

Les racines arabes du capitalisme libéral

Charlemagne, Muhammad, and the Arab Roots of Capitalism expose les racines arabes d'un ensemble subversif de pratiques qui s'introduisit en Europe pendant le « Moyen Âge » – le capitalisme libéral – et allait préparer le terrain à l'étape suivante de la subversion, à savoir le communisme, comme l'avait expliqué « Friedrich Engels [qui,] à l'occasion des premiers succès de la révolution libérale, rédigea ces phrases extrêmement significatives : « Ces messieurs croient vraiment travailler pour eux-mêmes. Ils sont stupides au point de penser qu'en vainquant, ce sont eux qui donneront au monde un ordre. Il est évident qu'ils ne font, au contraire, qu'aplanir la voie pour nos démocrates et communistes et qu'ils seront sapés tout de suite après. [...] Continuez donc à lutter courageusement, chers seigneurs du capital. À présent, nous avons besoin de vous, et même de votre domination. Vous devez déblayer pour nous les restes du Moyen Âge et de la monarchie absolue, vous devez détruire le patriarcat, vous devez centraliser, vous devez transformer toutes les classes les moins riches en véritables prolétaires, en recrues pour nous-mêmes ; grâce à vos usines et à vos échanges commerciaux, vous devez fournir la base matérielle nécessaire au prolétariat pour sa libération. Comme récompense, nous vous concéderons de régner pour un court temps. Mais ne l'oubliez pas : le bourreau attend derrière la porte. » (i) » (ii)

L'ouvrage prouve, premièrement, que les Arabes ne furent pas responsables du marasme économique de l'Europe de l'Ouest aux 8e-9e siècles, qui fut causé principalement non pas par des changements dans le commerce international mais par les régulations ecclésiastiques et gouvernementales indigènes. Deuxièmement, que l'empire islamique prospérait économiquement alors que l'Europe de l'Ouest « carolingienne » s'enfonçait dans le marasme économique en raison du fait que les juristes musulmans furent plus habiles que leurs homologues chrétiens dans l'élaboration de justifications exégétiques pour accommoder leur interdit des transactions portant intérêt à la demande commerciale. Troisièmement, qu'ils fournirent aux 11e-13e siècles la demande économique nécessaire ainsi que de nombreux outils commerciaux qui permirent au continent européen de sortir de son marasme économique et, se faisant, transmirent à l'Europe plusieurs des outils archétypiques du capitalisme moderne.

De plus, le mérite de l'ouvrage réside également dans sa récusation implicite du présupposé de l'historiographie marxiste – et eurocentriste – selon lequel le capitalisme est apparu en Europe après l'âge féodal.

Quoi qu'il en soit, d'un point de vue supérieur, les deux totalitarismes économiques que sont le capitalisme libéral et le communisme n'ont été qu'un prétexte pour, concernant le premier, dans un sens, accorder le droit à la propriété privée – ou, tout du moins, à l'illusion de la propriété privée – à

ceux qui, de par leur nature, ne doivent pas y avoir droit ; en ce qui concerne le second, en sens inverse, enlever le droit à la propriété privée à ceux qui doivent y avoir droit, celle-ci n'étant pour eux qu'un moyen de faire rayonner extérieurement, dans le monde matériel, leur richesse intérieure. En cela, cette inversion s'inscrit pleinement dans la lignée du « Ainsi les derniers seront les premiers, et les premiers seront les derniers. » (Matthieu, 20:16) judéo-chrétien.

S'il est certes de notoriété publique que le communisme moderne, tel que théorisé par Karl Mordechai (Marx) et ses successeurs, ainsi que le capitalisme moderne (iii), sont largement d'origine juive, il est moins connu que leurs racines sont plus généralement sémites. Ainsi, par exemple, « [o]n peut trouver des précurseurs de la bourse moderne dans l'islam : il n'y avait pas seulement des affaires capitalistes dans les funduq, mais aussi des activités affairistes typiques des échanges modernes de marchandises, c'est-à-dire le commerce de marchandises non présentes sur le marché mais qui seraient livrées plus tard. Les dattes étaient vendues légalement aux enchères avant qu'elles soient mûres et récoltées. Même le commerce de gros de tous genres de légumes tubéreux tels que les oignons, l'ail, les carottes, les navets, les radis et le colocasia avait lieu avant que la production ne soit extraite de la terre – c'est-à-dire, avant que le marchand ait vu la récolte. Selon de nombreux juristes cela était légal. » (iv) (v) Or, c'est de ces pratiques, et plus globalement de la vision du monde abstraite des Sémites, qu'est issu le capitalisme financier. Ainsi, en Europe, à la production industrielle et agricole de masse, qui a des antécédents dans la dynastie Song et dans le monde islamique « médiéval » et s'oppose à l'artisanat et l'agriculture traditionnels, succèdent la désindustrialisation, la destruction de l'agriculture, l'essor perpétuel du secteur tertiaire aux dépens des secteurs secondaire et primaire, la virtualisation de l'économie et le chômage de masse, le tout pour le plus grand profit dudit capitalisme financier, et donc de la plutocratie.

« Julius Evola ne fut ni le premier ni le dernier à affirmer que les États-Unis et la Russie étaient essentiellement les deux faces de la même pièce, mais il identifia exactement, derrière les déguisements idéologiques, ce qui les rendait convergents : le fait qu'autant dans la vie individuelle que collective le facteur économique, appelé capitalisme dans le premier, socialisme dans le dernier, est celui qui est le plus important, réel et décisif. Nous ne sommes pas sûr que cela ait été précisé dans les écrits des théoriciens marxistes.

En tout cas, les deux systèmes économiques sont dans un processus de fusion dans une forme dans laquelle le gouvernement central contrôle la plupart des capitaux, industries, ressources naturelles, etc. une forme qui, alors qu'elle a été désignée par une expression au XIXe siècle, commença seulement à se répandre dans les pays européens à la suite de la seconde guerre mondiale, quand toutes les conditions furent réunies pour son développement. Ce terme est « capitalisme d'État ». Il est trompeur, en ce que le capital, l'industrie, etc., sont maintenant en fait détenus, non par un gouvernement central, mais par les forces qui sont derrière lui et qui, de nos jours, le contrôlent pleinement, c'est-à-dire, la haute

finance internationale. Nous ne sommes pas sûrs que cela ait été précisé par Lénine ou tout autre théoricien marxiste. Le terme correct est simplement « communisme ». Dans des sociétés telles que celles actuelles d'Europe, est-ce que les emprunteurs professionnels qui constituent le gros de la population, en particulier en France, qui est devenue le laboratoire du « capitalisme d'État » en Europe de l'Ouest (vi), après que de Gaulle eût mis ses alliés communistes à la tête de la plupart des institutions françaises et des grandes entreprises, sont sûrs qu'ils sont vraiment des propriétaires ?

Le communisme, dans la lignée du christianisme primitif, préconisait la substitution de la propriété privée par la propriété collective, y compris la collectivisation des moyens de production et la distribution des biens de consommation selon les besoins individuels ; et, comme on le sait, les besoins peuvent être créés à volonté ; pour être en mesure de satisfaire ses besoins, il faut un salaire, ou, au moins, une source de revenus ; puisque les salaires actuels permettent de moins en moins aux emprunteurs de satisfaire leurs besoins, une solution devait être trouvée, et elle a en fait été trouvée, « soutenir la consommation » : cela consiste à passer des lois qui rendent l'achat de certaines choses et l'utilisation de certains services obligatoires, préférablement sous des prétextes humanitaires ou utilitaires. Il y a quelques années, The Interdepartmental Committee on Road Safety Board a décidé de rendre obligatoire la présence d'un gilet de sécurité et d'un triangle d'alerte (en plus des feux d'alerte) dans chaque véhicule. « Le non-respect de ces règles entraîne une amende de 135 €. » « Plusieurs autres pays européens ont déjà adopté cette mesure. Le but est d'assurer la sécurité des utilisateurs en cas d'un arrêt d'urgence. » Ils se soucient de vous. Ils prennent aussi soin du seul fabricant « français » autorisé des gilets de sécurité et des triangles d'alerte, dont il est avéré qu'ils ont été fabriqués en Chine, et, pour certains d'entre eux, ont été retirés du marché quelques semaines après avoir été proposés à la vente, puisqu'ils se sont avérés être défectueux. Des centaines de cas similaires mettant en évidence l'étalement du « capitalisme d'État » pourraient être listées. L'obligation, pour les travailleurs indépendants et les petites entreprises en Italie d'accepter les paiements électroniques pour les biens et les services coûtant plus de 30 € (vii) et, par conséquent, de payer une fortune la location d'un terminal de paiement électronique, en est un autre.

Les consommateurs emprunteurs n'ont pas besoin de s'inquiéter : le montant de l'emprunt sera échangé contre des produits et des services. »

Le texte présentement traduit est constitué du troisième chapitre de l'ouvrage et décrit « La doctrine islamique du « libre marché » ».

La doctrine islamique du « libre marché » appliquée pragmatiquement

Etant donné la vaste étendue du commerce arabe à l'échelle mondiale décrite au chapitre Les fondements industriels des débuts du commerce arabe, il est évident que les puissantes forces du laissez faire du marché étaient omniprésentes dans les marchés de l'État islamiques médiéval. De plus, des preuves constituées par des sources contemporaines laissent peu de doute que la force motrice primaire derrière le succès spectaculaire de l'offensive du commerce arabe à l'échelle mondiale fut la « recherche du profit » – une aspiration humaine intrinsèque caractérisée par le désir à la fois de la propriété privée et de l'« augmentation du capital ».

En effet, en raison de cette dynamique motivationnelle clé, une variété d'instruments financiers créatifs – fondés d'après la loi islamique et dans un état constant d'évolution depuis l'époque du prophète Mohammed – prit dorénavant encore plus d'importance. Car l'instinct entrepreneurial inné des musulmans du Moyen Âge, bien que tempéré par leur interdit religieux des transactions portant intérêt, fit probablement davantage pour engendrer la montée de leur empire commercial international que toute autre motivation.

Au début de la conceptualisation des ces instruments mercantiles proactifs, le Dar al-Islam fut clairement le bénéficiaire de l'intellect de nombreux savants très doués. De telles sommités, et leurs contributions, comprennent :

- Al-Isharah ila Mahasin al-Tijarah : l'œuvre fondamentale d'al-Dimashqi ;
- Kitab al-Iktisab fi al-Rizq al-Mustatab : l'œuvre également perspicace d'al-Shaybani ;
- Al-Tabussur bil-Tijarah : souvent attribué à al-Jahiz ;
- Kitab al-Mabsut d'al-Sarakhsî ;
- Shudhur al-Uqud fi Dhikr al-Nuqud d'al-Maqrizî;
- Kitab al-Amwal d'Abu Ubayd ;
- Al-Ahkâm al-Sultaniyah intitulé identiquement par al-Mawardi et Abu Yaala ;
- Qawanin al-Dawawin d'Ibn Mammatî ;
- Subh al-Asha d'al-Qalqashandî ; et le
- Kutub al-Kharaj d'Abu Yusuf, Yahya b. Adam et Qudamah b. Jafar –
- diverses œuvres financières et administratives qui aidèrent significativement à former le caractère résolument commercial de l'État islamique. Car en plus de la main d'œuvre qui fut généralement

abondamment disponible après les premières conquêtes islamiques, le fondement idéologique de la doctrine économique islamique médiévale se manifesta dans trois préceptes financiers solidaires :

- La recherche du profit personnel et la quête de l'augmentation du capital ;
- Les instruments fiduciaires pour les fusionner – c'est-à-dire des outils entrepreneuriaux efficaces pour investir un capital privé de façon productive ; et
- Les « outils d'affaires » du capitalisme commercial –
- Opérant tous dans un climat économique structuré apte à la conduite d'opérations commerciales productives.

Un aperçu de chaque concept, à ce stade, est éclairant.

