



Commerce et prospérité : la France au XVIIIe siècle

Guillaume Daudin, François Crouzet

► To cite this version:

Guillaume Daudin, François Crouzet. Commerce et prospérité : la France au XVIIIe siècle. Presses de l'université Paris-Sorbonne, 19, pp.611, 2005, Collection Roland Mousnier, 9782840503712. <hal-03587819>

HAL Id: hal-03587819

<https://sciencespo.hal.science/hal-03587819v1>

Submitted on 24 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons CC BY-NC-SA 4.0 - Attribution - Non-commercial use - ShareAlike - International License

© 2004. Presses de l'Université Paris-Sorbonne
1, rue Victor-Cousin • 75005 Paris
isbn *SELON* • issn *SELON*

COMMERCE ET PROSPÉRITÉ :

LA FRANCE AU XVIII^e SIÈCLE

COLLECTION ROLAND MOUSNIER

Collection dirigée par

Jean-Pierre POUSSOU

L'Économie française du XVIII^e siècle au XX^e siècle : perspectives nationales et internationales. Hommage offert à François Crouzet

- *Le Traité de Vervins*, Textes réunis par Jean-François Labourdette et Jean-Pierre Poussou
 - *État et société en France au XVII^e et XVIII^e siècles*
Hommage offert à Yves Durand
 - *Histoire d'Outre-Manche – Tendances récentes de l'historiographie britannique*
- *De Français à paysans – Modernité et tradition dans le peuplement du Canada Français* par Leslie Choquette
- *Le Réseau du Canada – Étude du mode migratoire de la France vers la Nouvelle-France (1628-1662)* par Gervais Carpin
- *Catching up with America – Productivity missions and the Diffusion of American Economic and Technological Influence after the Second World War*. Edited by Dominique Barjot
- *L'Americanisation de l'Europe occidentale au XX^e siècle – Mythe et réalité* Sous la direction de Dominique Barjot et Christophe Réveillard
- *Les Domestiques commensaux de roi de France au XVII^e siècle* par Sophie de Laverny
- *Lorsque l'enfant grandit – Entre dépendance et autonomie* Sous la direction de Jean-Pierre Bardet, Jean-Noël Luc, Isabelle Robin-Romero et Catherine Rollet

Guillaume Daudin

Ouvrage publié avec le concours de *SELON*

Commerce et prospérité La France au XVIII^e siècle

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ PARIS-SORBONNE

2004

AVANT-PROPOS DE L'ÉDITEUR

La collection du Centre Roland Mousnier et les Presses de l'Université Paris-Sorbonne sont heureuses d'accueillir l'important travail de Guillaume Daudin : *Commerce et Prospérité : la France au XVIII^e siècle*, qui était à l'origine une thèse soutenue devant l'Université de Paris Panthéon-Sorbonne, que l'auteur a retravaillée pour publication.

Il s'agit de la recherche effectuée par un économiste dans un domaine que fréquentent essentiellement les historiens, ce qui ne se rencontre pas souvent en France, mais est courant dans les pays anglo-américains que Guillaume Daudin connaît bien puisqu'il a passé plusieurs années à la London School of Economics et une autre à Stanford.

C'est pourquoi elle comporte une annexe avec formalisation mathématique qui pourra surprendre, mais qui est à la fois légitime et indispensable. L'écriture elle-même témoigne d'une manière directe d'exposer les faits et de présenter les analyses ou les conclusions qui est familière aux économistes et aux scientifiques, mais que l'on ne trouve guère dans les travaux d'historiens. Elle n'en est pas moins intéressante et ne saurait surprendre ceux qui sont habitués à lire les ouvrages de nombreux spécialistes britanniques ou américains de l'histoire économique, tel que Nicholas Crafts que cite à plusieurs reprises Guillaume Daudin.

Pour ma part, je suis très heureux de permettre aujourd'hui sa lecture grâce à l'appui de mon collègue François Moureau, Directeur des Presses de l'Université Paris-Sorbonne ; grâce au soutien financier de Jean-Pierre Dormois qui était responsable de l'« Action Concertée Incitative » du ministère de la Recherche nommée « Mondialisation en perspective historique », et de notre École Doctorale d'Histoire Moderne et Contemporaine, dirigée par Dominique Barjot.

Je suis en effet persuadé qu'il s'agit d'un travail neuf d'un très grand intérêt, qui fera progresser notre approche de l'histoire de l'économie française au XVIII^e siècle. François Crouzet, qui faisait partie du jury de soutenance de la thèse, le pense également ; il a également œuvré dans ce sens et, plus encore, en a donné une préface très éclairante. Son autorité parmi nous en fait tout le prix et le soutien qu'il a apporté à cette publication nous remplit de gratitude.

Recteur Jean-Pierre

Poussou

Ancien président de l'Université Paris-Sorbonne

PRÉFACE

Une certaine aura d'exotisme et de romantisme mêlés entoure le grand commerce maritime du XVIII^e siècle : paysages chatoyants des « Isles de l'Amérique », charme de leurs belles créoles, horreurs de la traite et de l'esclavage, activité intense des ports, tels que Joseph Vernet les a peints, envol des voiliers vers les « deux Indes », combats d'escadres et raids des corsaires... En termes plus austères, le « court XVIII^e siècle » (1713-1792) a été la seule période de son histoire pendant laquelle la France a joué les premiers rôles dans le commerce international et a été capable de concurrencer et d'égaler la Grande-Bretagne.

Nulle surprise donc que les historiens français aient beaucoup écrit sur le commerce au temps des Lumières, mais les travaux les plus importants sont des monographies « portuaires » et la synthèse n'a été tentée que dans des articles ou des chapitres de livres collectifs¹. Un ouvrage synthétique manquait. Par ailleurs, les recherches quantitatives globales sur l'économie française du XVIII^e siècle n'ont guère intégré le commerce extérieur, et la relation entre ce dernier et la croissance de l'économie dans son ensemble a été négligée. La formule péremptoire d'Ernest Labrousse, selon laquelle la prospérité du commerce maritime était un phénomène « épidermique », a peut-être intimidé les historiens des dernières décennies et ils n'ont pas cherché à la tester.

Ces carences créent d'emblée un préjugé favorable à l'ouvrage de Guillaume Daudin, dérivé d'une thèse brillamment soutenue en 2001 et dont le titre explicitait l'objectif : « Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIII^e siècle ». Ce préjugé deviendra jugement de plus en plus positif à mesure que le lecteur progressera dans l'ouvrage : si le sujet est ambitieux, il est traité de main de maître.

G. Daudin n'a pas seulement jeté un pont entre les travaux des historiens du commerce maritime et ceux des experts en comptabilité nationale. Tout au long de son livre, il sait être à la fois économiste et historien. D'un côté, il montre sa maîtrise de la théorie, de la modélisation, de l'analyse économétrique : son livre vient rejoindre le petit nombre des travaux français en cliométrie. De l'autre, son érudition est impeccable : il a fait d'immenses lectures (comme le montre sa bibliographie) et il a su les synthétiser de façon parfaitement claire et organisée. Surtout, il soumet ses sources à une critique approfondie et sévère, à la différence de certains cliométriciens qui utilisent sans s'interroger toute série statistique qui leur tombe sous la main. Comme il l'écrit dans son avant-propos, G. Daudin n'a pas modélisé en s'appuyant sur « quelques faits stylisés – ce qui signifie souvent des faits faux »...

