Giuseppe Hudson consul des Provinces-Unies entre 1712-1752 : un agent d'intermédiation du rachat des captifs dans la première moitié du XVIII^e siècle

Hadhami Helal

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/cdlm/9629>

DOI : 10.4000/cdlm.9629

ISSN : 1773-0201

Éditeur

Centre de la Méditerranée moderne et contemporaine

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2017

Pagination : 295-312

ISSN : 0395-9317

Référence électronique

Hadhami Helal, « Giuseppe Hudson consul des Provinces-Unies entre 1712-1752 : un agent d'intermédiation du rachat des captifs dans la première moitié du XVIII^e siècle », *Cahiers de la Méditerranée* [En ligne], 95 | 2017, mis en ligne le 15 juin 2018, consulté le 21 janvier 2021. URL : <http://journals.openedition.org/cdlm/9629> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/cdlm.9629>

Ce document a été généré automatiquement le 21 janvier 2021.

© Tous droits réservés

Giuseppe Hudson consul des Provinces-Unies entre 1712-1752 : un agent d'intermédiation du rachat des captifs dans la première moitié du XVIII^e siècle

Hadhami Helal

NOTE DE L'AUTEUR

Cet article est issu d'une communication présentée le 12 mars 2016 à la journée d'études de Tunis, sur le thème : « La représentation consulaire en Méditerranée entre logiques étatiques et logiques individuelles ou familiales (XVI^e-XX^e siècles) », dans le cadre du programme « Agents diplomatiques et commerce en Méditerranée à l'époque moderne et contemporaine » mené en collaboration entre le laboratoire Histoire des économies et des sociétés méditerranéennes de la faculté des Sciences humaines et sociales de Tunis et le Centre de la Méditerranée moderne et contemporaine de l'Université Côte d'Azur de Nice.

Introduction

- 1 Entre activité commerciale et fonction consulaire se tissent des liens très étroits autour essentiellement de la défense des intérêts économiques et politiques des nations et de leurs ressortissants. Cela n'empêche pas, toutefois, de situations complexes, comme le montre le profil d'un commerçant anglais nommé consul des Provinces-Unies durant la première moitié du XVIII^e siècle. En raison de son rôle d'intermédiaire dans les opérations de rachat des captifs, Giuseppe Hudson est en contact avec captifs,

commanditaires et correspondants spécialistes dans la rédemption de la marchandise humaine. Résidant à Tunis, il avait l'avantage de connaître de près les marchands et les particuliers avec qui il faisait affaire. Cette étude, relevant de l'approche micro-historique, prend appui sur les actes de rachat enregistrés à la chancellerie du consulat de France à Tunis et se propose d'examiner le profil et l'activité de Hudson. Dans un premier temps, nous présenterons les sources mobilisées ; ensuite, nous examinerons la nomination de Giuseppe Hudson au poste de consul, son rôle d'intermédiaire dans les opérations de rachat, ses réseaux, et enfin la nature de ses investissements et le profit qu'il en tire.

Les sources de l'enquête

- 2 Cette recherche s'appuie sur une seule source : les contrats et autres actes notariés rédigés et enregistrés dans la chancellerie du consulat de France à Tunis. Les actes retenus sont exclusivement ceux relatifs aux opérations de rachat de captifs réalisées par l'intermédiation de Hudson, soit en tant que consul des Provinces-Unies, soit en tant que membre d'une compagnie de commerce pendant la première moitié du XVIII^e siècle¹.
- 3 De par leur richesse et la valeur des informations qu'ils livrent, ces contrats constituent un fonds documentaire exceptionnel révélant les différentes activités économiques et les pratiques sociales à Tunis de 1577 à 1815 qui dépassent la communauté française. En effet, des ressortissants européens ou ottomans ont souvent recours à la chancellerie du consulat français afin de régler leurs affaires. Parmi ceux-ci, se trouve Giuseppe Hudson.
- 4 Les actes analysés couvrent la période entre 1736 et 1753, à l'exception des années 1747, 1748 et 1749 pour lesquelles les archives demeurent lacunaires. Nous avons aussi examiné les années 1722, 1725 et 1727, qui marquent les débuts de l'activité commerciale de Hudson. Notre corpus est formé de 61 actes inédits : 57 contrats de rachat, dont quatre servant de supports aux opérations de rachat, tels que des obligations², et quatre actes complémentaires qui concernent des transactions économiques et financières. Le contrat de rachat est un engagement établi entre deux personnes ou plus, qui peut comprendre une ou plusieurs opérations de rachat. En tant qu'arrangement entre diverses parties, cet acte au contenu socio-économique représentait un engagement officiel, normalisé, assurant tous les contractants de leurs droits et devoirs. Il constituait la dernière étape d'un long processus de négociation pour déterminer les conditions de la libération du captif³.
- 5 Le contrat de rachat révèle notamment une structure organisée qui place tout d'abord l'opération dans un contexte officiel. Il présente ensuite les contractants, en précisant l'objet et les clauses du rachat, pour terminer par les obligations et les garanties des parties. Une grande partie du contrat est consacrée à la présentation des agents et aux différentes conditions financières de l'opération. Ces conditions correspondent aux clauses qui fixent le montant de la rançon des captifs, les dépenses accessoires à payer dans la Régence, les intérêts et le change maritime, ainsi que les modalités de remboursement en chrétienté. À partir de ces contrats, il s'agit de dresser le bilan des opérations de rachat que Hudson gère en tant que consul et marchand, en examinant en particulier l'ensemble de captifs et de correspondants avec qui il interagit et les

procédures financières garantissant ses investissements et permettant de déterminer ses profits.

- 6 Cette source de première main offre l'avantage d'être classée, datée et triée chronologiquement, ce qui facilite son exploitation. Elle apporte une mine d'informations à plusieurs niveaux⁴. De par sa richesse, elle offre un aperçu de la vie économique et sociale des nations étrangères dans la Régence de Tunis. Elle permet de relever les relations tissées entre différentes catégories sociales et professionnelles : consuls et marchands, compagnies de commerce, intermédiaires et correspondants, captifs rachetés. Elle apporte des éclaircissements sur les intérêts en jeu reliant ces groupes et met en évidence le rôle important qu'a joué Hudson.