1. la recherche du profit personnel et le désir de l'augmentation du capital

A. la propriété privée et la recherche du profit personnel

La recherche consommée de la propriété privée fut fondamentale dans les motivations financières des premiers musulmans – un engagement conforme à leur conviction que Dieu leur avait accordé un droit héréditaire à la possession personnelle des biens terrestres – conformément à l'ordre coranique divin selon lequel :

C'est Lui qui a créé pour vous tout ce qui est sur la terre (Sourate al-Baqarah, 29) ;

C'est Lui qui a fait de vous des successeurs sur terre (Sourate al-Fatir, 39) ;

Ne confiez pas aux incapables vos biens dont Allah a fait votre subsistance (Sourate an-Nisa, 5) ;

Quant à la terre, Il l'a étendue pour les êtres vivants : il s'y trouve des fruits, et aussi les palmiers aux fruits recouverts d'enveloppes, tout comme les grains dans leurs balles, et les plantes aromatiques. Lequel donc des bienfaits de votre Seigneur nierez-vous ? (Sourate ar-Rahman, 10-14) ;

Et rappelez-vous quand Il vous fit héritiers [...] et vous installa sur la terre. Vous avez édifié des palais dans ses plaines, et taillé en maisons les montagnes (Sourate al-A'raf, 74) ; et

On a enjolivé aux gens l'amour des choses qu'ils désirent : femmes, enfants, trésors théâtralisés d'or et d'argent, chevaux marqués, bétail et champs; tout cela est l'objet de jouissance pour la vie présente (Sourate al-Imran, 14).

De cette manière, le Coran cautionne la milk, la propriété des biens matériels – que leur acquisition ait été originelle (*ihraz*) ; ou se soit faite par un transfert de propriété (*naql*) ; ou par une « utilisation » directe (*istighlal*) (1). La recherche de tels biens fut ainsi la force motrice à partir de laquelle leurs aspirations financières innées et plus complexes se développèrent.

B. Le rôle de la « recherche du profit » dans la quête du gain personnel

L’analyse a démontré le ferme engagement du Dar al-Islam en faveur d’une économie monétaire puissante. Afin d’amasser des richesses personnelles, les musulmans du Moyen Âge se concentreront sur l’acquisition d’actifs physiques stables et qui puissent être investis – parmi eux, l’argent liquide et les inventaires commerciaux.

En effet, les ouvrages collectivement cités d’al-Baladhuri (m. 892), al-Yaqubi (m. 907), al-Tabari (m. 923), al-Muqaddasi (m. 985), Ibn Khaldun (m. 1406), al-Maqrizi (m. 1442), et d’autres – s’étendant sur plus d’un demi-siècle – font comprendre que tout au long de leur époque, les musulmans du Moyen Âge compriront constamment l’importance de la qualité des devises, des subtilités de la politique monétaire et de la signification économique des variations des taux de change des devises.

En même temps, leurs traités révèlent que depuis le début leurs califes s’étaient engagés à maintenir la valeur intrinsèque de leurs devises, libellées selon un étalon or et un étalon argent précis afin de s’assurer du bon fonctionnement du marché libre et ouvert auquel ils aspiraient.

Car de tels actifs financiers étaient des « stabilisateurs économiques » critiques dans la quête continue pour réaliser leur objectif commercial fondamental – le profit personnel. En effet, la reconnaissance islamique de la « recherche du profit » en tant que force motrice au fondement des initiatives individuelles est évidente dans les débuts de la tradition islamique. Parmi celle-ci, un proverbe poignant attribué au prophète Mohammed (2) affirme que :

Si tu tires profit de ce qui est permis, c’est comme le jihad (« guerre sainte ») ; et si tu l’utilises pour ta famille, c’est comme la sadaqah (« aumône »).

Le Coran précise néanmoins en parallèle que toutes les richesses temporelles ne seront pas nécessairement distribuées de façon égale ; et que certains bénéficieront d'une plus grande richesse que d'autres – mais que, sans prendre en compte le statut économique d'un individu donné, il est désirable pour cet individu d'utiliser sa propriété privée et son capital excédentaire à des fins de production optimale. Ainsi :

Ne convoitez pas ce qu'Allah a attribué aux uns d'entre vous plus qu'aux autres ; aux hommes la part qu'ils ont acquise, et aux femmes la part qu'elles ont acquise. Demandez à Allah de Sa grâce. Car Allah, certes, est Omnipotent (Sourate an-Nisa, 32).

Forte de tels préceptes et ainsi fondée fermement sur les mérites rédempteurs du commerce, Dieu conclut son « alliance capitaliste » avec Son peuple :

Ceux qui récitent le Livre d'Allah, accomplissent la Salat, et dépensent, en secret et en public de ce que Nous leur avons attribué, espèrent ainsi faire un commerce qui ne périra jamais (Sourate al-Fatir, 29).

La recherche du profit personnel fut ainsi indubitablement une force motrice puissante dans les débuts du commerce islamique. En effet, le Coran enjoint aux musulmans de chercher le profit par un moyen de subsistance honorable :

Quand la Salat est achevée, dispersez-vous sur la terre, et recherchez [quelque effet] de la grâce d'Allah, et invoquez beaucoup Allah afin que vous réussissiez (Sourate al-Jumua, 10) ;

En vérité, l'homme n'obtient que [le fruit] de ses efforts (Sourate an-Najm, 39) ;

Demandez à Allah de Sa grâce. Car Allah, certes, est Omnipotent (Sourate al-Nisa, 32).

De telles cautions, et leur encouragement implicite au profit personnel par l'entreprise privée productive, furent également soutenues par la littérature exégétique de l'islam médiéval ; en particulier les ouvrages fondateurs de deux des premiers savants musulmans :

– Kitab al-Iktisab fi al-Rizq al-Mustatab (« Acquisition par un moyen de subsistance agréable ») de Mohammed al-Shaybani (m. 804) ;

– et Fi Madh al-Tujjar wa Dhamm Aml al-Sultan (« Éloge des marchands et condamnation de l'œuvre du souverain ») d'al-Jahiz (m. 869) –

– par exemple, laissent peu de doute que les gains gagnés par l'entrepreneuriat privé étaient perçus à l'époque comme étant préférables par Dieu à ceux gagnés par l'entrepreneuriat du secteur public. En effet, al-Shaybani préface son traité perspicace d'une affirmation catégorique (3) :

La recherche d'un moyen de subsistance est une obligation imposée à chaque musulman.

Les injonctions coraniques qui exhortent les individus à un entrepreneuriat plus productif furent puissamment soutenues par la première « tradition » prophétique (ahadith), dont (4) :

Chercher le gain licite est le devoir de tout musulman ;

Quand vous avez fini votre prière matinale, ne vous reposez pas tant que vous n'avez pas gagné votre vie ;

Le meilleur des métiers est celui qui permet le gain licite ;

Chercher le gain licite est le jihad ;

Le bien-être est composé de dix parties : neuf résident dans la recherche d'un moyen de subsistance ; et

Le meilleur des gains est celui issu du commerce honorable et du travail venant des mains de l'homme.

Le mérite de gagner sa vie spécifiquement par le commerce est souligné par un ahadith similaire (5) :

Les marchands sont les messagers de ce monde ainsi les serviteurs de confiance d'Allah sur Terre ;

Le marchand de confiance sera assis dans l'ombre du trône d'Allah le jour du Jugement ;

Le marchand honnête et de confiance se tiendra avec les martyrs le jour du Jugement ; et

Il existe vingt genres de moyens de subsistance, dix-neuf pour le marchand et un pour l'artisan.

De la même manière, le célèbre juriste du onzième siècle, Abu al-Fadl al-Dimashqi, dans Éloge des vertus du commerce (Al-Isharah ila Mahasin al-Tijarah), affirme sans équivoque que (6) :

Si vous choisissez le commerce parmi les nombreuses façons de gagner votre vie, vous le trouverez comme étant le plus préférable et joyeux.

Les sources laissent ainsi peu de doute que la recherche du gain par le commerce était parmi les principales aspirations économiques des pieux musulmans. Précisément à ces fins, en prescrivant des techniques licites pour la recherche du profit par un tel commerce, al-Dimashqi continue (7) :

Cinq choses sont essentielles afin de conserver la richesse. Premièrement, vous ne devez pas dépenser plus que ce que vous gagnez – car quand cela se produit votre propriété disparaît, et rien n'en reste. [...]

Deuxièmement, le total des dépenses ne doit pas être égal au revenu, mais inférieur afin qu'un surplus demeure. [...]

Troisièmement, la conservation de la richesse nécessite que vous n'entreprenez pas ce pour quoi vous n'êtes pas qualifié ; ainsi vous créez les conditions requises pour préserver les bénéfices et le capital. [...]

Quatrièmement, vous ne devez pas investir votre argent dans des biens pour lesquels il y a une faible demande car les consommateurs n'en ont pas besoin. [...]

Cinquièmement, et finalement, afin de conserver la richesse, vous devez rapidement vendre la marchandise, mais pas l'immobilier – même si le gain peut être moins important pour le premier et bien plus important pour le second.

De telles tentatives précoces d'exégèse du libre marché culmineront dans les traités monumentaux de l'historien Ibn Khaldun des 14e-15e siècles dont les descriptions convaincantes des manifestations de la « recherche du profit » islamique du Moyen Âge sont définies par des concepts qui ne peuvent être décrits que comme laissez faire pour utiliser une expression moderne (8) :

Il faut savoir que commerçer signifie essayer de tirer bénéfice en augmentant le capital par l'achat de marchandises à faible prix et leur vente à un prix plus élevé, que de telles marchandises soient des esclaves, des céréales, des animaux, des armes ou du tissu.

Ce montant accumulé s'appelle le bénéfice (ribh). Essayer de générer un bénéfice peut être tenté de manière optimale en stockant des marchandises et en les conservant jusqu'à ce que le prix du marché ait augmenté. Cette approche permettra de générer un grand bénéfice. Ou alors le marchand peut transporter ses produits dans un pays où ils sont bien plus demandés que dans celui où il les a achetés. Cette approche permettra également de générer de grands bénéfices. Ainsi, un marchand expérimenté

dit à une personne qui voulait apprendre la vérité à propos du commerce : Je vais te la dire en deux phrases : « Achète à bas prix, vends cher. C'est le commerce ! »

Le père reconnu du capitalisme occidental, Adam Smith, n'a pas décrit la motivation humaine financière fondamentale aussi succinctement ni aussi bien. Pourtant ces savants musulmans précoces, certains ayant écrit un demi-millénaire voire plus avant Smith, ne bénéficièrent pas contrairement à Smith d'un recours aisément à des antécédents théoriques du libre marché.

Ils travaillèrent plutôt à partir d'observations empiriques directes fondées sur les dynamiques opérationnelles de leurs propres économies contemporaines, fondant ainsi la doctrine islamique du profit personnel décrite en détail dans l'appendice La doctrine islamique du « profit personnel » dans le libre marché.

C. Le rôle de la « sensibilité au prix » dans l'optimisation du bénéfice

La volonté de recherche du profit qui transparaît dans les débuts du commerce islamique s'accompagna d'une sensibilité aux prix du marché répondant directement à la loi « de l'offre et de la demande ». En effet, un ensemble important des traditions prophétiques affirmait que les prix doivent être ceux d'un « libre marché » – c'est-à-dire non fixés mais autorisés à fluctuer selon la « volonté divine » (9) :

Les prix, faibles ou élevés, sont dans la main d'Allah ; et c'est Allah qui fixe les prix.

Nonobstant cependant les injonctions au libre marché, les exégètes musulmans du Moyen Âge n'étaient généralement pas réticents à suggérer des mécanismes de « modèles de prix » afin de faciliter l'optimisation des bénéfices. À cette fin, dans un discours sur la manipulation « de l'offre et de la demande » – et donc sur l'optimisation des prix pour maximiser les bénéfices – al-Dimashqi affirme que (10) :

Quand un marchand décide d'acheter un produit 200 dinars en espèces, par exemple, il ne devrait pas tout acheter d'un coup. Il devrait plutôt diviser son achat en quatre transactions différentes séparées par des intervalles de quinze jours – afin que l'ensemble de l'achat soit conclu en deux mois.

La raison en est que le prix de la marchandise achetée augmente, baisse ou reste constant. Si après le premier versement le prix augmente, il sait que cette évolution rend le gain possible et promet ainsi le bénéfice ; et il devrait être content de cela s'il est en effet un homme modéré et s'il apprécie davantage le bénéfice réalisé par la prévoyance que celui réalisé par une spéulation dangereuse.

Si, toutefois, le prix de la marchandise baisse, il peut à nouveau se réjouir à deux égards – premièrement en raison du fait qu'il est protégé contre la baisse du prix du marché qui l'aurait autrement lésé s'il avait tout acheté d'un coup ; et, deuxièmement, parce qu'il a maintenant une autre opportunité d'acheter la même marchandise à moindre prix.

Si le prix est néanmoins resté constant, alors son regard s'est cependant affiné dans la détermination du moment approprié pour acheter ses futures provisions et marchandises.

