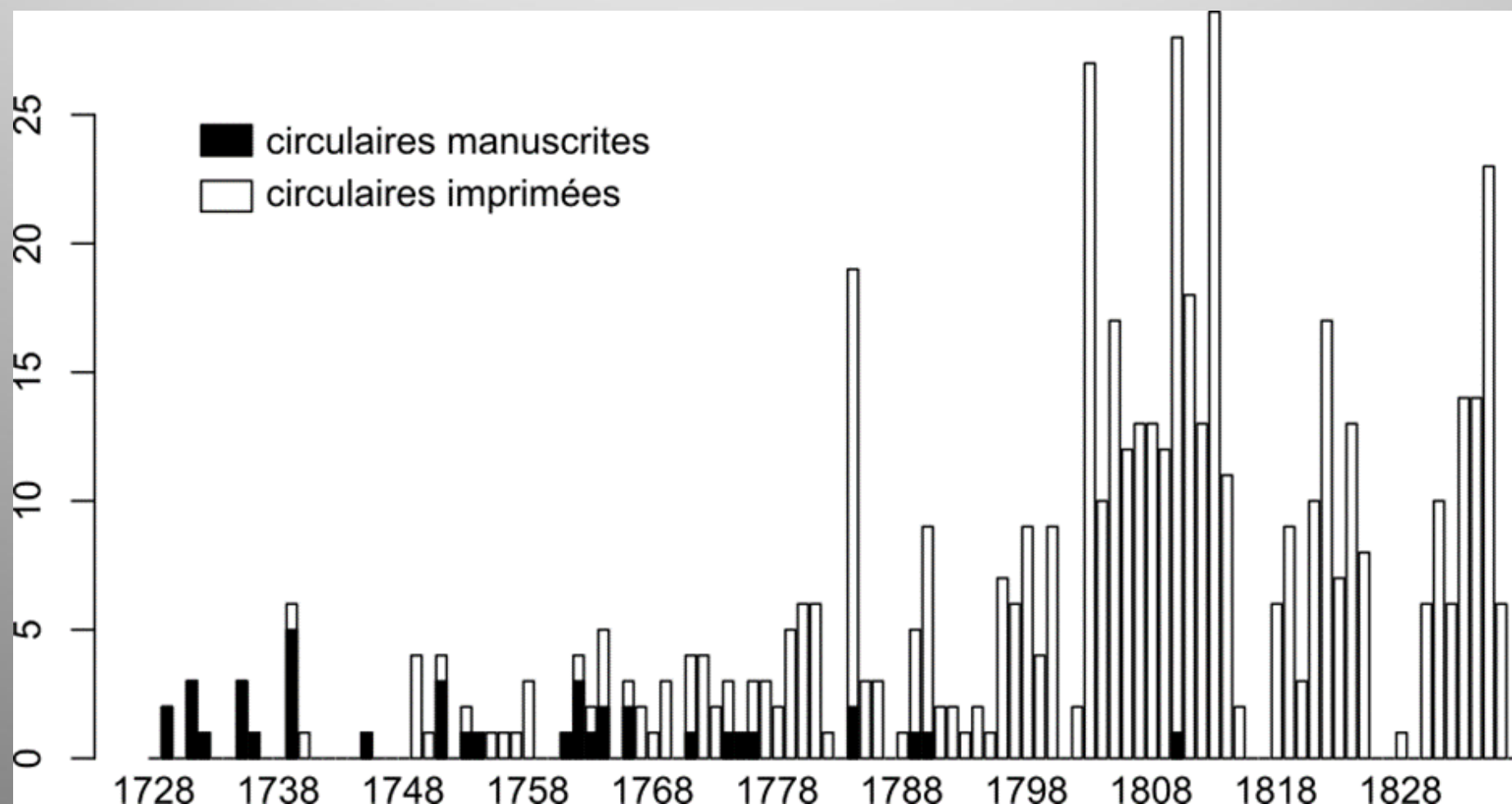
De facto, there were significant commercial innovations after 1750:

- oldest printed circular founded is 1739 and generalization in the 1780'

Chronological distribution of circular letters

	Briansiaux (1792-1823)	Foache (1783-1865)	Greffulhe (1789-1831)	Roux (1728-1842)	Veuve Guérin (1773-1814/1850)
1739-1789	0	5	2	77	23
1790-1814	152	157	209	160	317
1814-1839	55	262	1	145	10 (740)
1840-1865	2	41	0	114	5 (670)
Total	209	465	212	496	355

Manuscripts and printed Circulars in the archives of Roux frères



A commercial revolution?