Hudson, un agent d'intermédiation marchande promu au consulat des Provinces-Unies

- 7 En tant qu'intermédiaire, le nom de Giuseppe Hudson apparaît une première fois dans un contrat de rachat le 28 novembre 1722. Gérard van Krieken précise que Hudson possède une compagnie de commerce, et qu'il est d'origine anglaise. Consul des Provinces-Unies entre 1713 et 1752, avec un revenu consulaire annuel de 2 400 francs, il succède à son compatriote Johan Waldeck. Ce dernier était à la fois chancelier du consulat anglais et commis de la maison de commerce Hudson. Il avait représenté de façon éphémère les Provinces-Unies entre 1712 et 1713⁵. Depuis le XVII^e siècle, les consuls sont souvent choisis parmi les marchands sur place⁶, et ne sont pas nécessairement ressortissants de l'État qu'ils représentent, comme l'illustre la nomination de Hudson.
- 8 Pour mieux comprendre les raisons et les conditions de la nomination de Hudson au consulat des Provinces-Unies, il convient de rappeler l'historique des relations diplomatiques entre les États généraux et la Régence de Tunis. Durant le XVII^e siècle les relations étaient tendues en raison de la rivalité corsaire et commerciale qui alternait des périodes de guerre et des moments où un compromis était possible. Les problèmes récurrents concernaient la libération des captifs, dont les rançons étaient jugées exorbitantes aux Provinces-Unies, ou encore le non-respect par la Régence de Tunis des clauses prévues par les capitulations, notamment pour ce qui concerne la liberté de circulation des cargaisons ennemies sur des navires de pavillon ami⁷. À cela s'ajoutaient les dons onéreux qu'exigeaient les gouvernants tunisiens, dont des équipements de guerre.
- 9 La présence d'un consul néerlandais à Tunis au XVII^e siècle, quoique temporaire et discontinuée, visait à assurer le développement de relations amicales entre les deux pays et la libération des prisonniers capturés par les corsaires, sans grand succès dans la plupart des cas. Faute de marchands néerlandais sur place, par ailleurs, le consul ne touche que rarement sa rémunération de 2 400 francs par an, qui est « censée être complétée par les droits consulaires que capitaines et marchands payent sur place. Les uns étant rares et les autres absents, les revenus du consul néerlandais sont donc dérisoires »⁸. Ces soucis diplomatiques et d'ordre financier avaient longtemps entravé une présence consulaire néerlandaise continue à Tunis.
- 10 Au début du XVIII^e siècle, la paix est rétablie entre les Provinces-Unies et la Régence de Tunis. Les deux gouvernements ont signé un traité prévoyant l'installation permanente

d'un consul néerlandais, la libération des captifs, et la livraison de plusieurs cadeaux. Il n'en demeure pas moins que les États généraux sont encore prudents. Ce n'est qu'à partir de 1712 que les consuls des Provinces-Unies se succèdent à Tunis sans interruption.

- 11 L'activité commerciale constitue un élément important de la fonction du consul, dont le rôle est de défendre les intérêts des marchands résidents à Tunis. L'expérience de Hudson⁹ qui gérait une compagnie de commerce connue par ses activités, et son rôle dans la libération des captifs montre qu'il était bien taillé pour la fonction. Le choix d'un commerçant anglais bien établi laissait aussi envisager qu'il pourrait se maintenir grâce aux revenus que lui procurait son commerce, indépendamment de la faiblesse de ceux liés à sa fonction consulaire.

Un consul intermédiaire dans le rachat des captifs (1722-1753)

- 12 Chaque captif vivait avec l'espoir de récupérer sa dignité, regagner son pays et retrouver sa famille. Sa libération pouvait se faire de différentes manières : par la voie publique, que ce soit par l'initiative diplomatique des États ou l'action charitable des institutions religieuses et pieuses, et par la voie privée, grâce à l'initiative des captifs et l'aide financière de leurs familles, qui rémunéraient les services des agents spécialistes du rachat¹⁰. Cette opération complexe revêtait plusieurs formes : elle pouvait se réaliser par l'échange et le troc (tête pour tête, ou plus), mais le plus souvent elle s'effectuait moyennant le paiement d'une rançon. Dans ce cas, les modalités et les conditions de la libération étaient consignées par écrit. Le contrat intervenait en réalité à l'issue d'un processus qui exigeait du temps, de grands efforts et, surtout, de l'argent ainsi que le bon choix des intermédiaires¹¹.
- 13 Les contrats montrent bien que l'opération de rachat est le produit final d'un accord entre quatre personnages : captif, maître, rédempteur et intermédiaire¹². Ce dernier jouait un rôle important. Dans la plupart des cas, il résidait à Tunis et il réglait les rachats des captifs chrétiens effectués à Tunis : « simple bailleur de fonds, transporteur de fonds ou bien accompagnateur d'hommes », il « a parfois la possibilité de remplir toutes les fonctions à la fois selon leur choix ou selon le contexte »¹³. Le cas de Hudson en est un bon exemple. Sur l'ensemble de la période examinée, on retrouve notre consul en tant qu'intermédiaire de rachat 16 années en tout¹⁴, durant lesquelles il a réalisé 60 contrats de rachat permettant la libération de 71 captifs (tableau 1 et figure 1). Avec 54 contrats, les rachats individuels¹⁵ l'important sur les rachats collectifs¹⁶ (figure 2).

Tableau 1. Nombre de contrats de rachat réalisés par Hudson (1722-1753)

année	Nombre de contrats réalisés par Hudson	Contrats de rachat individuel	Contrats de rachat collectif	Nombre de captifs rachetés
1722	1	1		1
1725	1	1		1
1727	1	1		1

1736	2	2		2
1737	1		1	5
1738	10	9	1	11
1739	8	8		8
1740	6	6		6
1741	2	2		2
1742	5	5		5
1743	2	2		2
1745	1	1		1
1750	2	2		2
1751	1		1	2
1752	9	8	1	10
1753	9	7	2	12
16 années	61	55	6	71

Source : voir note 1.

Figure 1. Nombre de captifs rachetés par Hudson

Source : voir note 1.

Figure 2. Types de contrats de rachat réalisés par Hudson (1722-1753) dans la Régence de Tunis

Source : voir note 1.

- 14 Le nom de Hudson figure parmi les quatre principaux intermédiaires qui dominent les circuits du rachat des captifs à Tunis, qui ont ratifié à eux seuls 590 contrats entre 1722 et 1753¹⁷. Parmi ces spécialistes, se trouvent deux juifs livournais¹⁸: Abraham de Moise de Paz, qui ratifie 184 contrats, et Isaac Franco, avec 124 contrats. Suit la compagnie de commerce française des frères Villet, avec 115 contrats, et enfin Hudson avec 60 contrats. L'action de ce dernier est irrégulière, avec une moyenne de 4,4 captifs rachetés par an. La signification de la moyenne est relative, puisqu'il est très actif certaines années (dix contrats en 1738, neuf en 1752¹⁹, huit en 1739, six en 1740 et cinq contrats en 1742) et très peu actif dans d'autres.
- 15 Classiquement, les actes évoquent son nom et prénom, et sa qualification professionnelle : parfois il est désigné en tant que consul, mais dans la majorité des cas il paraît en tant que représentant de sa compagnie de commerce. Dans les 61 contrats étudiés, son rôle est d'avancer aux maîtres des captifs le montant de la rançon et faciliter les modalités permettant la libération du captif. Dans la plupart des cas, Hudson ne fait qu'entériner les accords préalables intervenus entre captif et maître²⁰, ou fournir aux captifs le crédit nécessaire à compléter leur rançon, comme le montrent les quatre obligations étudiées²¹.
- 16 Hudson a l'avantage de posséder une bonne connaissance du pays barbaresque, de ses gens, et de marchands avec lesquels il est en affaires. Il est parfaitement apte à se renseigner sur les prix, à traiter avec les maîtres des esclaves et à prendre en charge les opérations de crédit et de financement de ces rachats. Parfois, pendant les tractations, le maître essayait de faire augmenter le prix de sa marchandise humaine. En usant de ses qualités de négociateur, l'intermédiaire se devait alors de le convaincre avec tous les moyens possibles de réduire ses exigences²². Hudson a les qualités requises : en vertu de ses activités commerciales et de son poste de consul des Provinces-Unies, il est en relation avec les maîtres des captifs rachetés. Sa position, proche des plus hauts dignitaires de la classe dirigeante de la Régence, ainsi que ses relations particulières lui facilitaient les tractations et les négociations²³.
- 17 La figure 3 montre que 55 captifs rachetés par Hudson, soit 77 % du total de ses rachats, sont la propriété du bey et de sa famille, ou de ses officiers. Trente captifs appartiennent aux beys, 11 à leurs fils et 14 à différents officiers, tels que Khaznadar,

Khouja, Rayes, et d'autres encore. Les 16 autres captifs (23 % du total) sont la propriété de quelques particuliers dont la profession n'est pas mentionnée.