Le littérateur musulman du 9e siècle al-Jahiz décrit une telle attitude envers l'offre, la demande et les relations de prix dans la préface de l'ouvrage qui lui est souvent attribué : « Un regard clair sur le commerce » (Al-Tabasur fi al-Tijarah) (11) :

Certains hommes d'expérience parmi les anciens étaient de l'opinion que tandis qu'un article est bon marché en raison de sa présence, il devient onéreux en raison de son absence, quand on en a besoin.

Les Indiens disent : « Ce qui est abondant devient bon marché, à l'exception du bon sens, qui gagne en valeur quand il croît. »

Les Perses disent : « Si vous ne faites aucun bénéfice par le commerce, laissez-le à un autre. Si quelqu'un ne gagne pas sa vie dans un pays, laissez-le partir. »

Les Arabes disent : « Si vous apercevez un homme que la fortune favorise, accrochez-vous à lui, car il attire la richesse. »

On demanda une fois à un riche homme : « Comment avez-vous accumulé votre richesse ? » Il répondit : « Je n'ai jamais acheté à crédit ; je n'ai jamais refusé un bénéfice, aussi petit soit-il ; et je n'ai jamais acquis un dirham sans l'utiliser dans une autre affaire. »

Cinq siècles plus tard, le célèbre juriste musulman du 14e siècle Ibn Taymiyah définit le bénéfice en tant que fonction du prix fluctuant en réponse à l'offre et à la demande (12) :

La hausse et la baisse du prix n'est souvent pas due à l'injustice de la part des individus. Parfois, la seule raison de celle-ci est une production inadéquate ou un déclin de l'importation des biens demandés. Ainsi, si le désir du bien augmente alors que sa disponibilité baisse, son prix augmente. [...]

Mais les désirs des gens sont de genres tout à fait différents et varient fréquemment. Ils peuvent différer selon l'abondance ou la rareté des biens demandés. Un bien est bien plus fortement désiré quand il est rare que quand il est abondant. Il varie également selon le nombre de demandeurs. Si le nombre de gens demandant un bien est élevé, son prix augmente davantage que quand leur nombre est faible.

Ibn Khaldun cherche similairement à définir précisément le rôle du « prix » dans la création du bénéfice, expliquant que (13) :

Commercer signifie acheter des marchandises et des biens, les stocker et attendre jusqu'à ce que les fluctuations du marché amènent une hausse des prix des biens. Un tel changement des prix est appelé « bénéfice ». Il offre un gain et un moyen de subsistance pour les marchands professionnels.

Quand le prix d'un bien – nourriture, vêtement, ou n'importe quoi d'autre qui peut générer du capital – reste très faible, et que le marchand ne peut pas tirer profit d'une fluctuation du marché pendant une période prolongée, son profit cesse. Les affaires de ce secteur particulier s'effondrent alors, aucun commerce n'a lieu, et leurs marchands perdent leur capital ; (et)

« Commercer » signifier augmenter son capital en achetant une marchandise et en essayant de la vendre à un prix plus élevé, soit en anticipant les fluctuations du marché, soit en transportant la marchandise dans un pays où elle est plus demandée et à un prix plus élevé, soit en la vendant à un prix élevé payé à une date ultérieure.

Le bénéfice, dans ce cas, est assez faible par rapport au capital investi. Toutefois, quand le capital investi est grand le bénéfice devient important, car de nombreux petits bénéfices résultent en un grand bénéfice.

Il semble obligé de concilier ces pratiques commerciales quelque peu avaricieuses avec les principes fondamentaux d'« équité économique » de l'islam, en rationalisant cependant sommairement et de façon quelque peu apologétique que (14) :

Commercer est une manière « naturelle » de faire des bénéfices. La plupart de ses pratiques sont toutefois piégeuses et conçues afin d'obtenir une marge de bénéfice entre le prix d'achat et le prix de vente. Ce surplus rend possible le bénéfice. La loi permet ainsi la ruse dans le commerce, bien que celui-ci comporte une part de spéculation. Cela ne signifie néanmoins pas emporter la propriété des autres sans rien donner en retour. Cela est par conséquent légal.

Prescrivant des pratiques commerciales fondées sur et approuvées par ces concepts soigneusement rationnalisés et astucieux, les juristes et savants musulmans du Moyen Âge laissent peu de doute qu'eux-mêmes et leurs contemporains comprirent pleinement la réciprocité de l'offre et de la demande et sa relation aux bénéfices dans la mise en place de niveaux de bénéfice.

2. Les « outils d'affaires » du capitalisme entrepreneurial

A. Le problème de l'intérêt et du crédit

Les chapitres précédents ont démontré que les Hijazis du 7e siècle étaient des marchands très adroits. Leurs règles et outils fondamentaux pour commerçer furent durables et ne nécessitèrent aucune altération fondamentale à partir de l'époque de l'arrivée du prophète Mohammed sur la scène économique contemporaine. Mohammed avait en effet lui-même été un marchand, et le champ lexical du Coran présente les compétences de quelqu'un qui est intimement familier des techniques commerciales (15).

Les questions clés de l'intérêt et du crédit furent cependant des problèmes particulièrement épineux. Mohammed était des plus préoccupés par la question de l'équité du marché commercial, et les principes de sa nouvelle religion islamique reflétèrent clairement ces préoccupations – obligeant dès les débuts les juristes musulmans à chercher des solutions créatives à l'interdit religieux de l'usure (riba).

Car « l'intérêt sur la monnaie », depuis les débuts de l'islam jusqu'à nos jours, a été assimilé par les juristes musulmans à l'« usure », un crime économique. Le Coran est des plus catégoriques dans son interdit de l'usure :

Ceux qui mangent [pratiquent] de l'intérêt usuraire ne se tiennent (au jour du Jugement dernier) que comme se tient celui que le toucher de Satan a bouleversé. Cela, parce qu'ils disent : « Le commerce est tout à fait comme l'intérêt » Alors qu'Allah a rendu licite le commerce, et illicite l'intérêt (Sourate al-Baqarah, 275).

Allah anéantit l'intérêt usuraire et fait fructifier les aumônes (Sourate al-Baqarah, 276).

Ô les croyants! Craignez Allah; et renoncez au reliquat de l'intérêt usuraire, si vous êtes croyants. (Sourate al-Baqarah, 278).

Ô les croyants! Ne pratiquez pas l’usure en multipliant démesurément votre capital. Et craignez Allah afin que vous réussissiez! (Sourate al-Imran, 130)

Ô les croyants! Que les uns d’entre vous ne mangent pas les biens des autres illégalement. Mais qu’il y ait du négoce (légal), entre vous, par consentement mutuel (Sourate an-Nisa, 29)

Ainsi, comme ces versets le commandent, les injonctions coraniques prohibent complètement le gain de la riba – un terme couramment interprété comme étant synonyme de « fructification du capital ». Ces interdits apparaissent fréquemment en tandem avec des admonestations contre l’accumulation et la rétention de marchandises et d’autres efforts délibérés, non approuvés, de faire augmenter le prix des marchandises de façon injustifiable.

Les sources précisent en fait que depuis le début ces préceptes furent diligemment mis en œuvre. Ibn Hisham rapporte que le prophète Mohammed ordonna un interdit de toute transaction portant intérêt dans sa proclamation de victoire lors de la conquête de la Mecque (16).

Ibn Sad, à son tour, cite une directive de Mohammed à Ibn Juhaynah appelant les Mecquois à renoncer à toute réclamation d’intérêt sur les sommes qu’on leur devait et à demander seulement leurs principaux capitaux investis (17). Al-Shawkani indique que le prophète reprocha même à son oncle Abbas d’avoir pratiqué l’usure (18).

Tout naturellement, une doctrine financière radicalement nouvelle de cette nature pouvait avoir des effets désastreux sur une communauté fondée sur le commerce – obligeant ceux qui y participent à choisir entre tirer un bénéfice commercial ou obéir aux enseignements économiques d’un prophète religieux.

En effet, une des principales raisons pour lesquelles le prophète Mohammed fut contraint de déplacer son quartier général de la Mecque à Médine en 622, selon les premières sources, fut que les principes fondamentaux de sa nouvelle religion – en particulier son interdit des transactions portant intérêt – constituèrent une menace directe aux opérations entrepreneuriales des Omeyyades, l’élite mercantile retranchée de la Mecque. Faisant ainsi face à des représailles, Mohammed élu donc sagement domicile sur un sol plus fertile pour sa prédication (19).

Toutefois, avec la victoire de l'islam sur les tribus de la péninsule arabique la décennie suivante, le problème économiquement conflictuel de l'usure viendrait une fois de plus au premier plan. En effet, la menace qu'il posait au commerce – la pierre angulaire de la communauté de la Mecque – était tellement importante qu'un effort sérieux se concentra intensément sur la recherche de fondements rationnels pour s'engager dans des transactions commerciales profitables de façon efficace et légale.

De tels efforts compriront des tentatives des principaux juristes musulmans d'établir une distinction subtile entre « gain commercial » et « gain en capital » portant intérêt. A cette fin, ils affirmèrent que tous les gains financiers productifs n'étaient pas absolument interdits par l'islam – que la religion autorisait en fait leur « accroissement par le commerce » même si elle interdisait de consentir un prêt de capital à un débiteur.

De plus, de telles dichotomies, bien que rationalisées, menèrent bientôt à deux développements économiques auxiliaires significatifs dans la communauté islamique embryonnaire qui, au cours du temps, acquéreraient une importance idéologique et commerciale pragmatique monumentale. Ce furent (20) :

- L'évolution d'un grand nombre d'« exégèses créatives » de la part des juristes musulmans afin de conceptualiser légalement la formation d'un entrepreneurat commercial licite capable de mettre en commun un capital collectif afin de financer de manière plus rentable des entreprises économiques à grande échelle et longue distance ; et
- La dévolution résultante de la plupart des fonctions de prêt bancaire aux Juifs, qui prirent littéralement l'autorisation qui leur était accordée dans le Deutéronome de la Torah :

Tu ne prêteras pas à intérêt à ton frère : ni intérêt d'argent, ni intérêt de nourriture, ni intérêt de quoi que ce soit qui rapporte de l'intérêt. A l'étranger tu prêteras à intérêt. (Deutéronome 23:19-20)

Ces développements successifs sont au centre des analyses qui suivent.

B. Les mécanismes entrepreneuriaux pour s'engager avec des capitaux

Comme l'analyse précédente le précise, les premiers marchands musulmans furent profondément mus par la volonté de générer un bénéfice (tahsil al-ribh) dans leur recherche d'un commerce productif. Le

savant musulman du 11e siècle al-Ghazali a succinctement saisi cette motivation financière, déclarant (21) :

Le commerce est la recherche du bénéfice par l'achat et la vente et non par l'artisanat et l'industrie.

Son contemporain al-Sarakhsî, affirme de manière similaire (22) :

Le bénéfice ne peut être atteint que par le commerce, qu'il soit local ou à longue distance.

Mais le commerce islamique médiéval, qu'il ait franchi les frontières internationales ou qu'il ait eu lieu à l'intérieur du domaine du Dar al-Islam, demanda d'importants investissements en capitaux afin de couvrir les coûts de l'achat initial des marchandises, parfois à des endroits éloignés – et pour ensuite les stocker dans un inventaire et/ou les expédier pour un rachat ultérieur, heureusement à profit.

Ainsi, satisfaire les demandes du marché de l'énorme empire commercial mondial décrit au chapitre L'évolution du commerce islamique nécessita un système complexe, hautement sophistiqué de services de crédit d'entreprise aisément utilisables par les marchands engagés dans ce commerce. En effet, le juriste al-Sarakhsî identifie le prêt commercial comme un impératif quintessentiel du commerce contemporain caractérisé par une certaine collégialité professionnelle (23) :

Obtenir un prêt afin qu'il soit utilisé dans le commerce est un des aspects réciproques du commerce auquel le marchand ne peut pas échapper. [...] Celui qui n'accorde pas de prêts afin qu'ils soient utilisés par les autres ne les obtiendra pas quand il en aura besoin.

Mais dans certains cas, même en bénéficiant d'un tel prêt collégial, aucun entrepreneur solitaire ne pouvait financer un commerce à particulièrement grande échelle à partir de ses actifs personnels immobilisés, immédiats. Dans un tel cas de nouvelles structures entrepreneuriales étaient alors nécessaires pour permettre aux marchands de combiner des ressources financières dans une entreprise spéculative commune ; ou alternativement, pour permettre à leur propre capital de fructifier dans les mains des autres, mutualisant ainsi les risques immédiats en anticipation de futurs bénéfices.