De fait, il est parfaitement conscient du risque d'entreprendre une étude quantitative sur une période de l'ère préstatistique, qui n'a laissé que des données incomplètes d'une part, de fiabilité incertaine de l'autre. Il est même parfois trop prudent et modeste : à l'entendre, ses connaissances sont « fragmentaires », ses hypothèses « suspectes » ou « héroïques », ses conclusions « incertaines » (en fait, quand les données manquent ou sont trop peu fiables, il s'abstient de conclure). Néanmoins, G. Daudin ne tombe pas dans

¹ Notons, cependant, Christian Morrisson, Jean-Noël Barrandon & Cécile Morrisson, 1999.

l'hypercritique, le pyrrhonisme de certains historiens, qui rejettent en bloc les données statistiques du XVIII^e siècle français. Au début de son chapitre IV, il présente un très utile inventaire des données disponibles sur le commerce extérieur français de cette période, ainsi qu'une critique serrée de ces documents. Il conclut qu'on peut faire confiance – avec quelques restrictions, et en admettant une amélioration des statistiques au cours du siècle – aux données nationales du Bureau du commerce, ainsi qu'aux données locales des ports. Cette conclusion emporte la conviction et l'on peut espérer qu'elle mettra fin à des controverses stériles.

Si le commerce extérieur est au cœur de cet ouvrage, sa première partie, consacrée à l'économie « domestique », est d'un grand intérêt. L'étude du commerce intérieur, négligé par la plupart des auteurs, de l'activité des intermédiaires, des réseaux qui les lient sera fort utile. D'autre part, G. Daudin réagit vigoureusement contre une tradition historiographique (influente en Angleterre et aux États-Unis), qui affirme l'« autosuffisance » de la paysannerie française et la rétention de la main-d'œuvre par l'agriculture. Pour lui, les échanges – y compris d'actifs échanges interrégionaux – se placent au centre de l'économie française, le monde rural s'intègre au marché, notamment par la voie de la proto-industrialisation, qui mobilise les réserves de main-d'œuvre des campagnes et qui est la clef de la prospérité de la France au XVIII^e siècle. Tout en reconnaissant (avec J.-Y. Grenier) que l'économie d'Ancien Régime est un « monde de l'incertitude », G. Daudin présente un modèle de croissance graduelle de la structure traditionnelle et il conclut à l'amélioration du niveau de vie des Français entre 1715 et la veille de la Révolution. Quoiqu'en disent certains, la production agricole a cru plus vite que la population, qui pourtant passait de 20 à 29 millions, mais qui a été mieux nourrie. Certes, la crise de subsistances de 1789 a emporté l'Ancien Régime, mais elle n'a pas fait d'hécatombes meurtrières comme celles du temps de Louis XIV.

La deuxième partie du livre, sur le commerce extérieur français de 1716 à 1792, retiendra spécialement l'attention, notamment les chapitres V et VI. Dans le premier, sur les profits des expéditions maritimes au XVIII^e siècle, la méthode de G. Daudin est un modèle de minutie et de rigueur, d'autant plus qu'il est le premier à traiter de façon approfondie le problème du profit au XVIII^e siècle. Il a effectivement utilisé 238 observations, provenant de dizaines de sources différentes ; malgré les difficultés techniques inhérentes à une analyse de ce genre, il parvient à des conclusions très nettes. Le commerce « colonial » n'était ni source de profits « fabuleux », ni miroir aux alouettes ne conduisant qu'à des déboires. « La rentabilité typique du commerce extra-européen était au moins égale à 6 % », et à tous les points de vue l'investissement était plus avantageux dans ce commerce que dans presque tous les secteurs de l'économie intérieure. Le taux de profit est en gros resté stable et, sans rejeter complètement les vues de plusieurs historiens, selon lesquels la rentabilité du commerce antillais a diminué à la fin de l'Ancien Régime, G. Daudin les nuance sensiblement. Signalons aussi qu'une comparaison avec la Grande-Bretagne, en utilisant pour celle-ci les calculs de Patrick O'Brien, montre que l'ordre de grandeur des profits, directs ou indirects, dans les relations métropole-périphérie était le même, ce qui conforte, bien entendu, la plausibilité des calculs de G. Daudin.

Sa démarche, à la fois ambitieuse et prudente, conduit également à des conclusions très importantes dans le chapitre VI, sur « le rôle du secteur extérieur dans l'économie intérieure ». G. Daudin est net : si la France avait été dépourvue de son secteur externe, la croissance de son économie aurait été réduite de 8 à 15 % ; en d'autres termes, 10 % des taux de croissance dépendraient de l'existence de ce secteur, et surtout du commerce extra-européen ou colonial. Par ailleurs, l'épargne issue de ce secteur extra-européen fut

responsable de 7,5 % de la croissance annuelle de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime. Mais en plus de ce rôle « comptable », ce secteur eut un effet indirect et dynamisant. Il encouragea l'accumulation du capital, en ouvrant à ce dernier un champ d'investissement qui échappait à la loi des effets décroissants. G. Daudin conclut donc – avec raison – que ce secteur extérieur était « un cœur de croissance ». Cette conclusion est renforcée par la démonstration que la partie de l'économie française en contact avec le monde extérieur n'était pas une enclave et avait des liaisons avec l'économie « domestique » dans son ensemble. Pourtant, les ports n'attirent pas de capitaux venus de « l'intérieur », sauf ceux qu'apportent des « immigrants ». Le négoce et l'armement dépendent avant tout de l'autofinancement : le capitalisme portuaire est « autosuffisant ».

G. Daudin présente donc un modèle de croissance « smithienne », par élargissement des marchés intérieurs et extérieurs. Tout naturellement, comme chaque fois que l'on traite de l'économie française au XVIII^e siècle et au XIX^e, il a été conduit à des comparaisons avec la Grande-Bretagne, la performance d'un pays ne pouvant être jugée que par rapport aux autres. Dans ce domaine, il a évité des écueils sur lesquels nombre de barques se sont brisées : postulat d'une stagnation française, croyance à des tempéraments nationaux immuables (avec pour trait essentiel des Français d'être impropres à l'économie « moderne »), volonté que l'Ancien Régime ait été paralysant pour la croissance, *etc.* Inversement, l'auteur de ces lignes se félicitera que certaines hypothèses, lancées il y a longtemps, soient confirmées par cette étude approfondie. De 1715 à 1789, le commerce extérieur de la France a eu une croissance plus rapide que celui de la Grande-Bretagne, y compris pour les exportations d'articles manufacturés. Mais la France partait d'un niveau inférieur, même si la fin du règne de Louis XIV, qui a vu notamment la naissance du commerce colonial, n'avait pas été aussi désastreuse qu'on l'a dit longtemps. Ainsi la France a seulement rattrapé sa rivale pour la valeur totale des échanges extérieurs. De plus, comme elle était presque trois fois plus peuplée que ses voisins, elle était un pays moins « commerçant » que cette dernière, bien que son taux d'ouverture eût augmenté.

Reste la question des effets des guerres du XVIII^e siècle sur le commerce et sur la croissance. G. Daudin l'étudie de façon nuancée, mais sous-estime peut-être leurs conséquences fâcheuses pour la France. Patrick O'Brien a montré que la Royal Navy et la maîtrise des mers qu'elle avait conquise ont été un facteur de la Révolution industrielle anglaise. Inversement, l'impuissance de la marine française n'a-t-elle pas été (avant même la destruction du commerce maritime pendant les guerres de la Révolution et de l'Empire) facteur de faiblesse économique ? G. Daudin a d'ailleurs noté la vulnérabilité des échanges, qui entraîne la fragilité de la prospérité de l'économie dans son ensemble.

Au total, par sa méthodologie comme par ses conclusions, cet ouvrage apporte une contribution importante et originale à l'histoire économique du XVIII^e siècle, et son auteur a très bien écrit dans son introduction, avec modestie et fierté à la fois, qu'il avait, grâce aux outils fournis par l'économie, jeté « une lumière nouvelle sur quelques problèmes anciens », et aussi fait de la théorie économique d'une manière nouvelle, « plus ancrée dans la réalité et plus à l'écoute des autres sciences humaines ».