Figure 3 : Répartition par maître des captifs rachetés par Hudson

Source : voir note 1.

- 18 Il suffit de calculer l'intervalle du temps s'écoulant entre la date du mandat envoyé par les correspondants pour un rachat et la date du contrat souscrit par Hudson à la chancellerie du consulat de France pour se rendre compte que les périodes de relative facilité dans les négociations contrastent avec celles où elles paraissent plus difficiles²⁴. Ces intervalles sont de deux à trois mois pour 17 contrats ; de quatre à cinq mois pour 19 contrats ; et de six à sept mois pour 13 contrats. À deux reprises les contrats définitifs interviennent 9 mois après le mandat, et une seule fois un an plus tard.

Les captifs rachetés par Hudson et son réseau de correspondants

- 19 Les 71 captifs rachetés par l'intermédiaire de Hudson ont des origines diversifiées, mais exclusivement italiennes²⁵. Le tableau 2 montre la répartition. Ces origines géographiques peuvent surprendre, et on pourrait se demander pourquoi notre consul n'emploie pas son argent et ses efforts pour le rachat des captifs néerlandais. Même si la paix règne entre les deux nations, des marins néerlandais pourraient se trouver à bord de navires d'autres pavillons pris par les corsaires tunisiens.
- 20 Il se pourrait bien que ces origines italiennes reflètent les réseaux commerciaux avec qui Hudson interagit le plus. Dans la majorité des cas, Hudson agit en effet comme simple exécutant des correspondants en chrétienté qui s'adonnent au commerce de rachat, à la demande des familles des captifs, ou du captif lui-même²⁶.

Tableau 2. Origines géographiques des captifs rachetés par l'intermédiaire de Hudson

Origines géographiques	Royaume de Naples	République de Gênes	Royaume de Sardaigne	Livourne	Venise	Non précisée

Nombre des rachetés	23	21	4	7	2	4
---------------------	----	----	---	---	---	---

Source : voir note 1.

- 21 Nous avons relevé un ensemble de 12 correspondants, issus de différentes localités. Dans cet ensemble, les Italiens prédominent nettement, un seul correspondant résidant à Vienne (voir tableau 3). Parmi ses 12 correspondants, on retrouve des compagnies de commerce, telles que Angelo Bartolomeo e Gio. Batt.a Grecchi de Gênes (10 contrats), Philipo di Rugiero de Naples²⁷ (3 contrats), Gio. Pietro Ricci de Livourne (2 contrats) ; de simples négociants, tels que Usino Francesco de Naples, Maltro Nicolo de Vienne, et Nadal Rosada. Mais aussi des institutions, comme le Mont-de-piété d'Oria Salvatore (9 contrats), et des organismes publics tels que les Magistrats du rachat d'esclaves de Gênes²⁸. Les Magistrats du rachat ont eu recours à l'intermédiation de Hudson dans 23 contrats dont 12 réglés à travers la compagnie de Geronimo et Gio. Batt.a Grondona.
- 22 La majorité des institutions religieuses avait choisi d'adopter le mode du rachat privé en ayant recours aux services rémunérés de quelques marchands qui acceptaient de devenir leurs agents, étant assurés d'être remboursés dans les délais prévus²⁹. Ce choix était même une nécessité, compte tenu des avantages qu'il présentait : il leur permettait d'esquiver les difficultés du rachat collectif, surtout quand leur pays, étant considéré comme un ennemi par la Régence (c'est à l'époque, entre autres, le cas de Gênes, de Naples, de l'Espagne), ne pouvait pas procéder au rachat de leurs sujets captifs par la voie diplomatique³⁰. À l'exception de sept cas³¹, les contrats ratifiés par Hudson indiquent tous que les correspondants intervenaient toujours en premier pour ordonner le rachat. On conclut ainsi à une hégémonie génoise parmi les commettants des rachats dans le réseau de Hudson.
- 23 Les contrats de rachat étudiés présentent toujours ou presque les mêmes formules qui exposent l'opération. Si elles permettent de connaître les procédures du rachat d'un captif de la course – effectué par un intermédiaire chrétien résidant à Tunis qui se chargeait d'avancer le prix exigé et tous les frais complémentaires en agissant ainsi sur le mandat d'un autre marchand en chrétienté à qui le racheté s'engageait à rembourser la somme majorée de taux d'intérêt dans un délai fixé –, certains points soulèvent des questions complémentaires. D'abord, quels sont vraiment les liens qui unissaient intermédiaires et correspondants. Ces liens sont-ils sécurisés par des contrats enregistrés, ou se fondent-ils sur la confiance ? Comment s'effectue concrètement le règlement du financement ? Autrement dit, comment les marchands étrangers à Tunis récupéraient-ils leurs avances ?
- 24 Les actes de la chancellerie du consulat de France à Tunis ainsi que quelques études précédentes laissent deviner par quelques indices le déroulement des choses et les techniques pratiquées. De par leurs opérations d'importation et exportation, ces intermédiaires entretenaient des rapports souvent suivis, parfois occasionnels, avec plusieurs négociants, que ce soit à Tunis ou en chrétienté. Certains possédaient d'importants capitaux qui leur permettaient d'implanter des filiales dirigées par des membres de la famille ou des régisseurs à commission³². D'autres s'engageaient à assumer le rôle des correspondants et s'occupaient, en parallèle de leurs affaires, des commissions reçues de l'autre rive de la Méditerranée par leurs correspondants, qui leur rendaient de services similaires. Hudson appartenait à cette catégorie. On a déjà

évoqué à travers les actes de la chancellerie du consulat de France quelques actes à valeur juridique qui révèlent les liens entre les intermédiaires des deux rives de la Méditerranée. Parmi les exemples possibles, deux procurations du 9 juin 1744 de Hudson en faveur de la compagnie du commerce livournaise de Gio. Pietro Ricci³³ pour régler quelques affaires commerciales et litiges, et agir contre un nommé Pietro Corneliz, capitaine de navire. Deux années après, la compagnie de Ricci mandate Hudson pour le rachat de deux captifs (voir tableau 3 à la fin de l'article). D'une obligation du 7 septembre 1745³⁴, il résulte que la compagnie de Hudson avait prêté la somme de 20 sequins vénitiens pour faciliter le rachat de Gio. Cutusi Zantiossio. Le remboursement doit se faire à la compagnie Ricci à Livourne³⁵.