En raison de la demande croissante d'énormes quantités de capitaux pour financer les initiatives commerciales sans cesse croissantes des hommes d'affaire du Dar al-Islam, il devint bientôt impératif que des riches non-marchands possédant un surplus de capitaux se voient également offerts le droit de participer à une capitalisation promettant un entrepreneuriat mercantile.

Ainsi, dès la fin du 8e siècle, cette demande d'instruments fiduciaires entrepreneuriaux efficaces afin de permettre l'agrégation d'un capital d'investissement qui puisse être utilisé pour financer un entrepreneuriat commercial majeur mena à la rédaction de divers ouvrages exégétiques créatifs complexes par des juristes musulmans maintenant génériquement intitulés « *kutub al-hiyal wa-al-makharij* » (Livres des ruses et des circonventions).

Promulguées dans l'empire islamique par l'école juridique hanafi alors prédominante, ces thèses étaient des exercices particuliers de sophistique juridique par lesquels les promulgateurs cherchaient à créer des circonventions légales de certaines pratiques qui, en apparence, semblaient violer leur interdit religieux de toute transaction portant intérêt. Le spécialiste du droit islamique Joseph Schacht définit ainsi ces dispositifs (24) :

Ils peuvent être décrits en résumé comme l'utilisation de moyens légaux pour parvenir à des fins « extra-légales » – des fins qui n'auraient pas pu être accomplies directement avec des moyens fournis par la shariah, que de telles fins aient été ou non en elles-mêmes illégales. De tels « dispositifs légaux » permirent à des personnes qui auraient autrement dû enfreindre la loi, ou sous la pression des circonstances, auraient alors dû agir contre ses articles, d'arriver au résultat souhaité tout en se conformant à la loi.

Ainsi les *hiyal* (les ruses) étaient, comme leur nom l'indique, des accommodations légalistes – des techniques juridiques conçues spécifiquement pour permettre la légalisation de certaines pratiques de prêts de capitaux – ou d'accords de trocs analogues qui résultait en l'augmentation de la possession d'une marchandise donnée par un individu – selon lesquelles ces pratiques n'étaient pas des transactions commerciales portant intérêt.

Bien qu'il y eût, à certains moments, des permutations diverses dans leurs méthodologies individuelles, collectivement, de telles « accommodations jurisprudentielles » furent génériquement classées en tant que *muamalat*, signifiant simplement « transactions » – c'est-à-dire des pratiques dérivées, en substance, d'une tradition attribuée au prophète Mohammed par Ibn Ishaq selon laquelle (25) :

Vends l'or contre l'or, de main à main, à un taux égal selon le poids, car toute inégalité par rapport au poids est de l'usure.

Une telle condition, naturellement, fut sujette à un grand nombre d'exégèses créatives par les premiers juristes musulmans. Certains affirmèrent que la vente d'or contre de l'argent à un taux inégal était permise. D'autres prétendirent que n'importe quelle quantité de dirhams pouvait être échangée contre un dinar, bien que cette opinion ne fut pas unanimement acceptée. En prétendant qu'un boisseau de pommes pouvait être échangé contre deux boisseaux d'oranges, mais pas contre deux boisseaux de pommes, un juriste musulman contemporain de l'ère formatrice de la doctrine économique islamique, prétendit que (26) :

Il y a un moyen d'éviter l'usure. Par exemple, Zayd vend à Amr un boisseau de farine en échange d'un autre produit tandis qu'Amr vend à Zayd deux boisseaux de farine en échange de quelque chose d'autre.

Quand les marchandises échangées contre la farine ont peu de valeur et sont données en paiement contre la farine, il n'y a alors pas d'usure puisque les marchandises échangées ne sont identiques ni en genre ni en poids.

C'est la même chose que quand deux biens de même genre mais de poids différents sont troqués en tant que marchandises d'emprunt, ou quand la partie qui remet un montant plus important que ce qu'elle a originellement reçu cède le montant excédentaire en tant que « présent gratuit » – toujours à condition que ces différentes transactions ne soient pas sujettes à un accord particulier visant à circonvenir la loi.

Il y eut également d'autres permutations créatives du « contrat à double échange » (bayatayn fi al-bayah), dont plusieurs, telles que le mukhatarah, ainsi que le contrat mudarabah, sont décrites dans l'appendice Les débuts de l'évolution des contrats « Mudarabah » et « Mukhatarah ». Avec eux, par exemple, alors qu'un financier ne pouvait clairement pas prêter dix vaches et obtenir douze vaches en échange, son prêt pouvait, en fait, être récompensé par l' « équivalent en valeur » de douze vaches en chevaux, poules, chameaux ou autres marchandises clés.

En effet, au cours du temps, ce mécanisme de « double échange » ne deviendrait fréquemment rien de plus qu'un numéraire – un indicateur artificiel de la monnaie précisé dans les contrats écrits, nonobstant qu'aucun échange de marchandises ait réellement eu lieu. En est témoin que bien qu'un marchand pouvait contractuellement prêter dix vaches devant ultérieurement être repayées avec huit chevaux,

par exemple, il prêterait en fait l'équivalent en monnaie de dix vaches devant être ultérieurement repayé encore un fois en un équivalent dans une monnaie spécifique, de huit chevaux égaux en valeur à douze vaches.

Ainsi, bien qu'un échange commercial en monnaie avait de facto eu lieu, du fait que le contrat avait été dénommé en deux marchandises séparées, l'interdit formel de l'usure avait été légalement circonvenu. C'est principalement l'interprétation erronée de l'intention de tels contrats – confondant un échange fictif de marchandises pour déguiser ce qui était en réalité une transaction de capitaux – qui a conduit certains spécialistes à prétendre que l'économie du Proche Orient médiéval (et aussi de l'Europe médiévale) fut principalement dominée par un système commercial caractérisé par le troc.

Parmi les ouvrages juridiques les plus importants qui décrivirent de telles techniques commerciales détournées furent le *Kitab al-Makharij fi al-Hiyal* (27) d'al-Shaybani (m. 843) et le *Kitab al-Hiyal wa al-Makharij* (28) d'al-Khassaf (9e siècle). Le chapitre sur l' « association » du compendium juridique *Kitab al-Asl* (29) d'al-Shaybani, des portions du *Badai al-Sanai fi Tartib al-Sharai* (30) d'al-Kasani (m. 1191) et d'al-Muwatta (31) de Malik b. Anas (m. 795) traitent de problèmes similaires à propos de l'intérêt tels qu'ils furent contemporainement étendus aux problèmes du crédit commercial.

Au-dessus de tous ces divers ouvrages en importance se situe cependant le *Kitab al-Mabsut* de Shams al-Din al-Sarakhsî (m. 1090), un ouvrage hanafi décisif dans la jurisprudence entrepreneuriale islamique (32). Car comme le prouve l'analyse ultérieure, il n'y a pas grand-chose dans le besoin d'une structure entrepreneuriale ou d'une circonvention de l'interdit de l'intérêt de l'islam médiéval que cette vaste exégèse détaillée n'anticipe pas et auquel elle ne remédie pas. Faisant du crédit licite un des principaux objectifs de son attention, al-Sarakhsî plaide ainsi pour un crédit convivial dans les transactions commerciales (33) :

Nous estimons que la vente à crédit fait partie des pratiques des marchands, et qu'il s'agit du moyen le plus rapide pour permettre au marchand d'atteindre son objectif de bénéfice. Généralement, le bénéfice ne peut être atteint que par la vente à crédit et non en espèces.

Une preuve que la vente à crédit est un sine qua non du commerce se trouve dans Sa (celle d'Allah) déclaration selon laquelle : « à moins que ce ne soit un commerce local que vous menez entre vous. » Cette déclaration montre que le commerce peut également se faire à longue distance, et il ne peut pas y avoir de transaction pour cette manière de commerçer si ce n'est par la vente à crédit.

Al-Sarakhsi souligne également plusieurs fois qu'il y a un bénéfice plus important à tirer par de telles transactions à crédit que par celles réalisées en espèces. En témoigne (34) :

Un objet est vendu à crédit à plus grand prix qu'il le serait s'il était vendu en espèces.

Al-Shaybani, à son tour, présente une des premières formules d'affaires pour vendre à crédit en définissant les divers avantages du principe de création de partenariats de crédits commerciaux bilatéraux (35) :

Ils deviennent partenaires dans tous les aspects, acquisitions et compétences d'un partenariat d'investissement total. Ils peuvent acheter ou vendre en espèces ou à crédit à leur discrédition. Leur capital est d'une valeur définie, et tout ce qui est en leur possession appartient également à eux tous. Quel que soit le bénéfice qu'Allah leur accorde, il doit être partagé également entre eux ; et quelle que soit leur perte elle doit être partagée également entre eux.

Les sources islamiques du Moyen Âge laissent ainsi peu de doute que par leur structuration soigneuse des partenariats commerciaux, les entrepreneurs arabes purent en effet s'engager dans des opérations de « crédit à terme » créatives par l'utilisation des dispositifs légaux conçus juridiquement spécifiquement pour financer des transactions commerciales conformément aux principes de leur religion.

En fait, ce fut la grande vitalité de telles « sociétés de capitaux » approuvées qui engendrerait l'énorme expansion commerciale que les marchands musulmans promouvront. Cette étude va maintenant passer à une analyse en profondeur des opérations des ces entités commerciales.

C. Les partenariats commerciaux et les entreprises

Les musulmans du 7e siècle ne furent pas les premiers à débattre de la nécessité d'établir des structures d'entreprise plus efficaces afin de fournir des capitaux et des crédits pour financer des entreprises commerciales. Les divers partenariats commerciaux qui prévalurent dans la Mésopotamie antique, les tappatu, le prêt maritime gréco-romain *societas maris*, le chreokoinomia byzantin et l'*isqa* juif représentaient tous également les premiers efforts d'aborder la question critique du financement de

futures transactions mercantiles, un impératif économique qui émergea dans l'Antiquité et se perpétua au Moyen Âge (36).

Les marchands de la Grèce antique, par exemple, accomplissaient des transactions commerciales internationales presque exclusivement par le transport maritime à longue distance – nécessitant ainsi de grandes sommes de capitaux pour financer le coût des bateaux, des cargos et des opérations des longs trajets commerciaux. Car lorsqu'ils étaient en mer, ils courraient des risques importants de tempêtes, de récifs et de piraterie. Afin de se confronter à de tels défis présents en permanence, les risques furent alors distribués de diverses manières. La propriété d'un bateau ou le coût d'un trajet, par exemple, pouvait être divisé en parts, chacune étant la propriété d'une personne distincte.

Lors des trajets commerciaux, au moins deux parties étaient habituellement impliquées – une engagée dans la commercialisation et l'autre, ou plusieurs autres, fournissant le financement. Tandis que le marchand courait un danger pour sa sécurité physique les investisseurs courraient également un risque pour leur capital. Si le trajet échouait parce que le bateau avait coulé ou avait été saisi, l'investissement financier était perdu.

S'il réussissait, ils recevaient leur « prêt maritime » en retour, soit à un taux d'intérêt élevé ou avec une part du bénéfice prédéterminée. Ainsi les vertus constantes de ces premières tentatives de capitalisme commercial furent que non seulement elles offraient un capital quand l'approvisionnement monétaire commercial était inadéquat, mais aussi qu'elles « mutualisaient le risque » du capital engagé dans un entrepreneuriat hasardeux (37).

Les sources arabes du Moyen Âge, comme indiqué dans l'appendice Les débuts de l'évolution des contrats « Mudarabah » et « Mukhtarah », fournissent des preuves importantes que lors l'avènement de l'islam, les marchands de la Mecque avaient également créé des mécanismes de crédit utiles similaires afin de faciliter la conduite de leur commerce à longue distance. Al-Tabari et Ibn Sad, par exemple, se réfèrent fréquemment à diverses distributions de capitaux allouées aux marchands et aux investisseurs du centre commercial de la Mecque (*mal muttafarriq fi tujjar ahl Makkah*) (38).

Les termes financiers techniques qirad (« prêt commercial ») et istiqrad (« levée d'un prêt commercial ») apparaissent également souvent en conjonction avec des transactions commerciales, fréquemment avec une indication que les bénéfices résultants devaient être partagés également (qirad ala al-nisf) entre le marchand et les investisseurs (39).