De facto, there were significant commercial innovations after 1750:

- The oldest printed circular founded is 1739 and generalization in the 1780'
- Multiplication in the correspondence beginning corpus of « prospective letter of enter in relation »

Mad^{re} J^{ne} Guerin & Fils
Lyon

Louvain le 31. Juillet 1812

Naples, Aout

Sous les auspices de notre commun ami Mon^{seigneur} Dominique Leleux de
Louvain, nous vous adressons La Courte pour vous offrir notre ministe de nos services en
tout ce dont vous pourriez avoir besoin de notre Ville. Nous serons bien charmés
de vous Daigner l'accepter. & Nous donner au Plutôt vos ordres, pour l'exécution des quels
vous ne manquerez jamais d'Employer les nos loins.

La principale Branche de notre Commerce est la Banque, & nous ne
pouvons que bien peu de chose en Marchandise. Dans le cas que vous Daigniez accepter
nos services nous pourrions commencer notre relation par l'ouverture d'un Compte à demi
en Banque que la position de nos Cours nous permettroient par fois de rendre actifs. Nous
ne serons pas forcés de l'opération, mais Bientôt lorsque les changes ne seront pas avantageux
que nous pourrions ayant Compte Ouvert, profiter des moments favorables, qui ne man-
quent pas de s'offrir. Le papier sur V^{os} est quelquefois rare, & par besoin des
négociants le paye quelquefois bien cher, mais alors quelque Place Intermédiaire présente
de l'avantage & nous pourrions vous Correspondre avec elle.

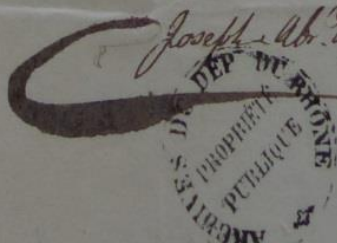
Dans le cas que vous consentiez à l'ouverture de dit Compte fait
nous le laissons en réponse pour y donner commencement, si vous voulez le faire de
suite entre le papier d'act & pourriez avoir recours au Naples, Gènes, Milan, Rome
& Venise, les 3 premiers de visent cependant en air d'augmenter d'avantage. & vous
Devez y avoir égard pour éviter les frais de Court, & laissez nous le soin de bien le
payer & vous en faire les meilleurs Retours.

By dirigée vous avec nos Bulletins de Changes pour vous en servir
de gouverner nous nous y référons entièrement.

Et dans l'attente de votre réponse nous vous saluons avec considération

Respectueusement
3-

Joseph Alb. D. J. Arbib



M



D'anciennes affaires en Normandie, particulièrement à Rouen, où, depuis quelques années, j'ai établi un Comptoir succursale de ma Maison de Santenay, en Bourgogne, me déterminent à former dans cette ville, sous ma raison Et^{ne} PONCET, une Maison de Commission, où je me me chargerai spécialement de la consignation des liquides, soit en transit, soit autrement.

Une longue habitude du commerce des Vins, dans lequel j'ai acquis quelques connaissances, une réputation sans reproche, du zèle, de l'activité et l'assurance de ne rien négliger pour bien servir les intérêts de mes Correspondants, sont les titres sous lesquels j'ai l'honneur de vous offrir mes services.

Je possède un local et des magasins commodes dans l'intérieur de la ville de Rouen; à l'extérieur, dans les carrières de Dieppedalle, sur le bord de la Seine, des caves reconnues excellentes pour la conservation des Vins.

Enfin, mes relations directes et journalières avec Paris, vous garantissent la plus grande célérité dans les réceptions comme dans les expéditions qui me seront confiées.

Recommandé à votre Maison par M. A. L. P. L. & C^{ie} Dubatze j'ose espérer que vous m'accorderez la confiance de me comprendre, ne fût-ce que pour essai, dans vos prochaines expéditions.

Agréez l'assurance de mes sentiments distingués.

H. Poncet

A commercial revolution?