- 25 Hudson anime donc tout un réseau de commanditaires et de correspondants spécialistes dans toute sorte de commerces, dont la rédemption des captifs, ce qui lui permet de tirer de grands profits³⁶. Cela est possible grâce aux crédits qui sont remboursés à ses correspondants à une échéance fixée par le contrat. Pour régler leurs engagements financiers, ces marchands utilisent des lettres de change³⁷ qui apparaissent alors comme le moyen le plus sûr pour transférer l'argent.

Datée, elle énonçait la somme à payer, le nom de celui qui doit payer et l'époque et le lieu où le paiement doit s'effectuer. La valeur fournie pourrait être en espèce, en marchandises, en compte ou de toute autre manière, elle est à l'ordre d'un tiers ou l'ordre du tireur lui-même³⁸.

- 26 La lettre de change, qui est « depuis longtemps [...] à travers l'Europe, le véhicule du crédit »³⁹, permet la circulation de flux financiers importants entre les rives de la Méditerranée sans qu'il y ait un transfert véritable de pièces sonnantes et trébuchantes. Ce système exigeait une confiance réciproque entre le tiré, qui doit effectuer le paiement à l'échéance, et le tireur, qui donnait l'ordre de payer. C'est sur ce fonctionnement que reposent l'opération du rachat des captifs et le financement entre les intermédiaires. Les intermédiaires résidant à Tunis recevaient l'ordre de rachat par leurs correspondants en chrétienté, avançaient l'argent au captif, tiraient sur leur mandataire, qui se faisait rembourser par le captif à la date prévue⁴⁰. Ces partenaires leur retournaient leurs avoirs en marchandises⁴¹.

Investissements, profits, assurances et garanties

- 27 Hudson, en bon commerçant, voit dans le rachat une source de profit. Fort de son expérience, il investit de sommes importantes dans ces opérations. Elles comprennent le versement de la rançon⁴² et le paiement de « droits de porte »⁴³ au profit de l'État tunisien. Ces charges varient généralement de 33 à 55 piastres, mais peuvent atteindre 60, voire 70 piastres⁴⁴.
- 28 La commission de l'intermédiaire est parfois mentionnée dans une clause indépendante. Elle est désignée dans la majorité des contrats par le terme de « change maritime » et se trouve souvent intégrée avec l'intérêt du correspondant en chrétienté. Cet intérêt est désigné sous plusieurs formes, telles que change maritime et commission, change maritime, provision et censerie (mot dérivé de l'arabe, *samsara*, qui signifiait courtier – que l'italien appelle *sensale*). Il représente la commission des intermédiaires et l'intérêt à gagner sur la conversion des monnaies avancées dans la Régence en monnaies chrétiennes (puisque l'opération du rachat exigeait théoriquement un transfert de fonds de la chrétienté à la Régence). Mais en réalité, le

change maritime comporte aussi l'intérêt du crédit à court terme, qui représente le bénéfice à gagner de l'entreprise du rachat (effort de négociation) ainsi que la commission sur le transfert des fonds et l'assurance contre les risques qui peuvent entraver l'arrivée du captif racheté. Le taux d'intérêt exigé variait entre 15 % et 18 % dans la majorité des contrats réalisés par Hudson. Il n'atteint 20 % que dans un seul contrat⁴⁵.

- 29 Hudson et ses correspondants ont investi pour le rachat des 71 captifs 21 486 piastres⁴⁶, 5 272 sequins vénitiens, et 500 ducats⁴⁷. En ajoutant ses gains en commissions et intérêts, les sommes impliquées s'élèvent à 23 626 piastres, 6 121 sequins vénitiens et 500 ducats. Le change maritime représente une assurance contre tout risque. Hudson s'engage à couvrir les risques que peut courir le captif racheté depuis son embarquement jusqu'à son débarquement en chrétienté, y compris les accidents survenant par le feu et la mer, et le risque – rare, car le code corsaire protège les individus munis de leur lettre de liberté – d'être capturé de nouveau par les corsaires. Toutefois, l'assurance au XVIII^e siècle ne couvrait pas la mort naturelle qui fait l'objet au XVII^e siècle d'une clause exceptionnelle. Sur les 61 contrats réalisés par Hudson, cinq seulement ne prévoient pas d'assurance, en incluant trois obligations. Les deux autres contrats sans assurance sont souscrits en 1722 et 1725, et ne comprennent pas de change maritime non plus. En 44 cas, c'est Hudson et sa compagnie qui assurent, dans 11 autres seulement Hudson⁴⁸ ; dans un seul contrat l'assurance est fournie par un donneur d'ordre, Francesco Usino. Les captifs rachetés s'engageaient à respecter les délais de remboursement fixés par Hudson et ses correspondants : dans 58 contrats, on leur accorde un délai de 20 jours. Dans une obligation, le délai est en revanche de quatre mois⁴⁹. Ces délais couraient non pas à partir d'une date fixe, mais du jour du retour du captif racheté à son pays. Les rachetés s'obligeaient à payer leurs dettes sur leur personne et leurs biens présents et futurs. Les héritages et les successions à venir leur servaient de gage et ils promettaient qu'en cas de mort, la dette serait payée par leurs héritiers.

Conclusion

- 30 Hudson a bien tiré profit des deux statuts de commerçant et consul pour s'intégrer à la société tunisienne, où il a réussi à tisser des liens diplomatiques et commerciaux avec la classe dirigeante, les marchands de différentes nations et les captifs qui vivaient avec l'espoir d'être libérés. Il s'agit d'un acteur ambitieux très actif, qui dispose d'un capital relationnel, institutionnel et culturel lui permettant d'animer un réseau d'échange multidimensionnel au niveau politique, économique et social. En usant de son savoir-faire, il a réalisé plusieurs opérations de rachat qui ont accru son chiffre d'affaires et facilité ses activités commerciales⁵⁰. Il a contribué à la circulation de sommes importantes d'argent en maniant différentes monnaies (ducats, sequins vénitiens, piastres, lire, etc.) entre les rives des pays européens et celles de la Régence de Tunis. Négociant, bailleur de fonds qui se livrait à des opérations de crédit, commanditaire, agent financier et consul : toutes ces facettes de Hudson expliquent ses larges profits et l'importance de son activité économique.

Tableau 3. Nombre des contrats réalisés par l'intermédiation de Hudson avec le réseau de ses correspondants en chrétienté

CORRESPONDANTS ANNÉES	Philipo Di Rugiero NAPLES	Joseph et Raphael Franco (Mont de piété) NAPLES	Nadal Rosada	Angelo Bartolomeo et Gio. Batt.a Grecchi GENES	Geronimo et Gio. Batt.a Grendona (pour Magistrat de rachat) GENES	Orio Salvatore (Mont de piété) NAPLES	Magistrat de rachat GENES	Pour son compte	Gio. Pietro Ricci (comp. de commerce) JIVOURNE	Nicola Maltro VIENNE	Francesco Usino Francesco Lombardo NAPLES séparément	TOTAL
1722										1		1
1725								1				1
1727											1	1
1736							1	1				2
1737								1				1
1738	2		2				5	1				10
1739							5	3				8
1740	1				4				1			6
1741					2							2
1742					4						1	5
1743					2							2
1745									1			1
1750				2								2
1751						1						1
1752				6		3						9
1753		2		2		5						9

Source : voir note 1

31

ANNEXES

Obligo di zechini veneziani 20 del nominato Gio Cutusi in favore del S. Giuseppe Hudson e compagni