Professeur François Crouzet

Professeur émérite à l'Université Paris-Sorbonne

INTRODUCTION

« Le concept économique ne se construit (et ne peut se construire) qu'à partir de l'histoire ; il se vérifie (et ne peut se vérifier) que par l'histoire. Celle-ci figure au point de départ comme au point d'arrivée de la théorie économique. »

Jean Lhomme¹

Pendant longtemps, les économistes ont expliqué que la croissance économique dépendait essentiellement de l'extension des capacités productives. Celles-ci sont déterminées par les moyens de production disponibles et leur qualité. Les moteurs principaux de la croissance seraient donc l'accumulation de capital et le progrès technique. Cela semble en effet correspondre à l'expérience de l'Occident depuis la Révolution industrielle. Avant celle-ci, la croissance était un phénomène historiquement récurrent, mais interrompu par de longues périodes de régression. Ainsi, en Europe, la croissance de l'économie antique jusqu'au III^e siècle puis son déclin jusqu'au VI^e siècle ; la croissance carolingienne puis les sombres IX^e et X^e siècles ; la croissance du Moyen-Âge suivie du choc de la peste au XIV^e siècle ; la croissance de la Renaissance suivie par la crise du XVII^e siècle. Cette fragilité de la prospérité ne semble pas s'accorder à la solidité des moyens de production matériels et des connaissances techniques. Une fois une invention faite, pourquoi serait-elle oubliée ? Les bouleversements politiques n'entraînent-ils pas le plus souvent des destructions matérielles limitées ?

Le prix Nobel d'économie Douglass North rappela qu'il n'est pas garanti que les ressources d'une économie soient utilisées à des fins productives². Cela dépend essentiellement des institutions réglant le cours de la vie économique. Celles-ci peuvent encourager soit la recherche de revenus issus de la redistribution – un jeu à somme nulle, sans gain pour la société –, soit la recherche de revenus issus de la création de valeur. Or le moyen le plus simple de créer de la valeur est l'échange. En effet, à condition qu'il soit volontaire, toutes les parties se retrouvent en meilleure position après un échange qu'avant, sinon elles ne l'auraient pas accepté. À cause de ce lien entre institutions et échanges, l'activité commerciale dépend des bouleversements politiques et institutionnels. Elle est plus vulnérable que la production dans la mesure où les relations qui lient les acteurs de l'échange sont plus facilement détruites que les machines et les savoirs techniques.

La fragilité de la prospérité économique peut donc s'expliquer parce que le commerce est à son centre, accompagné de ces deux adjuvants : monnaie et marchands. De nombreux historiens les placent au centre

¹ Jean Lhomme, 1967.

² Voir, par exemple, Douglass C. North, 1981.

de nombreuses explications de la croissance européenne à l'époque moderne (XVI^e-XVIII^e siècle)³. Cela est aussi le cas pour les époques antérieures. Voici ce que dit par exemple Georges Duby à propos de la fin du XI^e siècle :

« Dans ces années se fait pour la première fois sentir une animation qui s'infiltrait partout. Elle repose sur la lente accoutumance à utiliser de façon moins exceptionnelle des espèces monétaires dont la frappe devient plus abondante. Elle acclimate jusqu'au cœur rural du continent occidental des activités dont l'amplification n'était guère perceptible, au siècle précédent, que sur les lisières de la chrétienté, où la présence de la guerre entretenait la mobilité des richesses⁴. »

L'objectif de la thèse dont est tiré cet ouvrage⁵ était d'intégrer les échanges commerciaux au centre du raisonnement économique sur la croissance. Bien sûr, les économistes n'ignorent pas que la monnaie et l'extension des échanges sont des phénomènes importants. Adam Smith avait déjà suggéré que la croissance pouvait reposer sur l'extension du marché. De nombreux modèles de statique comparative montrent que l'exploitation des avantages comparatifs par le commerce améliore le bien-être. Des modèles de recherche montrent comment l'introduction de la monnaie et des intermédiaires peut améliorer la situation d'une économie. L'économie des institutions a étudié de quelle manière la mise en place de mécanismes de défense des droits de la propriété privée contre l'arbitraire de l'État pouvait jouer un rôle central dans le développement économique. Cependant, les modèles techniques de croissance intègrent rarement ces phénomènes. Lorsque c'est le cas, l'extension commerciale ou l'amélioration des institutions créent une solution de continuité, correspondant à un changement de régime⁶. Cette méthode ne permet pas d'expliquer l'existence de longues périodes de croissance reposant justement sur l'extension commerciale. Le but de ma thèse était donc de bâtir un modèle mathématique de croissance graduelle reposant sur l'extension de l'activité commerciale sans qu'il y ait modification des capacités de production. Elle construisait pour cela un cadre ressemblant aux modèles de croissance habituels, mais sans faire intervenir ni l'accumulation de capital productif ni le progrès technique.

La modélisation mathématique est une activité technique et aride. Il serait cruel de la part d'un éditeur, d'un directeur de collection et de l'auteur de l'imposer au public, surtout si elle s'avance sous le masque d'une collection historique qui n'est pas habituée à ces chausse-trappes. Ces développements mathématiques seront renvoyés en annexe. Mais alors, si son objectif technique est mis à l'écart, qui pourra s'intéresser à cet ouvrage ? La spécificité de ma thèse était d'ancrer la modélisation dans l'étude sérieuse d'une situation historique. La modélisation ne s'y plaçait qu'à l'issue d'une longue étude de la France du XVIII^e siècle, de la fin de guerre de la succession d'Espagne au début des guerres révolutionnaires. Cette démarche évitait de faire dépendre la modélisation soit de « faits stylisés »⁷, soit des débats théoriques antérieurs, et était l'assurance que la modélisation pouvait s'appliquer à une situation concrète. Cette démarche présentait de plus un intérêt historique propre : elle a permis de présenter une

³ Voir, par exemple, Fernand Braudel, 1979.

⁴ Georges Duby, 1969, p. 203-4.

⁵ Guillaume Daudin, 2001.

⁶ Morgan Kelly, 1997.

⁷ Qui sont souvent des faits discrédités parmi les spécialistes. Comme le dit Jan de Vries en parodiant Keynes : « *Practical economists, who believe themselves to be quite exempt from any humanistic influence, are usually the slaves of some defunct historian* » (Les économistes pragmatiques, qui se croient parfaitement affranchis des influences humanistes, sont d'ordinaire les esclaves de quelque historien du passé) (Jan de Vries, 16-18 avril 1999). La citation de Keynes est : « Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste du passé » dans John Maynard Keynes, 1936 (1969), p. 375 (« *Practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist* »). Remarque : Ici comme dans le reste de cet ouvrage, la date entre parenthèses représente celle de l'édition ou de la traduction effectivement utilisée. C'est notamment à elle que se réfèrent les indications de pages.

synthèse de ce que nous savons des acteurs et des structures d'une partie de la croissance française et du secteur des échanges nationaux et internationaux. Cette synthèse n'était pas simplement une redite de ce qu'ont déjà écrit de nombreux historiens sur le sujet. Grâce aux outils tirés de la pratique de l'économie, j'ai pu jeter une lumière nouvelle sur quelques problèmes anciens. De plus, j'ai proposé le soutien de la théorie économique à un modèle de croissance pressenti par les historiens. Pour ces raisons, malgré leur manque d'intérêt pour la modélisation, les historiens devraient être intéressés par cet ouvrage.

Bien sûr, je ne crois pas pour autant que les économistes devraient se contenter de lire mes annexes techniques et mathématisées. D'une part, le contact avec les faits est toujours utile pour les théoriciens. Ils auront ici l'avantage de voir présenter ces faits avec une problématique qui leur est familière, puisque je suis moi-même économiste de formation. D'autre part, ma thèse est peut-être une illustration d'une autre manière de faire de la théorie économique, plus ancrée dans l'étude de la réalité et plus à l'écoute des autres sciences humaines. Si la réflexion économique ne veut pas devenir une nouvelle scolastique, l'économie a besoin de ce contact interdisciplinaire.

