

Table des matières

<i>Remerciements</i>	9
<i>Préface de Jacques Bottin</i>	11
<i>Introduction</i>	19
 <i>Chapitre I</i>	
Système comptable et gestion des affaires	35
Adaptation croissante des écritures aux objets traités	37
<i>Variantes du modèle comptable à l'échelle des agences</i>	37
<i>Des registres préparatoires spécialisés</i>	41
<i>Un plan comptable normalisé</i>	44
<i>Comptes personnels et personnalisés</i>	45
<i>Comptes impersonnels</i>	48
Centralisation comptable, surveillance des comptes de tiers et des capitaux en circulation	50
<i>Gestion comptable du commerce au long cours</i>	51
<i>Contrôle des mouvements de fonds parallèles engendrés par les opérations de change classiques</i>	56
<i>Un compte général de dépôt</i>	62
Les comptes de revenu :	
un outil de « quête rationnelle du profit » ?	64
<i>Portée de la doctrine catholique sur la stérilité de l'argent</i>	65
<i>Méthodes de calcul du profit dans les comptes généraux</i>	67
<i>Le compte Gains et Pertes : un instrument d'évaluation du profit commercial?</i>	69
<i>Le bilan : un indicateur de la solvabilité de la compagnie?</i>	72
Les usages dérivés de l'instrument comptable :	
virements bancaires et profits illicites	74
<i>Transferts de dettes à l'échelle locale et internationale</i>	75
<i>Le déguisement comptable des sources de profit</i>	77
<i>Le change fictif</i>	77
<i>Les dépôts fictifs</i>	80
<i>Cours public, cours privé</i>	81

Chapitre II

Modèle d'entreprise et type de négoce	87
Configuration du groupe Salviati	89
<i>Évolution d'une affaire familiale</i>	89
<i>Une structure juridique et financière bicéphale</i>	93
<i>La branche italienne</i>	97
<i>La branche Lyon-Anvers</i>	100
<i>L'augmentation des apports extérieurs</i>	105
Position fonctionnelle de la branche lyonnaise dans le dispositif d'ensemble ..	107
<i>Exploitation du débouché commercial lyonnais par les autres branches</i>	109
<i>Centralité bancaire de la filiale lyonnaise?</i>	113
Éloignement géographique et contrôle des filiales	120
<i>Critères de choix et conditions de travail des gouverneurs</i>	121
<i>Rapports de force entre associés</i>	124
<i>Florence-Lyon</i>	125
<i>Lyon-Anvers</i>	126
<i>Lyon-Pise</i>	128
<i>Centralité florentine</i>	129
<i>Autonomisation croissante des « jeunes » et des gouverneurs</i>	131

Chapitre III

Négoce en commission et structuration du lien marchand	137
La construction de la relation de commission	139
<i>Topographie du « réseau marchand »</i>	139
<i>Influence du critère « national » de choix des partenaires commerciaux</i>	140
<i>Obligations réciproques des différentes parties</i>	144
L'information économique comme fondement de la relation de commission	146
<i>Quelles informations? Comment les traiter?</i>	147
<i>La circulation de l'information</i>	149
<i>Géographie de l'information</i>	149
<i>Les services postaux, un marché compétitif</i>	154
<i>Information et prise de décision</i>	159
Gestion de l'aléa moral dans la relation de commission	161
<i>Biais et procédures de prévention du risque</i>	161
<i>Instruments de pression sociaux et économiques</i>	166
<i>Conditions de résolution des conflits</i>	169

Chapitre IV

Aux origines de la prospérité des foires : un commerce italien du luxe?	175
L'échec de la Compagnie de la Draperie : des Italiens face aux écueils du commerce de la soie	177
<i>La mainmise italienne sur la manufacture tourangelle et sa rançon</i>	178
<i>Le commerce des soieries, entre saturation du marché et inconstance des puissants</i> ..	184
<i>La prépondérance des soieries « ordinaires »</i>	185
<i>La Cour, principale cliente</i>	190
<i>Diversification de l'offre au sein d'une compagnie spécialisée</i>	192
<i>De pièces invendues en créances impayées : la dissolution de la Compagnie</i>	194
La gestion de nouvelles opportunités sur un marché concurrentiel : les Italiens de Lyon et le commerce des épices	196
<i>Spécificité du marché lyonnais des épices d'après les livres des Salviati</i>	197
<i>Échec de la filière castillane d'importation des épices portugaises</i>	199
Diversification de l'activité et modalités d'intégration au marché intérieur	203
<i>Le commerce des « peaux de Roumanie »</i>	204
<i>Multiplicité des objets traités et adaptabilité à la conjoncture</i>	207
<i>Articulation du grand commerce à l'économie intérieure</i>	211

Chapitre V

Prêter au roi de France : un pari insensé?	
Les Italiens de Lyon et l'organisation du marché des finances	217
Position des Salviati sur le marché des emprunts royaux	219
Le partage du risque	223
L'origine des fonds	226
La transformation du marché des emprunts royaux : vers une dette publique consolidée	234
Pourquoi prêter au roi de France?	238

Chapitre VI

La place de Lyon dans le système européen des changes	245
Rôle joué par les Italiens de Lyon dans les transferts de fonds internationaux	249
<i>Compensation internationale et balances commerciales</i>	249
<i>Lyon, l'Angleterre et l'Italie</i>	250
<i>Lyon et les retours du commerce normano-breton en Espagne</i>	254
<i>Lyon et le transfert à Rome des revenus de l'Église espagnole</i>	260
<i>Lyon et le marché italien du crédit</i>	264
<i>Banques italiennes de Lyon et cartels financiers romains, l'intrication des réseaux de la finance internationale</i>	265

<i>La firme Salviati et le financement de l'Office d'Abondance de Florence</i>	267
Le rôle joué par la structure des échanges internationaux dans les stratégies bancaires des Italiens de Lyon	270
<i>Arbitrages bilatéraux et inconstance du certain</i>	271
<i>Arbitrages triangulaires et profitabilité de quelques circuits intra-européens du change</i>	279
<i>Comment évaluer la profitabilité des arbitrages triangulaires?</i>	279
<i>Lyon, Venise et les places du Nord-Ouest</i>	282
<i>Lyon, Anvers et les foires de Castille</i>	285
<i>Lyon, Rome et les foires de Castille</i>	293

Chapitre VII

Retards et innovations : le témoignage des sources italo-lyonnaises sur l'histoire des pratiques bancaires	301
La thèse du retard français	302
La thèse de l'avancée génoise	307
La thèse de l'avancée flamande	315
<i>La transférabilité au Sud de l'Europe : l'influence flamande et ses limites</i>	316
<i>Hors influence flamande : la négociabilité et sa relative utilité sur les foires</i>	322
Conclusion	327
<i>Annexes</i>	343
<i>Sources et bibliographie</i>	379
<i>Index</i>	399