L'anno mille sette cento quaranta cinque adi sette del mesi di Settembre, avanti merodi in avanti di noi cancelier del consolato di Francia in questa citta e regno di Tunisi sotto scritto e delli testimonii infra scritti e comparato personalmente il nominato **Gio Cutusi Zantiosso**, il quale di sua spontanea volonta ci ha dichiarato e confessato si come per il presento instrumento dichiara e confessa di haver ricevuto dal **S. Giuseppe Hudson et compagni** la somma di zechini veneziani vinti che il **S. Giuseppe Hudson et compagni** gli ha imprettato per regalare à qualqua persone **per facilitareli il suo riscatto**, acciocché non si scoprisse che il dito **Gio Cutusi** era capucino. Coquale somma s'obliga il dito **Gio Cutusi** di pagare o fare pagare in livorno, alli S. Gio Pietro Ricci e Compagni di Livorno e per cio il dito **Gio Cutusi** oblige gli suoi beni presenti futuri eredi e successori e la sua persona propria per mantenere e inviolabilmente adempir a titto quanto in questa contratto li contienne, cosi ha prometto e giurato, fatto e publicato in Tunisi in cancellaria, nella presenza del molto Reverendo padre Gioachino da Bistagno capucino vice prefetto della missione e del S. Luigi Villet mercante francesi residente in questa citta [...].

Archives du ministère des Affaires étrangères, Obligation de rachat individuel datée du 7 septembre 1745, consultée sous forme microfilmée à l'Institut Supérieur d'Histoire du Mouvement National (ISHMN), Université de La Manouba, Tunis, bobine n° R1019, cartons : vol. 670C, p. 185 v.

Traduction en Français : Obligation de 20 sequins vénitiens du nommé Gio. Cutusi en faveur de S. Giuseppe Hudson et compagnie

L'an mil sept cent quarante-cinq et le septième jour du mois de septembre, avant midi, par-devant nous chancelier du consulat de France en cette ville et royaume de Tunis soussigné, et témoins sous nommés, a été présent en personne le **nommé Gio. Cutusi Zantiosso**, lequel de son gré, a déclaré et confessé, ainsi qu'il le déclare et le confesse par ces présentes, avoir eu et reçu de **S. Giuseppe Hudson et compagnie**, la somme de vingt sequins vénitiens, que le **S. Giuseppe Hudson et compagnie** lui a prêtée pour qu'il en fasse cadeau à des personnes pour faciliter son rachat, avant qu'on ne découvre que le dit Gio. Cutusi était un capucin. Le dit **Gio. Cutusi** oblige ses biens présents et futurs, les héritages et successions qu'il pourrait faire et sa propre personne pour maintenir inviolable toutes les clauses de ce contrat, ainsi il a promis et juré. Fait et rendu public à Tunis dans cette chancellerie de France en présence du révérend père Gioachino da Bistagno capucin préfet pro-vicaire apostolique de la mission en ce royaume et de Louis Villet marchand français résidant en cette ville [...].

Rachat du nommé Jean Baptiste Buoncore de Naples en faveur du seigneur Hudson consul d'Hollande

L'année mil sept cent vingt-cinq un et le vingt-deuxième jour du mois de Novembre, après midy. Par-devant nous chancelier commis par l'illustre consul de France en cette ville et royaume de Tunis devant Pene chancelier titulaire soussigné et témoins bas nommés, a comparu personnellement le nommé **Jean Baptiste Buoncore** lequel de son bon gré pure et franche volonté a déclaré et confessé comme le déclare et le confesse par ce présent d'avoir reçu de seigneur Joseph Hudson consul d'Hollande en cette ville, la somme de cinq cents ducats [...] laquelle somme a servi à le racheter et le délivrer de l'esclavitude qu'il souffrait au pouvoir de sidi Salem Balila Maure de cest ville laquelle somme de cinq cents ducats le dit Jean Baptiste promet de payer au dit Sieur Hudson dans quatre mois d'aujourd'hui au même prix ou sa juste valeur et pour cest effet le dit Jean Baptiste oblige ses biens présents et futurs [...].

Archives du ministère des Affaires étrangères, Acte de rachat individuel daté du 22 novembre 1725, consulté sous forme microfilmée à l'Institut Supérieur d'Histoire du Mouvement National (ISHMN), Université de La Manouba, Tunis, bobine n° R1018, cartons : vol. 669A, p. 128 v.

NOTES

1. Ministère des Affaires étrangères, Centre des Archives diplomatiques de Nantes (désormais CADN), Consulat de Tunis, « Registres des copies des actes de la chancellerie du consulat de France à Tunis ». Cette série de registres, d'abord exploitée pour les années 1740-1756 dans le cadre d'un DEA (Hadhami Helal, *Le rachat des esclaves à l'époque d'Ali Bacha (1740-1756)*, sous la direction de Sadok Boubaker, Université de Tunis, 2005, 183 p.), a été consultée sous forme microfilmée à l'Institut supérieur d'histoire du mouvement national (ISHMN), Université de La Manouba, Tunis : bobine n° R1017, cartons : vol. 668C (actes des années 1722) ; bobine n° R1018, cartons : vol. 669A (actes des années 1725-1727) ; n° R1019, cartons : vol. 670B (actes des années 1736-1737-1738-1739) et vol. 670C (actes des années 1740-1741-1742-1743-1745) ; bobine n° R1021, carton : vol. 671B (actes des années 1750 à 1753). Cette enquête se prolonge actuellement dans le cadre d'un doctorat en histoire moderne.