Il semble que le calife Omar b. al-Khattab ait même tenté une « solution du secteur public » créative aux besoins commerciaux contemporains de crédit en cautionnant un système parrainé par l'État de prêts sans intérêt. Plusieurs sources indiquent, par exemple, que lorsque ses fils investirent les revenus des taxes qui leur avaient été confiés afin qu'ils soient versés à la trésorerie de l'État par une transaction commerciale privée impliquant la vente de marchandises achetées en Iraq, le calife décida que leur transaction était en fait un « prêt de capital » (qurud) ; et leur permettait de conserver la moitié des bénéfices engendrés, la moitié restante étant versée à l'État (40).

Il semble néanmoins que ces premiers efforts pour « déléguer » la fonction de crédit commercial tels qu'ils peuvent s'être produits lors du règne du calife Omar prirent fin avec lui – car après sa mort les sources ne font plus référence à une tentative d'utilisation de tels mécanismes indirects de crédit du secteur public.

Les aménagements utiles de crédit du secteur privé continuèrent en revanche à évoluer. Parmi les formes d'organisations entrepreneuriales autorisées par l'islam et employées par les marchands musulmans depuis l'avènement du Dar al-Islam se trouvaient des relations rudimentaires d'« entreprises à commission » et des simples partenariats, ainsi que les entreprises par actions (qirad/mudarabah) plus complexes.

En raison du fait que les diverses écoles de jurisprudence islamique étaient parfois en désaccord à propos desquels de ces différents genres d'organisations entrepreneuriales étaient véritablement licites et quelles formes spécifiques elles devaient prendre, des tentatives de réconciliation ou de synthèse des divers concepts d'une école donnée en des prototypes particuliers à des fins analytiques précises devinrent une initiative ardue.

Le corpus de jurisprudence commerciale le plus complet disponible pour la présente étude est celui de l'« école hanafi », choisi ici à des fins analytiques. Dans le droit hanafi les partenariats étaient généralement divisés en deux catégories : les « partenariats de propriété » (sharikat al-milk) et les « partenariats contractuels » (sharikat al-aqd). La première, les partenariats de propriété, furent formés spécifiquement afin d'établir une propriété. Dans leur formulation, le juriste hanafi du 11e siècle Ahmad b. Muhammad affirme que (42) :

Il existe deux genres de partenariat : un de propriété et un contractuel. Un partenariat de propriété se produit lorsque deux parties héritent ou achètent une propriété ensemble. Aucune ne peut disposer de la part de l'autre sans permission.

Al-Sarakhsy explique de plus que (43) :

Un partenariat de propriété se produit quand deux parties sont en possession conjointe d'une propriété. [...] Le bénéfice est partagé proportionnellement à la part de propriété.

De cette manière la jurisprudence islamique fournit des mécanismes légaux spécifiques d'investissement pour l'immobilier spéculatif et d'autres propriétés tangibles.

La seconde catégorie de relations commerciales licites – les contrats de partenariat – est cependant plus pertinente pour la présente étude de l'évolution du capitalisme commercial médiéval dans le Dar al-Islam. Ici, au moins quatre genres de partenariats étaient autorisés :

- Les « partenariats de capitaux » (sharikat al-amwal), où chaque partenaire est d'accord pour investir un certain capital sous la forme de monnaie ainsi que de compétences ou de travail ;
- Les « partenariats de travail » (sharikat al-amal), où tout le bien commun était constitué par les compétences et le travail conjoints ;
- Les « partenariats de crédit » (sharikat al-wujuh), où des partenaires qui ne possédaient pas de capital étaient d'accord pour acheter et vendre à crédit et partager les futurs bénéfices ; et
- Les entreprises « commenda » (mudarabah), la forme prédominante dans laquelle certains partenaires fournissaient un capital financier tandis que d'autres fournissaient les compétences et le travail.

Chaque forme d'association commerciale entrepreneuriale, selon al-Sarakhsy, devait être attestée par un contrat écrit (44) :

Le partenariat est un contrat qui s'étend sur une période déterminée, et un document de clarification est nécessaire dans un tel cas afin de résoudre les litiges. [...] Ce document est à la fois une garantie et

une précaution. Ainsi, il doit être rédigé dans un format juridiquement valable afin d'éviter les récriminations.

Il détaille ensuite des modèles précis de tels contrats écrits, spécifiant des formules de distribution équitable du bénéfice, des procédures de dépense et de comptabilité, et des procédures explicites quant à la manière dont les partenariats doivent être finalement dissous. Dans diverses classifications de partenariats, il semble que certaines modifications et permutations soient permises. Le partenariat « universel » ou à « responsabilité civile générale » (*sharikat al-mufawadah*), par exemple, prescrivait une égalité absolue en matière de capitaux, de contribution, de bénéfice et de perte. Comme indiqué par al-Quduri, un tel partenariat se produisait quand (45) :

Deux individus indépendants possédant une richesse égale et une religion commune concluent un partenariat. Il est contracté avec le plein « pouvoir d'être agent » par les deux parties, chacune servant de « garant » fondamental à l'autre. En dehors des nécessités familiales fondamentales, tout achat est effectué au nom du partenariat. Les deux parties sont ainsi responsables de façon égale de toute obligation encourue au nom du partenariat.

Al-Sarakhsî explique que le fondement de l'autorité d'une telle société en nom collectif « dérive de la « délégation de l'autorité » (*tafwid*, « procuration ») de chaque partenaire à l'autre afin qu'il agisse indépendamment avec l'ensemble du capital du partenariat », mais que « en ce qui concerne la profession de commerçant, ils sont comme une personne » (46). Al-Kasani prétend similairement que « bien qu'elles (les parties) sont deux individus distincts, elles ne sont considérées que comme un individu dans le domaine commercial » (47).

La jurisprudence islamique autorise également certains partenariats à « responsabilité limitée » (*sharikat al-inan*). Al-Kasani affirme qu'un tel partenariat peut prendre deux formes fondamentales – une « forme générale » pour le commerce général et une « forme spécifique » quand les partenaires se sont associés pour vendre une catégorie spécifique de marchandises ou fournir un genre particulier de services (48).

Dans un tel partenariat à responsabilité limitée, tous les partenaires ne doivent pas contribuer de façon égale ou partager de façon égale les pertes et les bénéfices. Les pertes et les bénéfices sont plutôt partagés proportionnellement à leur contribution. Selon al-Sarakhsî, dans cette forme de partenariat, la délégation du pouvoir d'agent à un partenaire afin qu'il agisse au nom du partenariat pouvait être spécifiquement circonscrite (49) :

Le pouvoir des agents peut être limité par certaines spécifications. S'il spécifie un certain type de marchandises, alors chaque partenaire n'est pas grevé des marchandises achetées par son partenaire autres que celles spécifiées ; et de telles marchandises appartiennent exclusivement à l'acheteur. Tandis que les marchandises désignées, leur achat pour revente, que ce soit en espèces ou à crédit, lie l'autre partie.

Al-Shaybani, citant Abu Hanifah, prescrit les conditions additionnelles selon lesquelles (50) :

Si deux partenaires engagés dans un partenariat à responsabilité limitée s'accordent pour que le bénéfice et la perte soit proportionnels à l'investissement, cela est pleinement autorisé. Si l'un reçoit une part du bénéfice proportionnellement plus grande que celle de son collègue, cela est également permis. Mais si l'un assume une part de la perte plus grande que son partenaire, cela n'est pas permis.

Al-Kasani souligne que la structure de partage du contrat inan était malléable, expliquant qu'elle est strictement déterminée par les impératifs de l'opportunité commerciale particulière pour laquelle elle a été créée (51). Al-Sarakhsî, à son tour, propose des formules explicites pour répartir un capital, un bénéfice et une perte proportionnels une fois que l'investissement en capital initial est structuré (52) :

Pour calculer le bénéfice, on détermine la valeur de l'apport en capital de chaque partie lorsque le partenariat est contracté. Pour répartir la propriété des marchandises achetées avec le capital du partenariat, on doit déterminer la valeur de chaque investissement lors de l'achat. Pour déterminer le bénéfice des parts individuelles, on calcule la valeur fondamentale de l'investissement lors de la distribution, parce qu'on ne peut pas déterminer le bénéfice avant que l'investissement ait été déduit.

Une autre forme de structure entrepreneuriale privée contemporaine hautement utilitaire était le « partenariat de travail ». Elle est citée dans les sources avec une variété importante de noms : partenariat de « travail » (*sharikat al-amal*) ; partenariat de « corps » (*sharikat al-abdan*) ; et partenariat d' « artisans » (*sharikat al-sanai*) ; ainsi que le partenariat d' « acceptation » (*sharikat al-taqabbul*), etc.

Le principal but du partenariat de travail était d'unir non pas des capitaux mais plutôt des compétences individuelles spécifiques pour entreprendre des travaux de construction ou un artisanat qui ne pouvait pas être accompli effectivement ou efficacement par une seule personne. En d'autres termes, des

compétences manuelles hautement spécialisées étaient invoquées lors de l'engagement dans cette forme particulière d'association entrepreneuriale dans un contrat d'affaires. Al-Sarakhsî indique que (53) :

Un « partenariat d'acceptation » a lieu quand deux artisans forment un partenariat afin d'accomplir un certain travail, comme la couture. On l'appelle similairement « partenariat de corps » parce que les parties travaillent avec leur corps ; et « partenariat d'artisanat » parce que l'artisanat est leur capital.

Elargissant cette équation à l'artisanat et au capital, al-Shaybani explique que (54) :

Si deux parties d'un tel partenariat travaillent avec leurs mains, leur travail doit être considéré dans la même catégorie que les dirhams. Par conséquent, tout ce qui est permis dans un partenariat établi avec des dirhams est également autorisé dans un partenariat fondé sur le travail manuel.

Al-Sarakhsî déclare ainsi que les investissements de travail dans la recherche du profit sont aussi légitimes que ceux fondés sur le capital, affirmant (55) :

Le droit à un bénéfice d'un partenariat issu dans certains cas de l'argent et dans d'autres cas du travail lui-même. Ce dernier cas est illustré par le contrat dans lequel l'investisseur a droit à sa part de bénéfice en raison de son argent, et le travailleur en raison de son travail. [...]

Par conséquent si un partenariat entre deux individus par l'argent est valide, alors un tel contrat est également valable sur la base de l'investissement de travail. Car le droit à un bénéfice est également garanti par l'un ou par l'autre des deux formes d'investissement.

Une autre forme utile d'organisation commerciale autorisée par l'islam, comme indiqué, était le « partenariat de crédit » (*sharikat al-wujuh*). Le mérite important de cette forme d'association entrepreneuriale réside dans sa capacité à faciliter le commerce en capitalisant l'acquisition de marchandises en gros qui pouvaient ensuite être revendues en détail. Tous les partenaires participaient de façon égale, et le partenariat pouvait être formé sans aucun investissement initial de capital de leur part. Al-Sarakhsî affirme à propos de son utilité que (56) :

Quant au partenariat de crédit, il est aussi appelé « partenariat du failli », car il se produit quand deux individus forment un partenariat sans aucun capital afin d'être capables d'acheter à crédit, puis de revendre.

On l'appelle également « partenariat d'apparence » (sharikat al-wujuh) parce que le capital initial des parties consiste seulement en leur bonne réputation ; car le crédit n'est accordé qu'à ceux de bonne réputation.

Al-Kasani confirme de manière similaire que le premier objectif du « partenariat de crédit » n'était pas d'investir un capital, mais plutôt de le créer – le désignant comme « une procédure de production initiale de capital avec pour objectif soit de l'accumuler soit de l'augmenter » (57) :

Nous considérons qu'un partenariat en espèces est permis afin de faciliter l'accumulation de capital. Quant aux partenariats de travail et de crédit, leur principal objectif n'est pas d'augmenter un capital mais plutôt de créer le capital lui-même. Car la nécessité d'une création initiale de capital précède le besoin de l'augmenter.

Ainsi, si l'objectif ultime du capitalisme commercial est en effet l'« augmentation du capital », alors les motivations au fondement des partenariats de crédit islamiques au Moyen Âge peuvent, presque par définition, rétrospectivement être décrites comme « capitalistes ».

Finalement, l'islam autorisa également le contrat mudarabah. Cet instrument financier flexible ne définissait pas un partenariat per se mais plutôt un entrepreneuriat d'affaires formel dans un sens quasi-moderne. Dans celui-ci, une partie fournissait le capital et l'autre le travail. Les bénéfices étaient alors divisés entre les parties selon les termes spécifiques du contrat écrit établissant la relation entrepreneuriale.