Cet ouvrage s'articule en deux parties. La première partie construit le modèle d'une croissance graduelle grâce au développement du commerce intérieur. Le chapitre I étudie la croissance de l'économie française au XVIII^e siècle et la structure de son industrie. Il montre que les échanges se plaçaient au centre de l'économie française. Le chapitre II explore les mécanismes de la mobilisation des réserves de travail rural qui était la clef de la prospérité de la France. Le chapitre III étudie le rôle des intermédiaires commerciaux en France et propose un modèle de croissance s'appuyant sur l'extension de leurs activités. La deuxième partie examine la manière dont ce modèle de croissance est transformé par l'introduction du commerce extérieur. Pour cela, le chapitre IV souligne le dynamisme du commerce extérieur français. Le chapitre V montre que le commerce au long cours fournissait des profits élevés à ses acteurs. Le chapitre IV étudie dans quelle mesure le commerce au long cours a pu encourager l'accumulation du capital dans l'ensemble de l'économie française en modifiant le modèle de croissance de la première partie.

La thèse de sciences économiques qui forme le cœur de cet ouvrage a été soutenue en juin 2001 à l'université Paris-I Panthéon-Sorbonne⁸. Je l'ai corrigée des résultats que j'ai développés depuis dans diverses publications⁹. Le financement de mes travaux a été assuré par une bourse décernée en 1995 par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Recherche et le Programme Europe du département « Sciences de l'Homme et de la Société » du Centre National de la Recherche Scientifique dans le cadre d'un appel d'offre « Europe » pour l'attribution d'allocations de recherche encourageant à la mobilité internationale.

Cette bourse m'a permis de partir effectuer la plus grande partie de mon travail à Londres, au département d'histoire économique de la *London School of Economics and Political Sciences*. J'y ai trouvé une ambiance de travail exceptionnelle et des ressources informatiques et bibliothécaires probablement inégalées en Europe.

Cette publication n'aurait pas été possible sans la confiance que m'ont porté Jean-Pierre Dormois, François Moureau et Jean-Pierre Poussou.

Comme pour tout travail de cette ampleur, la liste des personnes qui m'ont aidé est longue. Je l'énumère cependant avec le plus grand plaisir. Antoine d'Autume et Nick Crafts m'ont donné de nombreux conseils

⁸ Guillaume Daudin, 2001.

⁹ Guillaume Daudin, 2002b ; Guillaume Daudin, 2002a ; Guillaume Daudin, 2003 ; Guillaume Daudin, à paraître ; Guillaume Daudin, 2004.

et encouragements durant l'ensemble de ma recherche. François Crouzet, en plus d'accepter de faire partie de mon jury et d'écrire la préface de cet ouvrage, m'a fourni une aide très précieuse. C'est grâce à Marc Flandreau, Pierre-Cyrille Hautcoeur et Gavin Wright que mes premiers contacts avec l'histoire économique m'ont convaincu d'y consacrer mon goût pour la recherche. Michel Fontenay, plus tôt, m'avait orienté vers l'histoire moderne. Jean-Paul Azam et Claude Ménard m'ont fait le plaisir de participer à mon jury de thèse. Patrick O'Brien, Jan De Vries, George Grantham et Tony Venables ont veillé avec bienveillance sur mon travail. Linda Sampson est en grande partie responsable du plaisir que j'ai eu à travailler à la *London School of Economics*.

Cette joie n'aurait pas été la même si je n'avais pas rencontré des camarades chercheurs enthousiastes durant mes études : Martin Besfamille, Jérôme Destombes, Olivier Godechot, Regina Greif, Alejandra Irigoin, Kai Kaiser, Tim Leunig, Mar Rubio.

Merci à mes collègues de l'OFCE d'avoir accepté de relire des parties de ce travail : Sandrine Levasseur, Catherine Mathieu, Maxime Parodi, Francesco Saraceno et Bruno Ventelou.

Des lieux de rencontre privilégiés ont bien sûr été les séminaires et les conférences où j'ai présenté des extraits de mon travail. Je remercie les organisateurs et les participants.

Marielle Ardouin a relu ma thèse. Mes parents m'ont soutenu. Ma femme a fait les deux, ce qui est une preuve supplémentaire de son courage.

Qu'ils soient tous chaleureusement remerciés.

Je suis cependant le seul responsable des erreurs qui restent dans cet ouvrage.

PREMIÈRE PARTIE

Pourquoi la France du XVIII^e siècle peut-elle servir de point d'appui à une réflexion sur le rôle des échanges dans la prospérité ?

LA CROISSANCE DE LA PRODUCTION¹

ESTIMATION DE L'ÉVOLUTION DU PRODUIT PHYSIQUE BRUT

LES TRAVAUX DE L'ISEA

La recherche sur la croissance quantitative de la France date essentiellement des années 1950 et 1960. François Perroux entama un travail quantitatif sérieux au sein de l'Institut de Science Économique Appliquée (ISEA)². En 1956, ses travaux y furent repris par Marczewski, Toutain et Markovitch. Le projet faisait partie d'un programme international de recherche promu par Simon Kuznets. C'était aussi le cas des travaux de Deane et Cole sur la Grande-Bretagne.

Un article, exposant les résultats préliminaires de l'ISEA, parut en 1961 sous la signature de Marczewski³, il reste une référence importante pour la croissance française au XVIII^e siècle. Les chiffres d'O'Brien et Keyder⁴ portant sur le XVIII^e siècle, ainsi que ceux de la plupart des manuels⁵ sont des adaptations des chiffres de Marczewski. L'ISEA s'était toutefois borné à l'étude du produit physique brut (PPB) en excluant les activités de services.

La première table de l'article de Marczewski⁶, donne des estimations du PPB en valeur entre 1660 et 1958. Ses chiffres portant sur le XVIII^e siècle semblent issus des travaux de Toutain. Ces derniers ont comme base un article de Molinier⁷, qui fait l'inventaire des estimations de la production française que l'on trouve dans l'Encyclopédie, dans les travaux de Vauban, de Quesnay, de Mirabeau, d'Arnould, de Lavoisier, *etc.* Le graphique suivant rapporte les données suggérées par la table 1 de l'article de Marczewski et les compare à l'évolution de la population française (voir p. 19 pour la source de ces derniers chiffres).

¹ Cet exposé repose en grande partie sur l'article de Crouzet d'abord paru 1966 : ses conclusions n'ont guère été remises en cause depuis. Voir François Crouzet, 1966 et sa réédition corrigée dans François Crouzet, 1985, François Crouzet, 1985 (1990), François Crouzet, 1966 (1992).

² Voir par exemple François Perroux, 1955.

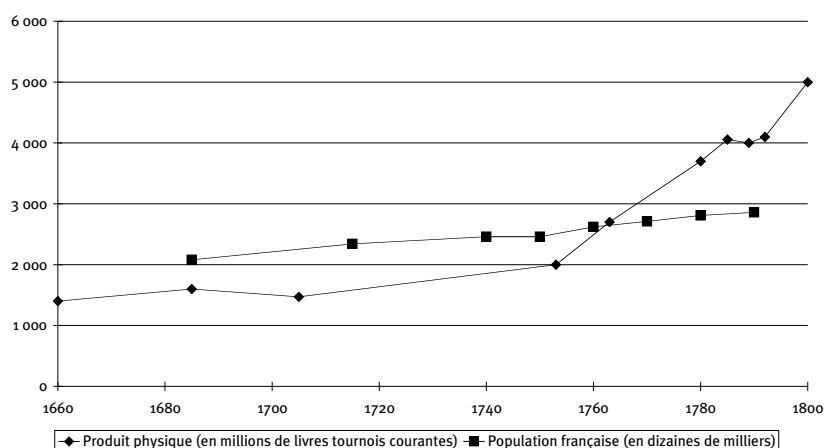
³ Jean Marczewski, 1961, p. 371.