2. Les obligations sont des titres de créances, impliquant un engagement entre deux personnes ou plus. L'engagement apporte des précisions sur la nature du crédit. D'une part, il permet au débiteur (la plupart des cas un captif en voie de libération ou déjà racheté) d'emprunter de l'argent pour subvenir à ses besoins ou à son rachat. D'autre part, des précisions sur la dette et la garantie permettent au créancier d'exiger après la fin du délai accordé le remboursement de son argent auprès d'un intermédiaire appartenant au réseau de rachat ou, parfois, d'un captif possédant quelques affaires commerciales.
3. Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques de rachat des captifs de la course à Tunis au xvii^e siècle », dans Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce des captifs : les intermédiaires dans l'échange et le rachat des prisonniers dans la Méditerranée, xv^e-xviii^e siècle*, Rome, École française de Rome, 2008, p. 25-46, ici p. 29.
4. Ces actes fournissent une riche moisson quant aux engagements des contractants pour ce qui est des termes de clauses et de conditions, des risques et des garanties. Ils apportent un éclairage sur la composition des réseaux de correspondants et leur répartition par origines géographiques et profession. D'autre part, le prix des captifs rachetés et la complexité des frais encourus et des changes maritimes nous renseignent sur le taux d'intérêt appliqué par les consuls intermédiaires et sur les garanties exigées. Helal Hadhami, *Le rachat des esclaves...*, op. cit.
5. Gérard van Krieken, « Tunis-La Haye : Relations diplomatiques et consulaires d'après les archives néerlandaises (1607-1884) », *Revue de l'institut des Belles Lettres Arabes*, 71^e année, n° 202, 2008-2, p. 201-277, en particulier p. 231-232.
6. Jörg Ulbert et Gérard Le Bouëdec (dir.), *La fonction consulaire à l'époque moderne : l'affirmation d'une institution économique et politique, 1500-1800*, actes du colloque, de décembre 2003 à l'Université de Bretagne-Sud, Lorient, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2006, introduction. L'exercice de la charge consulaire n'interdisait pas le commerce à ces consuls.
7. « Du point de vue des États Généraux, les corsaires des puissances barbaresques ont le droit de vérifier la conformité du congé de navigation d'un navire néerlandais. Mais, si ce document est en règle, ils doivent lui permettre de continuer son voyage en toute liberté. Cette doctrine favorable aux Pays-Bas est en fait défavorable aux régence ottomanes d'Afrique du Nord qui sont en guerre contre l'Espagne depuis le début du xvi^e siècle. Les deys d'Alger et de Tunis opposent au principe de "navire libre, cargaison libre" le droit de confisquer les biens appartenant à l'ennemi, même quand ceux-ci se trouvent parmi les passagers de ce navire ami, les corsaires de Tunis ou d'Alger les considèrent comme des prisonniers » : Gérard van Krieken, « Tunis-La Haye », art. cit., p. 204.
8. *Ibid*, p. 216.
9. Hudson réussit à régler l'affaire de l'*Anna Cattharina*. Cette affaire concernait des sujets tunisiens enfermés dans une prison espagnole après avoir été pris à bord de deux navires marchands de pays amis de la Régence. Ces navires – un français et un néerlandais – avaient été « affrété[s] par une quarantaine de marchands tunisiens pour un voyage à Smyrne, par l'île de Jerba et la Crète. Les Espagnols avaient pris ces deux navires et mis leurs passagers sous les verrous, après avoir été outragés par des corsaires algériens ». Le bey exige donc des réparations du consul Hudson. Durant les négociations entre Hudson et Husayn bey, le consul refuse de payer des indemnités. Les prisonniers sont libérés en 1733 et Hudson est chargé de rembourser les frais de voyage de ces marchands qui avaient été obligés d'abandonner leurs marchandises. Hudson avait dû déboursier 16 000 « francs » (sic chez Gérard van Krieken) au total pour éviter de nouvelles difficultés avec la Régence de Tunis. *Ibid.*, p. 233.
10. « Les rachats par des particuliers sont majoritaires un regard plus attentif sur les pratiques du rachat fait découvrir des intermédiaires spécialisés sortes de marchands rédempteurs [...] c'est à ces marchands chrétiens et musulmans qui circulaient entre les deux rives de la Méditerranée que s'adressent des particuliers [...] des compagnies de commerce et des réseaux marchands entre les ports européens [...] surtout Alger et Tunis fonctionnaient comme des

agences de rachat y compris pour des clients lointains et offraient des services de transport et des services financiers du crédit », Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce des captifs...*, op. cit., p. 9.

11. Helal Hadhami, *Le rachat des esclaves...*, op. cit., p. 81 ; Michel Fontenay, « L'esclavage en Méditerranée occidentale au XVII^e siècle », dans *La Méditerranée occidentale au XVII^e siècle*, 14^e Colloque des historiens modernistes des universités, Toulouse, mai 1989, Paris, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 1990, p. 11-50 ; Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit. ; Raoudha Guemara, *Tunis et Gênes à l'époque moderne : La course, une guerre marginale et une économie de substitution*, Paris, Éditions Publisud, 2010, p. 129 ; Giovanna Fiume, « Lettre de Barbarie : Esclavage et rachat de captifs siciliens (XVI^e-XVIII^e siècle) », *Cahiers de la Méditerranée*, n° 87, 2013, dossier *Captifs et captivités en Méditerranée à l'époque moderne*, p. 229-253.

12. D'habitude les réseaux d'intermédiaires du rachat se structurent sous forme bicéphale. Il y avait d'une part les intermédiaires en chrétienté qui recueillaient les demandes du rachat et s'engageaient à les commanditer et d'autre part leurs correspondants de l'autre rive de la Méditerranée, associés, agents ou commissionnaires résidant dans la Régence de Tunis qui avançaient l'argent nécessaire aux rachats. Hudson appartient à la deuxième catégorie.

13. Anne Brogini, « Intermédiaires de rachat laïcs et religieux à Malte aux XVI^e et XVII^e siècles », dans Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce...*, op. cit., p. 47-63, ici p. 53.

14. Ce qui laisse penser que le rachat n'était pas l'activité principale de notre consul et négociant.

15. Soit comportant la libération d'un seul captif. Chaque contrat fixait les modalités et les conditions de cette seule opération du rachat.

16. Soit un contrat comportant deux ou plusieurs opérations du rachat. C'est une sorte de libération collective de captifs par le même contrat.

17. Voir note 1.

18. Ces juifs livournais étaient d'origine espagnole. Leurs ancêtres, renvoyés de la péninsule ibérique entre le XV^e et le début de XVII^e siècle, avaient trouvé asile d'abord dans la ville de Livourne, centre économique très important, où ils avaient joué un rôle très actif dans la vie économique et financière, avant de créer ensuite des filiales dans la Régence de Tunis. Ces filiales avaient noué des relations pour un commerce d'importation et d'exportation avec plusieurs ports européens. Leurs activités ne cessent de progresser aux XVII^e et XVIII^e siècles. Négociants et banquiers, ces juifs s'adonnaient à des opérations multiples, dont le rachat des captifs, et prêtaient aux marchands et aux capitaines de vaisseaux, comme nous le confirment les différents actes de la chancellerie de France à Tunis. Ceci illustre leur puissance financière. Ils commerçaient principalement les cargaisons provenant de la course. Sadok Boubaker, *La Régence de Tunis au XVI^e siècle : ses relations commerciales avec les ports de l'Europe méditerranéenne, Marseille et Livourne*, Zaghouan, Publications du Centre d'Études et de Recherches Ottomanes et Morisco Andalous, 1987, p. 146 ; Paul Sebag, *Histoire des juifs de Tunisie, des origines à nos jours*, Paris, L'Harmattan, 1999, p. 80-81.

19. C'est la moyenne réalisée pendant la moitié du XVII^e siècle par les deux partenaires Isaac Alcalai et David Uziel : Boubaker Sadok, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 43.

20. *Ibid*, p. 29 : « Le deuxième cas de figure est celui du captif qui, une fois les conditions de sa libération négociées avec son propriétaire, n'arrive pas à mobiliser l'argent nécessaire. Il doit donc s'adresser à des intermédiaires, spécialisés dans les opérations de rachat, qui disposent de réseaux [...] le recours à ces bailleurs de fonds impose au captif des garanties draconiennes mettant en péril sa capacité de remboursement ».

21. Obligations de rachat collectif et individuel datés du 2 avril 1738, 5 août 1739, 9 décembre 1739, 7 septembre 1745, bobine n° R1019, vol. 670B, p. 75 v., p. 138 v. ; p. 168 r. et v., et vol. 670C, p. 185 v. ; voir l'annexe : Obligation de 20 sequins vénitiens du nommé Gio. Cutusi en faveur de Giuseppe Hudson et compagnie.