Ce fut par conséquent de facto une entreprise de « partage des bénéfices », avec des dividendes distribués proportionnellement au capital et au travail fournis par les participants individuels. Ce fut ce mudarabah, comme une analyse ultérieure le montrera, qui s'approcha le plus du contrat commenda qui fut ensuite utilisé de manière très efficace par les marchands occidentaux lors de la renaissance commerciale de l'Europe occidentale à la fin du Moyen Âge aux 11e-13e siècles.

Il y avait deux formes de contrat mudarabah – le « mudarabah proprement dit », qui impliquait un « financement par fiducie » et le musharakah, qui utilisait un « financement des participants ». Dans le « mudarabah proprement dit », le détenteur du capital (rabb al-mal) fournissait les fonds tandis que la « main d'œuvre » (al-mudarrib) fournissait à la fois la gestion de l'entreprise et le travail.

L'investisseur du capital recevait ensuite une part prédéterminée des bénéfices, s'il y en avait, et assumait toutes les pertes subies, excepté celles résultant d'une rupture de contrat ou d'une négligence de la part du mudarrib, qui étaient alors assumées par ce dernier (58).

Le musharakah, de son côté, était une forme d'entreprise commune établie pour une durée spécifique dans laquelle les deux parties fournissaient le capital, et l'un ou tous deux géraient les affaires. Les bénéfices étaient partagés avec des ratios prédéterminés par le contrat, mais les pertes, s'il y en avait, étaient assumées en proportion à l'ensemble du capital investi.

Ainsi, une différence fondamentale entre le « mudarabah à proprement dit » et sa variante musharakah était que tandis que dans le premier les pertes de capitaux et d'argent étaient seulement assumées par une partie, l'investisseur du capital, dans le second les pertes de capitaux et d'argent étaient assumées par toutes les parties. En témoignage de leur utilité, les sources présentent des preuves documentaires que les deux structures entrepreneuriales étaient largement utilisées lors des jours heureux de la suprématie du commerce islamique médiéval (59).

Al-Sarakhsi affirme que le contrat mudarabah apparut en réponse directe à une demande contemporaine du marché (60) :

Le mudarabah est autorisé parce qu'il y a une demande populaire de ce contrat. Car le possesseur du capital peut ne pas avoir les moyens de s'engager dans une activité commerciale rentable, et ceux qui peuvent s'engager dans celle-ci peuvent ne pas posséder de capital. Toutefois le bénéfice ne peut être obtenu que par une association du capital et du commerce. Avec ce contrat, les deux objectifs sont atteints.

Bien qu'al-Dimashqi (61) et al-Ghazali (62) citent les contrats mudarabah en tant que principal moyen d'effectuer des transactions commerciales à leur époque des 10e-11e siècles, il semble qu'une première version de ceux-ci était déjà largement utilisée avant l'apparition de l'islam. En effet, selon une tradition prophétique couramment citée (63) :

Le « Messager de Dieu », que la bénédiction et la paix soient sur lui, fut envoyé à une époque où les gens utilisaient couramment les contrats mudarabah dans leurs affaires commerciales, et il les confirma dans cette pratique.

Comme l'appendice Les débuts de l'évolution des contrats « Mudarabah » et « Mukhatarah » le démontre, en fait, de nombreux individus proches du prophète Mohammed, y compris sa femme Khadijah, ont la réputation d'avoir employé de telles structures entrepreneuriales afin de capitaliser leurs affaires commerciales (64). Les califes Omar et Otman, ainsi que l'oncle du prophète, Abbas b. Abd al-Muttalib, duquel la dynastie abbasside tient son nom, auraient de même été parties de tels contrats (65).

Les juristes hanafis entreprirent des efforts particuliers considérables pour définir les paramètres légaux multiformes du contrat « mudarabah » en tant que mécanisme d'investissement en espèces. Al-Shaybani, qui cite Abu Hanifah comme son autorité, souligne sa structure capitalistique en affirmant qu'elle ne pouvait opérer qu'en se fondant sur de la monnaie en espèces (66) :

On ne peut pas avoir un mudarabah sans utiliser des dinars et des dirhams. Il ne peut pas être formé avec autre chose que ceux-là, y compris avec un autre objet qui se mesure ou se pèse ou avec un quelconque genre de marchandise. Il ne peut être formé qu'avec des dinars et des dirhams.

Une autre caractéristique unique du contrat mudarabah, du point de vue des hanafis, était que le marchand était explicitement désigné en tant qu'agent fiduciaire du capitaliste investisseur. Car une de ses principales caractéristiques, explique al-Shaybani, était que le financier se séparait complètement de son investissement (67) :

Un mudarabah n'est valide que si l'investisseur remet son argent à l'agent – et si l'agent est libre de commercer avec la somme sans que l'investisseur ait stipulé qu'il doit se coordonner avec lui.

Il rajoute, en définissant les responsabilités fiduciaires de l'agent, que (68) :

Tout ce qu'il acquiert avec un tel capital mudarabah appartient à l'investisseur, sauf que si une augmentation de valeur se produit, l'agent a droit à une part de l'augmentation proportionnelle à son bénéfice.

Conformément à cette autorisation fiduciaire, on accordait carte blanche au marchand agissant en tant qu'agent fiduciaire afin qu'il s'engage dans une gamme large et flexible d'activités commerciales conventionnelles comprenant :

- L'achat et la vente de tous genres de marchandises ;
- L'achat et la vente en espèces ou à crédit ;
- L'association d'un capital entrepreneurial avec le sien ;
- L'engagement dans d'autres partenariats ou contrats avec des tierces parties ; et
- L'embauche d'un personnel qui soit capable de mener à bien les affaires du mudarabah.

Al-Sarakhsi précise que seul reprêter le capital d'un investisseur à une autre entreprise commerciale était interdit à l'agent (69) :

Si un investisseur stipule à son agent : « agissez avec l'investissement comme vous le voulez », alors il peut clairement pratiquer toutes ces choses sauf le prêt. Car l'investisseur a accordé à l'agent les droits complets discrétionnaires par rapport au capital investi avec pour intention l'inclusion de tout ce qui est familier aux pratiques habituelles des marchands.

L'agent a ainsi le droit de s'engager dans le mudarabah d'un autre partenariat et d'intégrer son capital au sien, car il s'agit de la pratique des marchands.

Al-Dimashqi, à son tour, explique qu'un tel agent ne devait pas être tenu responsable d'une quelconque perte financière résultant d'une intervention de force majeure ou d'un autre déterminant naturel du marché (70) :

L'agent n'est pas obligé d'indemniser l'investisseur pour une perte financière accidentelle car il n'excède pas la juridiction commerciale spécifiée dans le contrat.

En effet, c'est seulement dans le cas où l'agent s'était engagé dans des transactions rendues non rentables en raison de sa propre incomptence, selon al-Shaybani et al-Sarakhsî, qu'un investisseur pouvait intervenir afin de contraindre l'agent à vendre les marchandises consignées pour récupérer son capital (71).

Mais al-Sarakhsî précise également que même dans un tel cas, cette garantie était conçue pour protéger les deux parties – en ce qu'un agent pouvait être contraint de vendre seulement la partie de l'inventaire qui serait nécessaire pour rembourser l'investissement originel du financier et sa part du bénéfice. Cette réserve était obligatoire car (72) :

Le profit est un droit inhérent et un agent ne peut pas être contraint de vendre ses biens personnels uniquement pour satisfaire les objectifs de son partenaire. Car tout comme il est nécessaire d'indemniser un investisseur pour un préjudice, il est également nécessaire d'indemniser l'agent par rapport à sa part. De cette manière, les participations au capital des deux parties sont équitablement réparties.

En théorie, il y avait trois utilisations licites des contrats mudarabah :

- Pour investir des capitaux ;
- Pour faire le commerce de marchandises ; et
- Pour des entreprises de production (manufacturières).

En pratique, toutefois, ils semblent avoir été utilisés principalement pour financer des entreprises commerciales – en d'autres termes, générer par le commerce des bénéfices en exploitant des différences de prix des marchandises. Certains juristes musulmans du Moyen Âge furent même d'avis que son utilisation dans les entreprises de production était ouvertement interdite.

Les juristes maliki et shafii, en particulier, rejetèrent toute application d'« investissement productif » du mudarabah, soutenant que puisque l'agent s'engagerait dans la production, traditionnellement payée à un taux de salaire fixe, les bénéfices et les pertes devraient être assumés uniquement par l'investisseur (73).

Le juriste hanafi al-Sarakhsî, cependant, croyait qu'il existait en fait des procédures licites pour que les producteurs circonviennent cet interdit simplement en s'engageant dans la vente ainsi que dans la fabrication des biens (74) :

Si l'investisseur demande à son agent d'utiliser son capital afin d'acheter des cuirs et des peaux – et en faire des bottes, des boucles de ceinture et des sacs – tout cela fait partie de la pratique des marchands à la recherche de bénéfices et est permis par le contrat mudarabah.

D'où que de ce point de vue, le mudarabah pouvait, en fait, être légalement utilisé dans les opérations de production – mais seulement si le producteur du bien était également son distributeur.

Les contrats mudarabah étaient ainsi soutenus par un vaste corpus de droit financier défini par la religion. Tout comme dans les partenariats sous contrat, les juristes musulmans précisèrent que ces formes entrepreneuriales plus complexes devaient également être consignées par écrit et explicites dans leur intention – avec al-Shaybani fournissant même un format écrit pour une telle « formulation de contrat » (75). Non seulement des méthodes pour partager équitablement les bénéfices devaient être clairement décrites (76), stipule-t-il, mais les procédures de dépense et de remboursement (77), les responsabilités et les obligations de l'agent (78) et la résiliation du contrat (79) devaient également être précisément spécifiées.

En résumé, le « crédit entrepreneurial » – comme cela sera démontré par une application réelle sous la dynastie fatimide dans le chapitre La perfection du « capitalisme commercial » de l'Égypte fatimide – joua un rôle capital pour faciliter le commerce dans le monde économique de l'islam médiéval. Il finança les activités commerciales de ceux qui manquaient des fonds suffisants pour entreprendre indépendamment.

Il fournit aussi un moyen pour les riches non marchands d'investir leur surplus de capital de manière productive. Il permit également le « commerce par procuration » – fournissant des moyens aux marchands de finaliser des transactions à des moments où leurs fonds pouvaient être insuffisants ou/et destinés à opérer dans des régions où le transport de grandes sommes de monnaie pouvait par ailleurs être risqué.

Pour atteindre ces objectifs, les structures entrepreneuriales prescrites par le droit islamique furent ainsi des mécanismes administratifs extrêmement versatiles. Car en employant le crédit comme un type valide d'investissement commercial, les diverses formes d'associations entrepreneuriales des marchands musulmans du Moyen Âge servirent comme moyen à la fois de financer des entreprises commerciales et d'exploiter les capacités de ceux qui possédaient des compétences commerciales mais manquaient de capital.

Le succès consommé des vastes initiatives commerciales mondiales de l'empire islamique décrites en détail dans le chapitre Les fondements industriels des débuts du commerce arabe fut en fait dû en grande partie à la grande versatilité offerte à ses marchands par leur shariah – le corpus juridique de sa gouvernance théocratique – qui autorisa des instruments financiers entrepreneurialement visionnaires qui devinrent une puissante force motrice de son remarquable dynamisme économique.

D. La banque et les instruments fiduciaires auxiliaires

Les marchands musulmans du Moyen Âge étaient aussi soutenus par une grande variété d'outils financiers auxiliaires maintenant considérés comme « modernes » qui facilitèrent immensément leur vaste expansion commerciale.

Parmi eux, des références sont couramment faites dans les sources arabes contemporaines à la « traite bancaire » ou « lettre de crédit » (softajah), l'« obligation » (khatt), le « transfert de crédit » (hawalah), le « dépôt bancaire » (ibdaah/wadiah), le « billet à ordre » (ruqah), ainsi que diverses formes de « chèques bancaires » (khatt/tawqi/sakk) (80). Plusieurs spécialistes modernes ont même prétendu que les termes français et anglais « chèque » et « check » dérivent de leur équivalent arabe : shakk ou sakk (81).

Ce qui est irréfutable, toutefois, est que bien que les premiers musulmans n'inventèrent pas l'« encaissement de chèque » – puisqu'il existe des preuves de son utilisation en Grèce, à Rome, en Egypte et au Levant bien avant les conquêtes arabes du 7e siècle – il est certain que les chèques étaient utilisés afin de transférer la propriété d'un capital dès les débuts de l'islam.