⁴ Patrick O'Brien & C. Keyder, 1978.

⁵ Paul Butel, 1993.

⁶ Jean Marczewski, 1961.

⁷ J. Molinier, 1957.

Graphique 1 : Valeur du PPB et évolution de la population française⁸

D'après ces chiffres, l'évaluation monétaire du produit physique brut aurait été multipliée par 2,8 entre la décennie 1701-1710 et la décennie 1786-1795. Il aurait été de 1 470 millions de livres tournois au début de la période et de 4 059 millions de livres à la fin. La croissance de ce produit se serait donc faite à un taux de 1,2 % par an.

Ces chiffres doivent être traités avec prudence, car ils sont tirés d'un ensemble d'estimations hétéroclites et dispersées dans la production intellectuelle du XVIII^e siècle. Ils peuvent cependant être confirmés par les données dont nous disposons pour le XIX^e siècle.

COMPARAISON DE CES ESTIMATIONS AVEC LES ESTIMATIONS DE PRODUIT POUR LE XIX^e SIÈCLE.

Le chiffre proposé par l'ISEA en 1961 pour le produit physique français au début de la Révolution peut être comparé à ceux donnés pour le début du XIX^e siècle. Ceux-ci – le plus souvent obtenus par « extrapolations en arrière » – sont aussi objets de débats. Ils sont cependant de meilleure qualité que ceux dont nous disposons pour le XVIII^e siècle.

D'après la reconstruction de l'économie du XIX^e siècle opérée par Bourguignon et Lévy-Leboyer⁹, le produit intérieur brut de la France était de 9 058 millions de francs entre 1820 et 1829. La croissance durant la Révolution et l'Empire n'a dû être ni plus rapide que celle du reste du XIX^e siècle, ni beaucoup plus lente que celle du XVIII^e siècle. En conséquence, il est probable que l'estimation de Bourguignon et de Lévy-Leboyer est compatible avec un produit intérieur brut d'entre 4 437 et 6 100 millions de livres dans la décennie 1780-1789. Dans un travail plus récent, Toutain propose un produit de 5 941 millions de livres pour 1781-1790¹⁰. Si ce chiffre est comparable à celui de Bourguignon et Lévy-Leboyer¹¹, il implique un taux de croissance durant la Révolution et l'Empire de 1,06 %.

Toutain décompose le produit français entre 2 424 millions de livres pour l'agriculture, 2 200 pour l'industrie et 1 317 pour les services. Il propose donc un produit physique de 4 624 millions de livres :

⁸ Les « livres » tout court ou les « l. t. », que l'on trouvera dans cet ouvrage sont des livres tournois. La livres tournois était la monnaie de compte de l'Ancien Régime. Elle se subdivisait en 20 sous ou en 240 deniers. Sa valeur en argent est constante entre 1726 et sa disparition durant la Révolution. Le franc qui en est le successeur eut presque la même valeur argent jusqu'en 1914. Le contenu théorique (puisqu'il s'agissait d'une monnaie de compte) d'argent pur d'une livre de 1726 était de 4,65 g. Celui d'un « franc germinal » était de 4,5 g.

⁹ François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985.

¹⁰ Jean-Claude Toutain, 1987. Dans la mesure où les chiffres les plus récents de Toutain résument probablement les travaux de l'ISEA, nous laissons de côté Jean Marczewski, 1965. Toutain n'est pas revenu sur les estimations pour le reste du XVIII^e siècle.

¹¹ Quoiqu'il s'agisse bien d'une estimation indépendante reposant sur une autre vision du XIX^e siècle, il utilise sans doute des méthodes similaires.

c'est plus élevé que les chiffres qu'il a produits en 1961 et sur lesquels nous avons appuyé notre calcul du taux de croissance.

Les services représentaient 17 % du produit intérieur brut proposé par Bourguignon et Lévy-Leboyer pour les années 1820. Si la structure du produit n'avait pas changé entre la Révolution et la Restauration, le produit physique brut impliqué par leur chiffre aurait été compris entre 3 683 et 5 063 millions de livres. Si l'on utilise les chiffres de Toutain de 1987 pour mesurer la part des services, le produit physique brut compatible avec leurs chiffres aurait été compris entre 3 460 et 4 758 millions de livres. Il n'est cependant pas sûr que Toutain d'une part et Bourguignon et Lévy-Leboyer d'autre part utilisent la même définition des services.

La comparaison de ces estimations montre toutefois que le produit physique que nous avons proposé pour la fin de l'Ancien Régime – 4 059 millions de livres – est plausible. Comme il n'est pas possible de faire le même exercice de comparaison pour l'estimation du produit physique de la décennie 1701-1710, nous devons accepter le chiffre proposé par l'ISEA en 1961 : 1470 millions de livres.

La croissance nominale du produit physique français se serait donc faite à un taux de 1,2 % de la première décennie du XVIII^e siècle à la Révolution.

LA CROISSANCE CORRIGÉE DE LA VARIATION DES PRIX ET DE LA CROISSANCE DE LA POPULATION

Avant de comparer ce taux de croissance de l'économie dans son ensemble avec les taux de croissance sectoriels, nous allons essayer de la corriger de la variation des prix et de la croissance de la population.

L'INED a mené dans les années 1970 une enquête sur l'histoire de la population française. Grâce à elle, nous connaissons bien la croissance de la population française : elle a été de 0,24 % par an entre 1700-1729 et 1790¹². La croissance nominale du produit par tête aurait donc été d'à peu près 0,95 % durant le siècle.

Par contre, il est très difficile de trouver un indice de prix du produit physique. D'après Labrousse, les prix agricoles auraient augmenté de 1 % par an entre 1726-1741 et 1771-1789¹³. Mais ce chiffre ne peut pas servir pour déflater le produit physique brut dans son ensemble. D'une part parce que la part de l'agriculture dans la production a été en déclin durant le siècle : l'augmentation des prix agricoles eut donc un effet de moins en moins important le long du siècle sur le niveau général des prix. D'autre part parce que l'évolution des prix agricoles ne peut pas servir d'approximation de l'évolution des prix industriels. En effet, la croissance des prix dans l'industrie était moins rapide que dans l'agriculture car les prix des produits agricoles avaient une plus forte élasticité par rapport à l'offre. À production constante, la pression démographique entraînait donc une augmentation des prix relatifs des biens agricoles. En fait, la production agricole et la production industrielle étaient en croissance, mais la croissance de l'industrie était plus rapide que celle de l'agriculture : cela réduisait encore les prix relatifs des biens industriels. De plus, les gains de productivités étaient plus importants dans l'industrie, ce qui devait réduire les prix relatifs des biens industriels. Pour toutes ces raisons, les chiffres de Labrousse sont une surévaluation de l'augmentation des prix de l'ensemble de la production française¹⁴.

Labrousse propose aussi un chiffre d'évolution du prix de la consommation populaire dans son ouvrage de 1933. Ce chiffre prend en compte les évolutions de prix d'un panier de biens comprenant la laine

¹² INED, 1975, Jacques Dupâquier & Bernard Lepetit, 1988 (1995), p. 61-68.

¹³ Ernest Labrousse, 1970 (1993)-c, p. 399.

¹⁴ Ernest Labrousse, 1933 (1984), p. 598.

brute, les étoffes de laine, la toile, le suif en chandelle. Il indique une inflation de 0,9 % par an : c'est plus faible que le chiffre précédent. Les produits agricoles avaient une plus grande importance dans la consommation populaire que dans le produit physique dans son ensemble. D'après Labrousse, le budget populaire était consacré à 50 % au pain, à 16 % à d'autres produits alimentaires, à 15 % aux produits textiles, à 5 % au bois à brûler, et à 1 % au matériel d'éclairage¹⁵. Le solde – 13 % – était formé par le loyer, dont il renonce à suivre l'évolution ; c'est dommage, car il s'agit du seul bien du secteur des services explicitement dans le panier de consommation¹⁶. En conséquence, les produits agricoles représentent 76 % de son indice de prix pour la consommation populaire. Le taux d'inflation qu'il propose est très proche du taux d'augmentation du prix du blé : + 0,96 %¹⁷. L'augmentation des prix qu'il calcule est forcément plus importante que celle des prix de l'ensemble des productions françaises.