22. Cette pratique est courante dans le rachat public organisé par les rédemptoristes de différentes institutions religieuses qui ne pouvaient répondre à toutes les demandes de rachat : faute de budget, ils essayaient de baisser les prix dans de difficiles pourparlers. Abel Boutin, *Anciennes relations commerciales et diplomatiques de la France avec la Barbarie (1515-1830) : étude historique et juridique*, Paris, A. Pedone, 1902, p. 203 ; Paul Sebag, *Tunis au XVII^e siècle : Une cité barbaresque au temps de la course*, Paris, L'Harmattan, 1989, p. 137. On retrouve la même pratique dans des rachats réglés par des agents consulaires pratiquant le commerce tel que Louis Butler, négociant et consul britannique à Salé : Chantal de la Veronne, « Rédemption de captifs français au Maroc entre 1746-1756 », *Revue d'histoire maghrébine*, n° 104, septembre 2001, p. 325-334, en particulier p. 325-326. Négocier le rachat des captifs avec leurs maîtres est une opération très délicate qui exigeait beaucoup de patience et d'ingéniosité ainsi que de la prudence : Jean Pignon, « Gênes et Tabarca au XVII^e siècle », *Cahiers de Tunisie*, 3^e et 4^e trimestre 1979, p. 10-11 ; dans le cas du rachat privé, l'intermédiaire doit agir selon les ordres de son correspondant en chrétienté et les ressources des familles des captifs pour être sûr du remboursement de son argent : Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 29-30.

23. « Les intermédiaires les plus actifs dans les opérations de rachat sont les marchands. [...] les négociants qui s'adonnent à cette activité sont en général des personnages connus, disposant de réseaux d'influence parce qu'ils ont du crédit sur les places commerciales où ils trafiquent » : Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 40.

24. Cet intervalle, qui n'apparaît que dans quelques contrats (surtout ceux des opérations commanditées par les Magistrats du rachat de Gênes), comprend la durée de toutes les étapes de l'opération du rachat depuis l'arrivée de l'ordre de rachat jusqu'à la rédaction du contrat. « Le temps pour arriver au terme varie selon les cas et selon les conjonctures » : Raoudha Guemara, *Tunis et Gênes...*, op. cit., p. 68.

25. « La part majoritaire des captifs chrétiens rachetés entre 1740 et 1756 qui est de l'ordre de 86,5 % provient essentiellement des principaux États de la péninsule italienne. En effet, le terrain de chasse de la course tunisienne était situé entre les Baléares et les côtes italiennes. L'origine côtière des captifs vérifie le lien intime entre le champ spatial de la course et l'origine géographique des captifs. Les États de la péninsule italienne, "ennemis de toujours" de la Régence de Tunis, éprouvés depuis longtemps par les attaques corsaires contre leurs navires et leurs côtes, ne cessent d'entretenir des relations conflictuelles et hostiles avec la Régence de Tunis ». Hadhami Helal, *Le rachat des esclaves...*, op. cit., p. 28-29 et 32. La comparaison de ces conclusions à celles de Paul Sebag pour la période allant de 1591 à 1700, démontre que si le champ des opérations s'est rétréci, c'est essentiellement parce que le nombre des puissances ennemies de la Régence s'est réduit. *Ibid.*, p. 30 et 32 ; Hadhami Helal, « Rachats et "économie de la rançon" sous le règne d'Ali Bacha (1740-1756) », *Institut des Belles Lettres Arabes (IBLA)*, n° 205, 1/2010, p. 55-80 ; Paul Sebag, *Tunis au XVII^e siècle...*, op. cit., p. 144 ; Taoufik Bachrouh, « Rachat et libération des esclaves chrétiens à Tunis au XVII^e siècle », *Revue tunisienne des sciences sociales*, n° 40-43, 1975, p. 121-162, ici p. 135, 155-156 ; Michel Fontenay, « L'Esclavage en Méditerranée... », art. cit., tableau p. 23 ; Daniel Panzac, *Les corsaires barbaresques. La fin d'une épopée, 1800-1820*, Paris, CNRS, 1999, p. 34 ; pour sa part, Giovanna Fiume a montré qu'au XVII^e siècle à Tunis 71 % de captifs étaient des Siciliens, qui demeurent majoritaires au XVIII^e siècle aussi, avec 57 % : Giovanna Fiume, « Lettre de Barbarie : Esclavage et rachat... », art. cit., p. 233.

26. Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 40.

27. Philippo di Ruggiero était le spécialiste le plus actif du circuit napolitain. Ce marchand qui s'adonnait essentiellement au commerce et aux activités d'exportation et importation avec plusieurs correspondants dans la Régence de Tunis, intervient également dans 66 crédits conclus pour des rachats d'esclaves. Ces crédits étaient majorés d'un taux d'intérêt de 17 % à 18 %. S'il domine les activités du rachat pendant six années (de 1740 jusqu'à 1745) par 62 contrats réalisés pour son compte par ses correspondants, il n'intervient durant les années 1750 que dans quatre

contrats seulement, qu'il réalise par commission en faveur d'un agent du Mont de piété de Naples. Il ne fait appel à l'intermédiation de Hudson que pour trois contrats. Hadhami Helal, *Le rachat des esclaves...*, op. cit., p. 109-110.

28. Cet organisme existe depuis le début du XVI^e siècle et naît de la collaboration de deux associations charitables pour les orphelins qui avaient fondé à leur tour un autre organisme privé s'intéressant aux esclaves, l'Opera del Riscatto degli Schiavi. En 1585 cet organisme est rattaché à un organisme officiel, le Magistrato del Riscatto : Jean Pignon, « Gênes et Tabarca au XVII^e siècle... », art. cit., p. 19-20 ; Raoudha Guemara, *Tunis et Gênes...*, op. cit. Ces institutions jouaient un rôle important pour faciliter le rachat de nombreux esclaves, surtout les pauvres qui ne pouvaient pas se libérer par leurs propres moyens, et pour soulager leurs souffrances.

29. Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce...*, op. cit., p. 12.

30. Les correspondances signalent que pendant octobre 1742 « l'envoyé de Naples n'a pu retirer de Tunis un seul des 400 esclaves de sa nation malgré tous les présents qu'il a offerts aux puissances » : Eugène Plantet, *Correspondance des Beys de Tunis et des Consuls de France avec la cour, 1577-1830*, Paris, F. Alcan, 1893, 3 vol., t. 2, p. 361.

31. Cette pratique s'inscrit dans le cadre du rachat personnel où l'esclave agit seul, en empruntant les sommes nécessaires auprès d'un intermédiaire résidant à Tunis, qu'il s'engage à rembourser à son arrivée à son correspondant en chrétienté. Raoudha Guemara, *Tunis et Gênes...*, op. cit., p. 68 ; Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce...*, op. cit., p. 12.

32. C'est le cas des réseaux communautaires tels que les réseaux confessionnels (morisque et juif), et des réseaux familiaux. Disposant de moyens financiers importants, ils pratiquaient toutes sortes de commerce tels que sur le monopole de la fabrication de chéchias et sur le monopole des cuirs, ainsi que le rachat de captifs au XVII^e siècle. Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 42-44.

33. Voir note 1, bobine n° R1019, vol. 670C, p. 149 r. et v.

34. *Ibid*, p. 185 r.