Ibn Abd al-Hakam indique, par exemple, que le deuxième calife, Omar b. al-Khattab (m. 644), paya les céréales livrées à ses entrepôts d'État par chèque (82). Il indique également que ce souverain payait les salaires gouvernementaux avec des chèques préparés par son trésorier, Zayd b. Thabit, qui étaient écrits

sur des papyrus et certifiés sur leur revers par un sceau (83) – et que cette pratique se perpétua jusqu'à l'époque des omeyyades (84). En effet, l'utilisation contemporaine de tels chèques dans les affaires commerciales privées semble avoir été très importante – Ibn Abd al-Hakam affirmant que les taxes au gouvernement étaient également couramment payées de cette manière (85).

Pour qu'un tel chèque soit valide, les sources indiquent qu'il devait être cosigné par au moins deux témoins (86). En effet, aux 8e-9e siècles il semble que les chèques étaient devenus une caractéristique commune de la vie économique quotidienne – puisque les banquiers encaissaient les chèques pour un frais d'un dirham pour chaque dinar de valeur. Selon le taux d'échange courant, cependant, ce frais pouvait s'élèver jusqu'à dix pourcents ou plus (87).

La gamme transactionnelle réelle de tels instruments financiers semble également avoir été impressionnante. Le géographe Ibn Hawqal du 10e siècle affirme avoir été témoin de ventes de marchandises de première main au Nord de l'Afrique qui furent payées par chèques issus d'une institution bancaire Sijilmasah. Un de ces chèques portait la somme considérable de 42 000 dinars (88).

Le géographe perse du 11e siècle Nasir-i Khusraw décrit une utilisation contemporaine similaire de chèques à Aswan dans le Sud de l'Egypte ; et raconte de plus qu'au milieu de ce siècle la plupart des transactions commerciales à al-Basrah étaient alors négociées par chèque (89). La ville d'al-Basrah, en fait, semble avoir été assez connue pour ses banquiers à cette époque – dont on dit qu'ils encaissaient même couramment des chèques issus de banques orientales, appellées hundis, désignant les marchands de l'Extrême-Orient (90).

Le « transfert de crédit » (hawalah) était également un instrument monétaire très flexible. Souvent utilisé en conjonction avec le mudarabah, l'investisseur musulman du Moyen Âge pouvait l'employer comme un mécanisme de transfert de dette ainsi que comme un outil de documentation de crédit – l'utilisant pour permettre à un agent de collecter le paiement d'un prêt d'un de ses débiteurs, puis d'engager immédiatement la somme dans un investissement mudarabah, créant ainsi un contrat commercial « dette/crédit » hybride.

Al-Shaybani explique qu'un agent commercial pouvait légitimement utiliser un tel document parce qu'il faisait partie d'« une pratique commerciale conventionnelle » – et il semble également avoir été un instrument très efficace pour faciliter les flux de capitaux dans les transactions commerciales internationales (91).

La « lettre de crédit » (suftajah) était similairement un instrument financier couramment utilisé non seulement dans les opérations commerciales privées conventionnelles mais aussi pour transférer des fonds du secteur public. Les sources suggèrent qu'en raison d'une telle flexibilité, ils furent largement utilisés.

Ils pouvaient être émis à La Mecque ou à Médine, par exemple, et être ensuite encaissés dans une ville lointaine telle que al-Basrah ou al-Kufah – et parce qu'ils étaient certifiés, et reconnus valides seulement quand ils étaient officiellement signés et tamponnés par l'émetteur, ils étaient des instruments de crédit aisément négociables qui pouvaient servir à effectuer des transactions dans des endroits éloignés (92). Les marchands musulmans du Moyen Âge semblent avoir utilisé les safatij non seulement en tant que lettres de crédit, mais aussi en tant que commodité de crédit de dépense très utile, de la même manière que les chèques de voyage sont aujourd'hui utilisés (93).

Des indications montrent qu'elles étaient également des outils utiles du « secteur public » de la diplomatie financière. En 926, par exemple, le gouvernement provincial abbasside d'Egypte aurait envoyé des émissaires à Bagdad remettre le revenu des taxes sous la forme de trois lettres de crédit (safatij) s'élevant respectivement à 147000, 80000 et 400000 dinars.

Des sources indiquent également que l'administration Ikhshidid ultérieure d'Égypte transmettait également ses recettes fiscales à Bagdad de cette manière (94). De même, il existe des documents selon lesquels l'administration fiscale abbasside reçut en 928 900000 dirhams de revenus de ses provinces perses par de telles lettres de crédits issues de banques locales (95).

L'emploi par les musulmans au début du Moyen Âge de ces divers instruments financiers fut en même temps soutenu par un vaste réseau de « changeurs de monnaie » (sarraf/sayarifah) situés dans les grandes zones urbaines qui, au cours du temps, en vinrent à constituer une industrie bancaire rudimentaire. Ces changeurs de monnaie, semble-t-il, finançaient des transactions commerciales en utilisant leurs capitaux – et acceptaient simultanément des dépôts bancaires, accordaient des prêts à court terme, et émettaient des lettres de crédit afin de financer des activités commerciales clés (96).

Bien que l'intérêt était interdit pour de tels prêts par les principes fondamentaux de l'islam, diverses méthodes de tarification artificielle, telles que le contrat mukhatarah, décrit dans l'appendice Les débuts de l'évolution des contrats « Mudarabah » et « Mukhatarah », permirent néanmoins aux banquiers

marchands gérant des petites entreprises de réaliser des bénéfices importants par de telles transactions (97).

[« Ce contrat était [...] un « contrat à double vente » impliquant des marchandises ainsi que de la monnaie en espèces [...].

Peu après l'interdit de l'usure du prophète Mohammed, semble-t-il, ce contrat fut largement utilisé pour emprunter des capitaux sans transaction portant intérêt. Son principe d'opération était rudimentaire. Si une personne proposait de contracter un prêt de 800 dirhams devant être repayé 1000 dirhams dans l'année, le remboursement du prêt résulterait en une augmentation du capital et contreviendrait ainsi de jure à la prescription religieuse.

Mais si le prêteur vendait à l'emprunteur un chameau 1000 dirhams, garanti par un billet à ordre exigeant un paiement dans un délai d'un an – puis rachetait immédiatement le chameau 800 dirhams en espèces – cette double transaction était considérée légale tout en remplissant les objectifs de chacune des parties.

Car l'emprunteur recevait ses 800 dirhams. Le propriétaire du chameau recouvrait son animal, et devait maintenant percevoir un remboursement complet des 800 dirhams de son prix d'achat, ainsi qu'une prime de 200 dirhams dans l'année. Mais il n'avait pas prêté à intérêt. Il n'avait qu'« acheté et vendu ». » (98)]

Certains auraient également été engagés dans des activités d'arbitrage – achetant et vendant des métaux précieux et d'autres marchandises de valeur afin d'augmenter leurs rendements financiers (99).

Une industrie bancaire plus formelle se développa simultanément pendant les années formatives du Dar al-Islam – en raison de la demande croissante de crédit occasionnée par son expansion commerciale très rapide, la fonction de « changeur de monnaie » (sarraf) évoluerait, au cours du temps, en banquier (jahbadh) à part entière. Il semble que de tels banquiers n'étaient pas seulement impliqués dans le financement d'entreprises économiques du secteur privé, mais également dans l'octroi de « notes d'anticipation fiscale » au gouvernement – avançant d'importantes sommes d'argent afin de payer les dépenses bureaucratiques actuelles, dont le remboursement était garanti par des priviléges sur les futurs revenus fiscaux (100).

Afin d'administrer ces fonctions financières et de collecter diverses taxes ad valorem prélevées sur les avoirs des banquiers (*mal al-jahbadhah*) – ainsi que de superviser l'ensemble des activités des banques privées en général – le gouvernement abbasside créa en 928 une agence bancaire centrale d'Etat connue en tant que *diwan al-jahbadhah* (101). En effet, à la suite de la vigoureuse expansion commerciale qui accompagna l'avènement de l'islam, des banques proliférèrent rapidement dans son empire sous diverses formes entrepreneuriales. Selon Nair-i Khusraw, en 1052, il y avait plus de 200 banques alors engagées à la fois dans le financement d'activités commerciales et dans le commerce de lingots de métaux précieux à Isfahan seulement (102).

Al-Basrah, comme indiqué, était également un centre financier majeur, et parce que beaucoup de ses banquiers étaient juifs, son principal quartier bancaire était connu comme le « quartier juif (*al-Yahudiyah*) » (103).

A une échelle commerciale encore plus grande, la « rue al-Awn », au centre de la capitale impériale abbasside, Bagdad, semble maintenant presque littéralement être devenue le « Wall Street du Moyen Âge », avec de nombreuses agences bancaires et bureaux de change situés dans ses locaux (104).

En effet, en raison du fait que la religion juive cautionnait le prêt à intérêt aux étrangers, et parce que les musulmans étaient autorisés à payer l'intérêt mais pas à le collecter, cette synergie d'intérêt financier mutuel mena bientôt à l'apparition de plusieurs grandes institutions bancaires juives au Proche-Orient médiéval.

Par exemple, en décrivant les communautés financières contemporaines de l'Égypte et de la Syrie vers 985, le géographe al-Muqaddasi affirme que la plupart des banquiers contemporains étaient juifs (105). Deux individus en particulier, Yusuf b. Finhas et Harun b. Umran, que les sources arabes médiévales appellent à plusieurs reprises « les deux banquiers juifs » (*al-jahbadhan al-yahudiyan*), eurent une grande importance financière à la cour de Bagdad du calife abbasside al-Muqtadir (106).

Témoin de leur grand prestige, ils portaient le titre imposant de « banquiers officiels de la cour » (*jahabidhat al-hadrat*) (107). Les sources fournissent des preuves, en effet, que non seulement ces deux financiers étaient engagés dans la facilitation des transactions économiques du gouvernement, mais qu'ils accordaient également des prêts à des hauts fonctionnaires du gouvernement qui s'étendaient jusqu'au niveau du premier ministre et du calife (108).

De tels banquiers, semble-t-il, n’opéraient cependant pas uniquement dans le secteur public mais accordaient également des crédits à des entrepreneurs privés. En effet, une des leurs principales fonctions aurait été de fournir des « lettres de crédit » (safatij) aux marchands. Ils semblaient également avoir été profondément impliqués dans l’octroi de prêts privés et dans l’acceptation de dépôts bancaires – ainsi que dans l’accomplissement de nombreuses autres fonctions fiduciaires clés associées à la banque moderne.

C’est donc vers l’analyse du développement ultérieur et du déploiement sur le terrain de ces systèmes financiers complets dans la nouvelle superpuissance économique du Proche Orient médiéval, l’Égypte fatimide, que cette étude se tourne maintenant (109).

Gene W. Heck, Charlemagne, Muhammad, and the Arab Roots of Capitalism, Walter de Gruyter, 2006, chapitre 3, traduit de l’anglais par J. B.

(i) Neue Brüsseller Zeitung, 23 janvier 1848, in Heinrich von Srbik, Metternich, 1925, II, p. 275.

(ii) Julius Evola, Révolte contre le monde moderne, deuxième partie, chapitre 15, note 4.

(iii) Voir Werner Sombart, Les Juifs et la vie économique.

(iv) Subhi Y. Labib, Capitalism in Medieval Islam, The Journal of Economic History, vol. 29, n° 1, 1969, p. 94.

(v) Concernant le communisme, voir

<https://elementsdeducationraciale.wordpress.com/2012/09/30/les-racines-asiatiques-du-mondialisme/>.

(vi) http://www.vedegylet.hu/fejkrit/szvggyujt/schmidt_frenchCapitalism.pdf.

(vii) <http://www.ilmattino.it/PRIMOPIANO/CRONACA/bancomat-pagamento-obbligatorio/notizie/771737.shtml>.

(1) À ce propos, voir J. Schacht, 1964, pp. 134–143.

(2) Voir al-Tirmidhi, 1875, vol. 1, p. 145 ; Zayd b. Ali, 1919, nos. 539, 544.

(3) Al-Shaybani, 1938, p. 14.