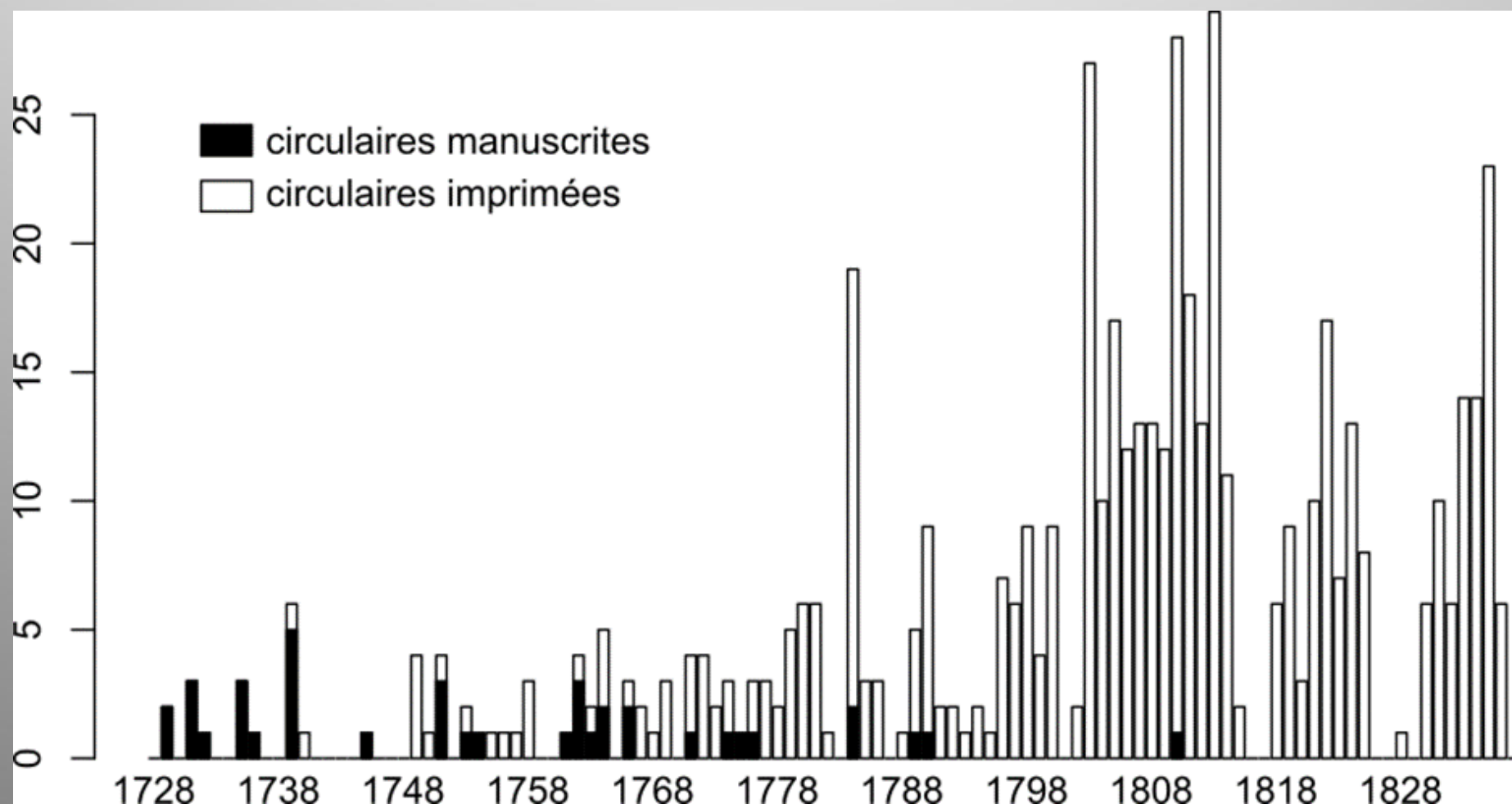
De facto, there were significant commercial innovations after 1750:

- The oldest printed circular founded is 1739 and generalization in the 1780'
- Multiplication in the correspondence beginning corpus of « prospective letter of enter in relation »

But, there was not a linear and brutal transition from markets based on personal networks to extended and impersonal markets. On the contrary

- New practices are single systematization of old practices

Manuscripts and printed Circulars in the archives of Roux frères



A commercial revolution?

De facto, there were significant commercial innovations after 1750:

- The oldest printed circular founded is 1739 and generalization in the 1780'
- Multiplication in the corpus of beginning correspondence of « prospective letter of enter in relation »

But, there was not a linear and brutal transition from markets based on personal networks to extended and impersonal markets. On the contrary

- New practices are systematization of old practices
- New practices use the same processes of old practices

Messieurs Courtois
A Marseille

Rouen le premier Juin 1784.

Messieurs



Nous venons de contracter une société sous la raison de
CLAVEL MATHEUS & Compagnie, avec l'appui de Monsieur
MARC SOLIER & de M. JEAN JUGLA DE VEVAY, ci-devant
établis à Cadix, & de M. SOLIER DE CORSELLES DE VEVAY,
Chef d'une Maison de Marseille, qui sont nos principaux Com-
manditaires.