35. Hadhami Helal, *Le rachat des esclaves...*, op. cit., p. 135.

36. « Il s'agit là sans doute d'un secteur profitable mais les bénéfices en sont difficiles à chiffrer » ; Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce...*, op. cit., p. 7 ; Michel Fontenay, « L'esclavage en Méditerranée... », art. cit., p. 34.

37. Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 39.

38. Jules Thieury, *La lettre de change : son origine. Documents historiques*, Paris, A. Aubry, 1862, p. 12.

39. Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e-XVIII^e siècle)*, 2^e éd., Paris, A. Colin, 1979, 3 vol., vol. 1 : *Les structures du quotidien : le possible et l'impossible*, p. 205.

40. Hadhami Helal, « Rachats et "économie de la rançon"... », art. cit., p. 76.

41. Michel Fontenay, « L'esclavage en Méditerranée... », art. cit., p. 35.

42. La rançon correspond à la valeur du captif estimée par son maître et constitue, au sens strict, le plus gros des débours.

43. Père Dan, *Histoire de Barbarie et de ses corsaires*, Paris, 1637, p. 446.

44. Au XVII^e siècle, ces taxes n'étaient pas toujours exigées dans les contrats.

45. Dans le cadre de notre doctorat, à travers les actes de rachat souscrits au XVIII^e siècle, on a constaté que les taux d'intérêt du change maritime pour le rachat des captifs varient le plus souvent entre 15 % et 18 %, et que les intermédiaires perçoivent une commission de 4 %. Certaines fois, toutefois, ces taux atteignaient 20 %, voire même 23 %. Au XVIII^e siècle, les taux étaient encore plus élevés. Sadok Boubaker mentionne qu'ils étaient de l'ordre de 25 % : « on notera qu'au milieu du XVII^e siècle à Tunis, l'intérêt de l'argent était de 3 % la lune (le mois lunaire), ce qui faisait un agio de 36 % par an ». Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 29 ; Raoudha Guemara souligne que le change maritime « n'était jamais fixe. Il variait selon les conditions de l'économie maritime mais sans doute aussi selon la volonté des

intermédiaires de rachat ». Elle a dressé un tableau qui montre que le pourcentage des changes au milieu du XVII^e siècle varie entre 0 % et 25 % « avec un pic de 13 % (29 cas relatifs surtout au magistrat de la Rédemption) suivi par 20 cas à 20 %. Le change à 25 % n'est pas fréquent (seulement 2 cas) ». Raoudha Guemara, *Tunis et Gênes...*, op. cit., p. 75-76 ; Wolfgang Kaiser, « Les "hommes de crédit" dans les rachats de captifs provençaux », dans Wolfgang Kaiser (dir.), *Le commerce...*, op. cit., p. 291-319, en particulier p. 318.

46. La piastre est une monnaie tunisienne correspondant au rial, composée de 52 aspres (*nasri*). Le sequin (ou ducat) est la monnaie d'or de Venise puis de divers pays d'Italie, équivalant à 22 lires en 1739 (René Sédillot, *Toutes les monnaies du monde, Dictionnaire des échanges*, Paris, Sirey, 1955).

47. Monnaie d'or, puis d'argent et de compte en Italie du XVIII^e au XIX^e siècle, dérivé du *ducato* de Venise, monnaie de compte valant 6,2 lires soit 124 soldi. *Ibid.*

48. Sadok Boubaker mentionne que seuls les réseaux d'intermédiaires les mieux structurés ont recours aux assurances parce qu'elles ne peuvent être prises qu'en Europe : Sadok Boubaker, « Réseaux et techniques... », art. cit., p. 37.

49. Voir l'annexe : Rachat du nommé Jean Baptiste Buoncore de Naples en faveur du seigneur Hudson consul d'Hollande, bobine n° R1018, vol. 669A, p. 128 v.

50. Beaucoup d'intermédiaires se sont insérés dans le trafic du rachat pour faciliter leurs activités commerciales et la circulation de l'argent. En cherchant le pur profit, ces marchands avaient réussi à s'adapter au contexte d'insécurité en améliorant leurs techniques économiques et leurs procédures, en créant « un parallélisme entre leurs axes commerciaux dominants et les opérations de crédit occasionnées par les rachats » : Sadok Boubaker, *La Régence de Tunis au XVII^e siècle...*, op. cit., p. 158. La majorité des marchands utilisait le trafic du rachat des captifs pour transférer des fonds vers la chrétienté, *ibid.*, p. 46. Ce trafic constituait un moyen très sûr pour régler les détails financiers entre les correspondants. Certains usaient de ce moyen quand ils étaient confrontés à des difficultés de liquidité, surtout que « le code corsaire prohibe la saisie d'un passager muni de sa lettre de liberté tant qu'il n'est pas arrivé à bon port. Cette disposition permet à l'emprunteur d'arriver à destination » sans craindre d'être capturé de nouveau : Taoufik Bachrouvh, « Rachat et libération... », art. cit., p. 132.

RÉSUMÉS

Notre étude relève de l'approche micro-historique ; elle s'intéresse au profil exceptionnel d'un commerçant anglais, consul des Provinces-Unies durant la première moitié du XVIII^e siècle. Jouant le rôle très important d'intermédiaire dans les opérations de rachat de captifs, Hudson était l'intermédiaire entre un ensemble de captifs d'une part, et de correspondants spécialistes dans la rédemption de la marchandise humaine d'autre part. Résidant à Tunis, il avait l'avantage de posséder une bonne connaissance de ses habitants et des marchands avec lesquels il faisait affaire. Prenant appui sur les actes de rachat enregistrés à la Chancellerie du consulat de France à Tunis, l'article présente le personnage de Hudson, son rôle d'intermédiaire dans les opérations de rachat, les réseaux dans lesquels il effectuait ses opérations, et la nature de ses investissements et de ses profits.

This paper follows a micro-historical approach and proposes to study the exceptional profile of Joseph (Giuseppe) Hudson, an English merchant elected consul of the Netherlands in the first half

of the 18th century. Hudson held a critical position as intermediary in slave redemption: He ran a network of captives and joint sponsors and correspondents specialized in the redemption of the human commodity. Residing in Tunis, he had the advantage of frequenting these individuals and trading merchants. With reference to redemption contracts recorded in the Chancellery of the Consulate of France in Tunis, we shall first proceed by listing the sources examined in the course of our study; then we shall proceed to examine Hudson's profile as regards his appointment to the post of consul, his role as intermediary in slave redemption, and the networks of his trade and nature of investments and profits he made.

INDEX

Keywords : consul, intermediary, redemption, captive, trade

Mots-clés : consul, intermédiaire, rachat, captif, commerce

AUTEUR

HADHAMI HELAL

Hadhami Helal est enseignante d'histoire et géographie dans l'enseignement secondaire en Tunisie, doctorante en histoire moderne à la faculté des lettres et des sciences humaines de Sousse, membre du laboratoire Histoire des économies et des sociétés méditerranéennes de la FSHS de Tunis. Elle est l'auteur de « Rachats et "économie de la rançon" sous le règne de Ali Bacha (1740-1756) », publié dans la *Revue de l'Institut des belles lettres arabes (Ibla)*, n° 205, 2010, p. 55-80 ; et de « Une base de données des contrats de rachat des captifs rachetés à Tunis au XVIII^e siècle », paru dans les *Cahiers de la Méditerranée*, n° 87, 2013, p. 159-171.