- (4) Voir al-Muttaqi al-Hindi, 1894, vol. 1, pp.193 ff.
- (5) Cf. al-Tirmidhi, 1875, 12:4 ; Ibn Majah, 1895, 12:1 (« tijarah ») ; al-Darimi, 1919, 18:8; Ahmad b. Hanbal, 1895, vol. 3, p. 466 ; al-Tayalisi, 1894, vol. 2, pp. 193 ff.
- (6) Al-Dimashqi, 1977, p. 45.
- (7) Al-Dimashqi, 1977, pp. 80-82.
- (8) Ibn Khaldun, 1978, chapitre 5:9, pp. 394-395.
- (9) Voir al-Muttaqi al-Hindi, 1894, vol. 1, pp. 193 ff.
- (10) Al-Dimashqi, 1977, pp. 49, 71.
- (11) Al-Jahiz, 1935, p. 8.
- (12) Ibn Taymiyah, 1961-1966, vol. 8, p. 583, vol. 29, pp. 523-525.
- (13) Ibn Khaldun, 1978, chapitres 5:14, p.398 et 5:15, p. 399.
- (14) Ibn Khaldun, 1978, chapitre 5:2, p. 383.
- (15) À ce propos, voir C. C. Torrey, 1892, *passim*.
- (16) Ibn Hisham, 1858, p. 821 ; M. Watt, 1956, p. 297.
- (17) Ibn Sad 1904-1927, vol. 1, pt. 2, p. 25 ; M. Watt, 1956, p.297.
- (18) Al-Shawkani, 1979, vol. 1, p. 299.
- (19) À ce propos, voir M. Watt, 1974a, pp. 58 ff. ; P. Hitti, 1970, p. 113.
- (20) Deutéronome, 23:10 ; voir également M. Rodinson, 1978, pp. 37–38 ; L. Massignon, 1931, pp.3–12.
- (21) Al-Ghazali, 1889, vol. 2, p. 221.
- (22) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 2, p. 75.
- (23) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, pp. 180–181.
- (24) J. Schacht, 1955, p.78.
- (25) Ibn Ishaq, 1955, no. 759, p. 512 ; M. Grice-Hutchinson, 1978, pp. 24 ff. Ce dernier (p. 26) affirme que :

L'hiyal le plus compliqué consistait normalement en plusieurs transactions entre les parties, chacune d'entre elles étant parfaitement légale, et dont l'effet combiné produisait le résultat désiré. Chaque transaction était enregistrée dans un document séparé.

Les documents exécutoires, ainsi que qu'un document d'accompagnement non officiel qui établissait les relations réelles entre les parties et le véritable objectif du contrat, étaient ensuite déposés dans les mains d'un intermédiaire de confiance. On appelait un tel document d'accompagnement muwatta (« accord »).

(26) M. al-Hilli, 1839, p. 170 ; voir également Malik b. Anas, 1985, pp. 452 ff. pour des exemples supplémentaires.

(27) Al-Shaybani, 1930, *passim*.

(28) Al-Khassaf, 1923, *passim*.

(29) Al-Shaybani, n.d., *passim*.

(30) Al-Kasani, 1910, *passim*.

(31) Malik b. Anas, 1985, *passim*.

(32) Al-Sarakhsî, 1986, *passim*.

(33) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, pp. 180-181, citant le Coran (2:282) en tant que fondement de son argument.

(34) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 48.

(35) Al-Shaybani, n.d., fols. 61, 66 ; voir al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 177.

(36) A. Udovitch, 1962, pp. 119 ff. ; R. S. Lopez, 1966, p. 141 ; idem, 1986, pp. 160 ff. ; G. Artuse, 1913, *passim*.

(37) À ce propos, voir H. Heaton, 1948, p. 32.

(38) Al-Tabari, 1879–1901, vol. 1, pp. 1339, 1586–1587 ; Ibn Sad, 1904–1927, vol. 1, pt. 2, pp. 770–771 ; voir également al-Waqidi, 1855–1856, p. 181.

(39) Voir al-Waqidi, 1855–1856, p. 21 ; Ibn Hisham, 1859–1860, pp. 469–470 ; C. C. Torrey, 1892, p. 7.

(40) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 18 ; Malik b. Anas, 1951, vol. 2, p. 88 ; M. Hamidullah, 1961, p. 35.

(41) Pour une excellente description de certaines de ces formes entrepreneuriales, voir A. Udovitch, 1970b, *passim* ; A. A. al-Duri, 1974, pp. 127 ff.

(42) Al-Quduri, 1901, p. 53.

(43) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 151.

(44) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 155.

(45) Al-Quduri, 1901, p. 53 ; voir également A. A. al-Duri, 1974, pp. 127-128.

- (46) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, pp. 74, 152.
- (47) Al-Kâsânî, 1910, vol. 6, p. 73 ; voir également al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 74.
- (48) Al-Kâsânî, 1910, vol. 6, p. 62.
- (49) Al-Sarakhsî 1986, vol. 11, pp. 173-174 ; voir également al-Qudûrî, 1901, p. 53.
- (50) Al-Shaybânî, n.d., fol. 61.
- (51) Al-Kâsânî, 1910, vol. 6, pp. 69-70.
- (52) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 165.
- (53) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 152.
- (54) Al-Shaybânî, n.d., fol. 76 ; voir également al-Kâsânî, 1910, vol. 6, p. 64.
- (55) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 1, p. 155.
- (56) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 11, p. 152 ; voir également A. A. al-Dûrî, 1974, p. 128.
- (57) Al-Kâsânî, 1910, vol. 6, pp. 57-58 (« tariq istinma al-mâl aw tahsilihi »).
- (58) Pakistani and Gulf Economist, Karachi, 22 décembre 1984, p. 12.
- (59) Voir la note précédente.
- (60) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 19 ; voir également al-Kâsânî, 1910, vol. 6, p. 79 ; A. A. al-Dûrî, 1974, pp. 130-131.
- (61) Al-Dimashqî, 1977, pp. 33-39, 75.
- (62) Al-Ghâzâlî, 1957, vol. 2, p. 66.
- (63) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, pp. 18-19.
- (64) Al-Nâwâwî, 1955, vol. 2, p. 309 ; al-Shaybânî, n.d., fol. 42 ; al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 18.
- (65) Al-Shaybânî, n.d., fol. 42 (A et B) ; al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 18 ; Ibn Sad, 1904-1927, vol. 2, pt. 1, p. 41 ; al-Zûrqânî, n.d., vol. 3, p. 345.
- (66) Al-Shaybânî, n.d., fol. 43A.
- (67) Al-Shaybânî, n.d., fol. 96.
- (68) Al-Shaybânî, n.d., fol. 175B.
- (69) Al-Sarakhsî 1986, vol. 22, pp. 39-40 ; voir également al-Shaybânî, n.d., fols. 57A, 64, 109B, A ; al-Kâsânî, 1910, vol. 6, p. 78.

- (70) Al-Dimashqi, 1977, pp. 33–39, 75.
- (71) Al-Shaybani, n.d., fol. 83A ; al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 127.
- (72) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 72.
- (73) A. Udovitch, 1970c, p.186.
- (74) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, p. 54.
- (75) Al-Shaybani, n.d., fol. 140B.
- (76) Cf. al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, pp.27, 54–55, 105–106 ; al-Shaybani, n.d., fols. 45A, 46A, 47, 70, 112.
- (77) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, pp. 62–64, 67 ; al-Shaybani, n.d., fols. 76, 77A, 80B, 81A.
- (78) Cf. al-Sarakhsî, 1986, vol. 22, pp. 55, 71, 169 ; al-Shaybani, n.d., fols. 71, 74A, 82, 161, 162B, 168B ; al-Dimashqi, 1977, pp. 33–39, 75.
- (79) Al-Shaybani, n.d., fols. 134B, 135A.
- (80) Sur l'utilisation islamique médiévale de ces instruments financiers, voir Ibn Hawqal, 1938, p. 99 ; al-Shaybani, n.d., fol. 63B ; J. Schacht, 1964, pp. 148 ff. ; R. Grasshof 1899a, pp. 70 ff. ; E. A. Ashtor, 1986, p. 555 ; idem, 1976, p. 145.
- (81) E. A. Ashtor, 1986, p. 555.
- (82) Ibn Abd al-Hakam, 1922, p. 166 ; voir également A. A. al-Duri, 1974, p. 170, citant al-Yaqubi ; V. Fisk, 1931, pp. 10 ff.
- (83) Ibn Abd al-Hakam, 1922, p. 223 ; voir également al-Tanuki, 1921–1931, vol. 1, pp. 90–93, 103, vol. 2, p. 680 ; al-Sabi, 1904, pp. 93 ff.
- (84) Ibn Abd al-Hakam, 1961, p. 223.
- (85) Ibn Abd al-Hakam, 1961, p. 244.
- (86) Voir al-Isfahani, 1927–1974, vol. 1, p. 132 ; Ibn Kathir, 1966, vol. 8, p. 87 ; al-Samhudi, 1973, vol. 3, p. 1057.
- (87) W. Fischel, 1968, p. 21 ; A. Lieber, 1968, p.233.
- (88) Ibn Hawqal, 1938, pp. 60, 99 ; N. Levzion, 1968, pp. 223–233.
- (89) Nasir-i Khusraw, 1881, p. 64.
- (90) Voir S. B. Samadi, 1955, p. 245 ; R. Grasshof 1899a, *passim*.
- (91) Al-Shaybani, n.d., fol. 63B.

(92) Al-Sarakhsî, 1986, vol. 14, p. 37 ; al-Isfahâni, 1927–1974, vol. 6, p. 26.

(93) A. A. al-Duri, 1974, p. 169.

(94) Miskawayh, 1920–1921, vol. 1, pp. 43, 146, 150 ; al-Jahshiyârî, 1926, p. 296 ; Ibn Saïd, 1899, p. 32 ; al-Sarakhsî, 1986, vol. 14, p. 37 ; A. Lieber, 1968, p. 234.

(95) Miskawayh, 1920–1921, vol. 1, pp. 146, 187 ; R. Grasshoff, 1899a, *passim*.

(96) À ce propos, voir al-Isfahâni, 1927–1974, vol. 11, p. 193, vol. 16, pp. 302–303 ; al-Mubarrad, n.d., vol. 1, p. 355 ; al-Azraqî, 1858, p. 155 ; Malik b. Anas, 1905, vol. 8, pp. 396, 430.

(97) Al-Isfahâni, 1927–1974, vol. 13, p. 223 ; al-Zubayrî, 1953, p. 304.

(98) Gene W. Heck, Charlemagne, Muhammad, and the Arab Roots of Capitalism, Walter de Gruyter, 2006, p. 303–304. [N.d.T.]

(99) Voir Malik b. Anas 1905, vol. 8, p. 430.

(100) À ce propos, voir Yaqut, 1907, pp. 385, 399 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 8, pp. 23–24, 57 ; al-Sâbi, 1904, pp. 10–11, 79 ; Miskawayh 1920–1921, vol. 1, p. 158 ; voir également A. A. al-Duri, 1974, pp. 157 ff. ; W. Fischel, 1968, pp. 2 ff. ; idem, 1933, pp. 581 ff.

(101) Al-Jahshiyârî, 1926, pp. 158, 224, 226, 255 ; Yaqut, 1907, p. 135 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 2, pp. 39–40 ; Miskawayh, 1920–1921, vol. 1, pp. 11, 52, 95, 99, 349, 379 ; W. Fischel, 1968, pp. 4 ff.

(102) Nasir-i Khusraw, 1881, p. 253.

(103) À ce propos, voir Miskawayh, 1920–1921, pp. 247–248 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 1, p. 204 ; Yaqut, 1907, vol. 1, p. 399 ; W. Fischel, 1933, p. 351 ; E. A. Ashtor 1976, p. 145 ; B. Lewis 1966, p. 91.

(104) Al-Muqaddâsi, 1906, p. 183. Voir également al-Jahshiyârî, 1926, pp. 33, 79–80, 124, 158, 306–307 ; Miskawayh, 1920–1921, pp. 44, 66, 79–80, 112, 128 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 2, pp. 81 ff. ; Yaqut, 1907, vol. 1, pp. 74, 91 ; W. Fischel, 1933, p. 345.

(105) Al-Muqaddâsi, 1906, p. 183.

(106) Al-Jahshiyârî, 1926, pp. 158–159 ; W. Fischel, 1933, p. 349.

(107) Al-Jahshiyârî, 1926, pp. 80, 124 ; Miskawayh 1920–1921, p. 128 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 2, pp. 80–81, 84–85.

(108) Al-Jahshiyârî, 1926, pp. 93 ff. ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 1, pp. 90, 93, 103–105 ; Nasir-i Khusraw, 1881, p. 64.

(109) Voir al-Jahshiyârî, 1926, p. 81 ; Miskawayh, 1920–1921, pp. 44, 66, 164, 213, 220, 229, 329 ; al-Tanukhî, 1921–1931, vol. 2, pp. 82–85 ; Ibn Sad, 1904–1927, vol. 4, p. 5.