Si l'on accepte l'idée que l'industrie représentait 48 % du produit français à la fin de la période¹⁸, il est possible de modifier le calcul de Labrousse pour obtenir une évaluation de l'augmentation générale des prix. L'augmentation totale des prix qu'il propose est de 154 % entre 1726-1741 et 1785-1789. L'augmentation des prix agricoles a été de 166 %. Donc, d'après sa pondération, l'augmentation des prix non-agricoles – si on considère qu'ils s'identifient aux prix non-alimentaires – a été de 118 %. En conséquence l'augmentation des prix du produit physique – donc, encore une fois, hors services – était de 143 %, soit un taux d'inflation de 0,77 %.

Mais les chiffres de Labrousse posent un problème pour une raison supplémentaire : ils ne portent pas sur la même période que nos chiffres de production¹⁹. L'inflation semble avoir été moins importante durant le premier tiers du siècle que plus tard. Mais elle est rendue difficile à calculer par les modifications de la valeur-argent de la livre jusqu'en 1726. Son interprétation est de plus rendue ambiguë par les effets des mauvaises récoltes – et donc des augmentations de prix – qui ont suivi le Grand Hiver de 1709. Ainsi, d'après Toutain, les prix agricoles étaient plus élevés en 1701-1710 qu'en 1751-1760²⁰. Les prix du blé n'ont été multipliés que par 1,37 entre la décennie 1701-1710 et la décennie 1791-1800 : cela implique un taux de croissance des prix agricole de 0,35 % par an. Nous allons retenir ce taux d'inflation pour l'ensemble des prix, en espérant que l'effet du Grand Hiver de 1709 – qui conduit à une sous-estimation de l'augmentation des prix – compense le fait de n'observer que les prix agricoles – ce qui conduit à une surestimation de l'augmentation des prix.

Ce taux d'inflation très incertain conduit au calcul d'un taux de croissance réelle du produit physique par tête de 0,6 % par an. La tendance qu'indique ce chiffre est confirmée par l'évolution des habitudes de consommation que nous étudions dans le deuxième chapitre.

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA CROISSANCE

Un survol des caractéristiques de la croissance française : stabilité relative de la proportion de ruraux et croissance différenciée dans les différents secteurs permet à la fois de confirmer les chiffres de croissance

¹⁵ *Ibid.*, p. 597.

¹⁶ *Ibid.*, p. 581.

¹⁷ *Ibid.*, p. 147.

¹⁸ Voir Toutain *supra*.

¹⁹ Labrousse a étudié un mouvement de hausse des prix. Par définition, son indice partait de la période où celle-ci commençait (« la hausse naît à la jonction du premier et du deuxième tiers de XVIII^e siècle » (Ernest Labrousse, 1933 (1984), p. xxv). Il n'a donc pas étudié l'éventuelle baisse des prix du début de la période ; voir Ernest Labrousse, 1933 (1984), p. xxiv : « La délimitation de cette étude, consacrée à une seule phase, ou même à une partie de phase, du mouvement de longue durée [sous entendu : des prix]... ».

²⁰ Jean-Claude Toutain, 1961. Il ne donne pas d'estimation de l'inflation entre 1711-1720 et 1791-1800.

que nous avons proposés dans la section précédente et de souligner que les commerces intérieurs et extérieurs étaient les éléments les plus dynamiques de l'économie française.

POPULATION URBAINE ET POPULATION RURALE²¹

Cette croissance s'est accompagnée d'une étonnante stabilité de la taille relative de la population urbaine. Bien sûr, choisir une définition pour la notion de ville – et donc de population urbaine – est notre première difficulté. Durant l'Ancien Régime, trois facteurs principaux intervenaient pour définir une ville : son architecture – et notamment la présence de murs ou de fossés, son statut légal – beaucoup de villes se définissaient par leurs privilèges, et – comme nous le faisons maintenant – son nombre d'habitants. L'utilisation du mot « ville » variait de province en province. Dans les régions à habitat dispersé, comme en Bretagne, le mot était employé pour désigner tous les lieux où se tenait une foire ou un marché. De plus, la situation objective de ce que nous appellerons « villes », quelle que soit la définition retenue, variait : chacune n'avait pas le même dynamisme.

Supposons toutefois le problème résolu. Sommes-nous bien sûr que le taux d'urbanisation nous renseigne sur la taille de la population non-agricole ? De nombreuses villes comprenaient des paysans qui travaillaient les terres les plus proches. En Dauphiné, neuf villes sur dix produisaient plus de la moitié de leur consommation en céréale sur leur propre sol. Si c'est le cas pour les céréales, que penser de la production des potagers et des vergers, dont on s'attend à ce qu'elle se fasse plus souvent à proximité des lieux de consommation ? À Caen, cependant, seuls 2,5 % de la population pratiquaient essentiellement une activité agricole en 1750 – 1760 et 2,9 % en 1792-1793²². Malgré cela, la production agricole – essentiellement en effet les potagers et les vergers – était présente dans l'ensemble de la ville²³. À Beauvais, les paysans formaient l'une des trente et une corporations – sous le nom de « Laboureurs, vigneron et airiers »²⁴. À Amiens, les jardiniers étaient l'une des seize « enseignes » et les « laboureurs, les charrons, les selliers, les éperonniers, les joueurs de violon et les maréchaux » en formaient une autre²⁵. Les membres de ces corporations devaient se consacrer essentiellement à une activité agricole, mais les activités agricoles ne leur étaient pas réservées. La plupart des habitants d'une ville étaient impliqués dans l'agriculture d'une manière ou d'une autre : à Clermont-de-Lodève, la quasi-totalité des familles avait des titres de propriété portant sur des terres agricoles faisant partie de la ville elle-même²⁶.

Laissons tout de même ces problèmes de côté : il faut bien que nous donnions quelques chiffres... L'enquête de l'INED ne remonte qu'en 1750²⁷. Cette enquête définit en effet une ville comme une commune ayant été chef-lieu d'arrondissement en 1836²⁸ : définition discutable, mais comme toutes celles que nous avons passées en revue. Le pourcentage de population urbaine était de 18,2 % en 1750 ; 20,5 % en 1775 et 20,5 % en 1790 et 18,8 % en 1806. Pour obtenir des chiffres comparables pour 1700, Dupâquier « extrapole en arrière » les taux d'urbanisation en utilisant l'évolution de l'importance relative des villes de plus de 5 000 habitants²⁹ ou des villes de plus de 10 000 habitants³⁰. Calculé de cette façon,

²¹ Cette discussion est tirée essentiellement de Jacques Dupâquier & Bernard Lepetit, 1988 (1995), p. 81-94.

²² Jean-Claude Perrot, 1975, p. 265.

²³ *Ibid.*, p. 97.

²⁴ Pierre Goubert, 1977, p. 268.

²⁵ Georges Ruhlmann, 1948, p. 21.

²⁶ James K. J. Thomson, 1982, p. 73.

²⁷ INED, 1975.

²⁸ Jacques Dupâquier & Bernard Lepetit, 1988 (1995), p. 86.

²⁹ Calculé dans Jan de Vries, 1984.

³⁰ Calculé dans Paul Bairoch, Jean Batou & Pierre Chèvre, 1988.

le pourcentage de population urbaine était de 17,3 ou 17,4 % en 1700. On le voit, à part entre 1750 et 1775, le taux d'urbanisation a été globalement stable jusqu'au recul urbain de la Révolution³¹. Ces chiffres sont toutefois très incertains.