Nous nous occuperons de toutes les affaires de notre place,
sur-tout de l'achat & vente en commission de toutes sortes de
Marchandises, des commissions de transit & autres. Ci-bas nos
deux signatures auxquelles seules il vous plaira d'ajouter soi.

La longue expérience que nous avons des affaires, & nos fonds
nous mettent en état de bien servir les amis qui nous donneront
leur confiance. Nous vous prions de nous accorder la vôtre, &
nous vous assurons du plus grand zèle pour vos intérêts.

Nous avons l'honneur d'être avec une parfaite considération,

Messieurs

Vos très-humbles & très-
obéissants serviteurs.

Signature de V. T. H. S. LS CLAVEL.

Clavel Mathueus & Co.

Signature de V. T. H. S. JN MATHEUS.

Clavel Mathueus & Co.

Permettez-moi de vous accompagner nos circulaires, nous
vous témoignons combien il nous soit agréable d'être établis entre vous,
une correspondance pour les intérêts de nos affaires; nous sommes entièrement
à vos ordres. P. toutes les affaires, que vous voudrez bien confier à nos

A commercial revolution?

De facto, there were significant commercial innovations after 1750:

- The oldest printed circular founded is 1739 and generalization in the 1780'
- Multiplication in the corpus of beginning correspondence of « prospective letter of enter in relation »

But, there was not a linear and brutal transition from markets based on personal networks to extended and impersonal markets. On the contrary

- New practices are single systematization of old practices
 - New practices use the same processes of old practices
- New practices are adopted by 'peripheral actors' or outsiders (as specialized merchants, para-commercial professions, etc.)

« *Offres de services pour recouvrements*, Monsieur B. à Lyon, M'occupant depuis plusieurs années de recouvrements, je viens vous faire mes offres de services pour vos effets sur la province, je puis même charger à une taux très modéré. J'ai l'honneur de vous remettre ci-joint mon tarif, je serais charmé qu'il vous présentât des avantages. Si les conditions qu'il contient vous paraissent favorables, je vous prie de me favoriser d'une réponse. Dans l'espoir de vos nouvelles, je vous prie d'agréer mes salutations bien sincères. » (p. 53)

« *Offre d'une marchandise spéciale*, M. B. Négociant à Paris, J'ai en entrepôt, au Havre, 15 pièces eau-de-vie que je vous laisserai au prix de 272fr85 la pièce, soit 8997fr 75 valeur 3 mai. Cette partie est avantageuse, je pense qu'elle pourra vous convenir. Je vous prie de me répondre de suite, car dans le cas ou je ne traiterais pas avec vous, j'offrirais cette partie à d'autres amis. En attendant de vos nouvelles, je suis votre dévoué » (p. 53).

A commercial revolution?

De facto, there were significant commercial innovations after 1750,

But, there was not a linear and brutal transition from markets based on personal networks to extended and impersonal markets. On the contrary...

So, finally, innovations do not seem a changing factor, but they seems more as a symptom of a changing word (economic and commercial expansion, French wars, institutional transformations with the French Revolution...): there were more actors and more new actors on the European markets, so the traders used to standardize their practices

The second conclusion: the rule of new relations in the european commerce (1750-1850)

- Very little first letter or printed circular are totally impersonal and prospective (very little spams...): when a circular is prospective is also personalized; when a first letter is prospective, is based on recommendation or a first contact in face to face.... Spammers were exclusively peripheral actors (outsiders)
- The recommendation is important but not majority (only one quarter of the corpus use recommendation) and not necessary (the new relation based on recommendation do not have more success than the other)

So the norm to new relations is to offer his service to an occasional partner, with which the relation is circumstantial (payment of a bill of exchange for a third person, receipt a shipment sent for a third, etc.)

« Nous avons reçu les trois balles (...) que vous nous avez adressé pour monsieur Léon Moisy d'Amiens auquel nous les avons expédiés aussitôt, nous vous sommes fort obligés des offres obligeantes que vous nous faites nous vous offrons en retour par contre tout ce qui dépend de nous .. », Frères Albane, Marseille, 30 juillet 1731, à Roux.

Indeed, this type of « first contact »
represent near half of our corpus and
present the same percentage of felicity
that recommendation

So, the global impression, confirmed by analysis of printed circulars and notary proxies, is that european trading world is organized as a « big club of peers », defined by a common language, relational and juridical norms, a common culture, and in wich not « everybody know everybody » but « everybody can work with everybody (even if they do not personnal acquaintance) »