L'AGRICULTURE DE L'ANCIEN RÉGIME : HISTOIRE IMMOBILE OU CROISSANCE ?

Être capable de nourrir une population en croissance sur un territoire fixe représente une réussite respectable pour une économie d'Ancien Régime. En France, au XVIII^e siècle, très peu de nouvelles terres furent mises en culture³² et la croissance de la population agricole fut plus lente que celle de la population totale³³. Malgré cela, la famine avait disparu à la fin de l'Ancien Régime ; les disettes elles-mêmes étaient très rares. Aucune crise frumentaire après 1710 n'eut un effet démographique aussi important que les crises du règne de Louis XIV³⁴. La crainte d'un manque de subsistances contribua bien à déclencher la « Grande Peur » au début de la Révolution : les prix du blé avaient atteint un maximum à Paris le 14 juillet 1789. Mais cela eut un effet politique sans avoir d'effet démographique³⁵.

Certes, l'idée que la France a connu une révolution agricole au XVIII^e siècle est maintenant rejetée, mais cela ne doit pas masquer les progrès réels qu'elle fit. Cette question fut l'objet d'un débat entre les historiens français durant les années 1970. Le Roy Ladurie, Morineau, Bairoch et Toutain y prirent notamment part.

Toutain³⁶ est le premier à avoir essayé de produire des chiffres sur la production agricole agrégée. En utilisant des estimations contemporaines, il conclut que la production agricole avait connu une croissance en volume de 0,6 % par an durant le siècle. Son travail a été critiqué par Le Roy Ladurie³⁷, qui a affirmé que l'utilisation par Toutain des chiffres de Vauban et de Gregory King a pu le conduire à sous-évaluer la production agricole pour la décade 1701-1710, et donc à surévaluer sa croissance. Le Roy Ladurie, pour sa part, recommanda l'utilisation de sources différentes : les archives des dîmes³⁸. Celles-ci n'ont toujours pas été exploitées systématiquement. Les deux volumes principaux sur cette méthode³⁹ montrent plutôt ses difficultés que ses succès : cela a été particulièrement souligné par un article de Morineau⁴⁰. Alors que Le Roy Ladurie croit pouvoir conclure qu'il y eut une croissance de 15 % de la productivité de la terre durant le XVIII^e siècle, Morineau⁴¹ affirme au contraire qu'il n'y eut aucune croissance.

Les débats dans les années 1970 étudiaient surtout la productivité apparente de la terre et, parfois, celle du travail. Depuis les années 1980 des approches plus économiques ont été menées par des chercheurs comme Grantham, Hoffman et Postel-Vinay. Ils ont notamment cherché à mesurer, non seulement la croissance de la production, mais aussi celle de la productivité des facteurs. D'après ces recherches, le XVIII^e siècle se caractérise à la fois par une intensification de l'utilisation des facteurs de production et l'augmentation de leur productivité⁴². Ces débats portent toutefois le plus souvent sur des données microéconomiques : ils renseignent rarement sur la croissance de la production globale de

³¹ Abordé dans Jean-Pierre Poussou, 1989b.

³² Ernest Labrousse, 1970 (1993)-c, p. 429.

³³ Edward Antony Wrigley, 1985.

³⁴ Jean-Noël Biraben & Alain Blum, 1988, p. 213. Pour une méthode plus sophistiquée de détection des crises de subsistance, voir Jean-Michel Chevet, 1993.

³⁵ Jean-Pierre Poussou, 1989a, p. 967-968.

³⁶ Jean-Claude Toutain, 1961.

³⁷ Emmanuel Le Roy Ladurie, 1973-1978b.

³⁸ Emmanuel Le Roy Ladurie, 1973-1978a.

³⁹ Joseph Goy & Emmanuel Le Roy Ladurie, 1972.

⁴⁰ Joseph Goy & Emmanuel Le Roy Ladurie, 1982.

⁴¹ Michel Morineau, 1970.

⁴² George W. Grantham, 1991.

l'agriculture. De plus, ils se préoccupent essentiellement de la production de céréales, alors que la production de biens agricoles à destination de l'industrie – surtout les fibres textiles – ou à destination du marché – comme les olives, les fruits, le vin, les produits de l'élevage – était importante⁴³. L'évolution des prix et des productions des différents produits agricoles était probablement divergente.

Dans les années 1990, Toutain est revenu sur ses estimations de la production agricole. Voici les chiffres qu'il propose pour sa croissance⁴⁴ :

- 1700-1750 : 0,30 % (pour une croissance de la population de 0,30 %)
- 1750-1780 : 0,50 % (pour une croissance de la population de 0,35 %)
- 1780-1820 : 0,45 % (pour une croissance de la population de 0,30 %)

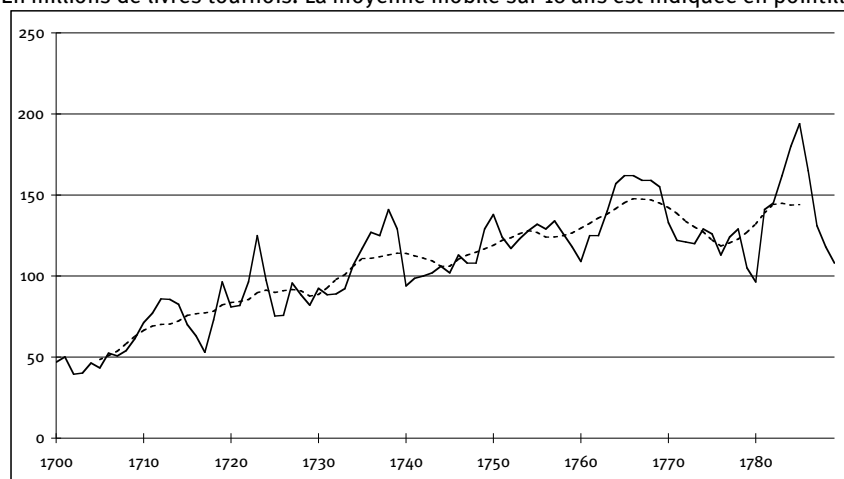
Ces chiffres peuvent être considérés comme une estimation optimiste de la croissance agricole. D'après ce que nous savons de l'évolution des problèmes des subsistances, il est improbable que la production agricole ait crû moins rapidement que la population. Le taux de croissance de la population – 0,24 % d'après Dupâquier⁴⁵ – peut donc être considéré comme une estimation pessimiste de la croissance agricole. Notre sentiment est que la vérité est probablement plus proche d'une croissance annuelle de 0,4 % que d'une croissance annuelle de 0,25 %, mais en l'état de la recherche il est difficile de trancher de manière définitive.

UNE CROISSANCE INDUSTRIELLE PLUS RAPIDE

Beaucoup des chiffres qui existent sur la production globale de l'industrie française sont issus des travaux de l'ISEA. Le dernier ouvrage de Markovitch⁴⁶ – qui ne devrait être que le premier d'une série⁴⁷ – peut être considéré comme une référence. Il n'y étudie que la production du secteur de la laine, mais celui-ci représentait entre 15 et 20 % de l'industrie française dans son ensemble⁴⁸. Il s'appuie sur les rapports des intendants, qui s'interrompent au début de la Révolution⁴⁹.

Graphique 2 : Évolution de la production du secteur de la laine 1700-1790

En millions de livres tournois. La moyenne mobile sur 10 ans est indiquée en pointillés



⁴³ Jean-Pierre Poussou, 1999.

⁴⁴ Jean-Claude Toutain, 1995.

⁴⁵ Voir *supra*.

⁴⁶ Tihomir J. Markovitch, 1976b.

⁴⁷ L'auteur m'a en effet affirmé qu'il continuait à travailler sur le sujet.

⁴⁸ Tihomir J. Markovitch, 1976a, p. 647. Le secteur est présenté plus en détail au premier chapitre.

⁴⁹ Pour une mise en garde à propos de l'utilisation de ces sources, voir Philippe Minard, 1998, p. 201-203. Nous ne les utilisons qu'à défaut de mieux.

Toujours d'après Markovitch, le taux de croissance de ce secteur fut de 1,2 % en valeur et 0,75 % en volume entre 1700-1709 et 1780-1789⁵⁰. Ces chiffres sont similaires à ceux que nous avons proposés pour la croissance globale du produit physique brut. Marczewski propose ainsi pour la période 1701-1790 un taux de croissance industrielle de 1,91 %⁵¹. Il estime la croissance du secteur du coton – qui représentait d'après lui 9 % du secteur industriel – à 3,81 % par an ; il estime la croissance de l'extraction de houille – 0,7 % du secteur industriel – à 3,8 % par an. Nous n'avons cependant pas réussi à retrouver l'origine de ces résultats.

Les séries compilées par Léon sont une source alternative pour l'étude de la croissance industrielle. Il chercha au début des années 1970 à calculer un taux de croissance entre 1730 et 1789 à partir de sources hétéroclites⁵². Il proposa un taux de croissance de 1 % pour l'industrie lainière – il n'est cependant pas sûr qu'il ait pris en compte l'évolution de la taille des pièces – ; entre 1,5 % et 2 % pour l'industrie du lin ; plus de 2 % pour l'industrie de la soie ; plus encore pour celle du coton : peut-être de 3 à 4 %. Il estima la croissance de la production de fer à 2,1 % et celle d'acier à 1,9 %, et il conclut finalement que l'hypothèse d'un taux de croissance global de la production industrielle se situant entre 1,5 % et 1,9 % était raisonnable. Comme il l'a souligné, ses résultats sont proches de ceux de Marczewski. C'est d'autant plus remarquable que les méthodes utilisées dans les deux cas sont probablement différentes⁵³.

Léon et les travaux de l'ISEA s'accordent à dire que l'industrie de la laine était la moins dynamique des industries textiles : on peut donc supposer que son taux de croissance de 1,2 % forme le bas de la fourchette d'estimation de la croissance de l'industrie dans son ensemble. Léon semble être plus optimiste que l'ISEA : il est certain que le taux de croissance de 1,9 % qu'il propose correspond au haut de la fourchette d'estimation.

Il semble aussi établi que la croissance de l'industrie était plus importante que celle du produit physique dans son ensemble. Cela implique que la part relative de l'agriculture était en régression, ce qui n'est guère surprenant, mais l'importance de l'industrie dans le produit physique total en 1781-1790 est l'objet de débats. Marczewski⁵⁴, propose le chiffre de 38 %. Léon⁵⁵ considère que 13 % est un bon chiffre, mais s'appuie sur Marczewski : il est possible qu'il s'agisse là d'une erreur typographique, car nous n'avons rien trouvé qui pointe vers ce chiffre chez ce dernier auteur. Comme nous l'avons vu, Toutain⁵⁶ donne 48 %, cependant que Bourguignon et Lévy-Leboyer proposent 45 % pour 1820⁵⁷. Il est donc probable que le « vrai » chiffre se situe entre 35 % et 45 %⁵⁸.

Il est possible d'essayer de réconcilier les hypothèses que nous avons données pour la croissance du produit physique, celle de l'agriculture et celle de l'industrie. Un taux de croissance nominale du produit physique de 1,2 % entre 1701-1710 et 1781-1790 est approximativement compatible avec une part de l'agriculture égale à 60 % dans la décennie 1781-1790 ; une croissance réelle de la production de l'agriculture égale à 0,4 % ; une croissance des prix agricoles de 0,55 % ; et une croissance industrielle nominale comprise entre 1,7 % et 1,8 %. Cela implique que l'agriculture formait 73 % du produit

⁵⁰ Le chiffre de la croissance en volume est cela auquel nous pouvons faire le plus confiance : les rapports des intendants étaient en volume. L'évolution en valeur que propose Markovitch inclut la qualité des produits.

⁵¹ Jean Marczewski, 1961.

⁵² Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 517-525.

⁵³ Nous n'avons cependant pas réussi à connaître les méthodes exactes de Marczewski.

⁵⁴ Jean Marczewski, 1961.

⁵⁵ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 521.

⁵⁶ Jean-Claude Toutain, 1987.

⁵⁷ François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985.

⁵⁸ La définition de l'industrie de Toutain et Markovitch est assez large ; celle de Bourguignon et Lévy-Leboyer est plus restrictive : voir *ibid.*, p. 261.

physique dans la décennie 1701-1710. Cette réconciliation n'est cependant pas très robuste aux modifications des hypothèses.

Bien sûr, une autre réconciliation est nécessaire. Le contraste entre la croissance relative de l'industrie et la stabilité de la population urbaine implique soit une divergence forte de la productivité entre les urbains impliqués dans l'industrie et les ruraux impliqués dans l'agriculture, soit une utilisation accrue des forces de travail rurales dans l'industrie. Nous verrons que c'est cette seconde hypothèse qui est la plus plausible.

LE SECTEUR EN CROISSANCE LA PLUS RAPIDE : LE COMMERCE

L'agriculture et l'industrie ne formaient qu'une partie du produit de l'économie française. Pour envisager celle-ci dans son ensemble, il faut aussi prendre en compte la production de services. Nos connaissances sur celle-ci sont encore plus incertaines que ce que celles que nous avons sur l'agriculture et l'industrie : sa mesure est plus difficile que la mesure d'une production physique.

Le seul « sous-secteur » des services sur lequel nous ayons beaucoup d'informations est le commerce. Nous disposons de mesures des flux commerciaux plutôt que de mesures de la production du secteur commercial. Mais il n'y a pas de raison *a priori* pour que la rémunération des facteurs de production de l'échange ait changé durant la période : suivre le mouvement des quantités échangées est donc similaire à suivre la production des secteurs liés au commerce⁵⁹. Ces informations nous sont parvenues pour deux raisons : d'une part, le commerce formait une source de revenu importante pour l'État et les communautés locales – car il était facile de le taxer – et le pouvoir politique avait donc intérêt à sa surveillance ; d'autre part, certaines doctrines mercantilistes voyaient dans le commerce extérieur une source importante d'enrichissement des nations : cela donnait aux administrations centrales une autre bonne raison de le surveiller.

Commerce intérieur

Le commerce intérieur était moins facile à observer que le commerce extérieur. Nous disposons toutefois de quelques données sur les mouvements des biens et des informations. Les grandes foires sont par exemple assez bien documentées. Elles n'étaient pas que des lieux d'échange intérieur : elles participaient aussi à des réseaux d'échange internationaux. Elles étaient de plus structurellement en déclin. Le taux de croissance des échanges à la foire de Beaucaire était tout de même important⁶⁰ : + 3,1 % par an entre 1728 et 1749 ; + 1,3 % par an entre 1750 et 1779 ; + 7,8 % par an entre 1780 et 1789.

Le prince de Monaco touchait des revenus sur le passage des marchandises dans la vallée du Rhône à Valence et à Vienne. Entre 1726 et 1788, les revenus qu'il tirait d'un péage placé sur la Rhône à Valence augmentèrent de 1 % ; ses revenus sur la route à Valence augmentèrent de 3,1 % par an entre 1753 et 1788. Les revenus des péages à Vienne sur la route et la rivière augmentèrent respectivement de 3,3 % et de 0,3 % entre 1726 et 1788⁶¹.

Les revenus de la ferme de la Poste augmentèrent de 3,4 % par an entre 1738 et 1791 – alors même que le prix de ses services baissait⁶².

Ceci est confirmé par l'évolution de la monétarisation de l'économie française : celle-ci facilitait le

⁵⁹ Nous revenons plus bas sur ce problème.

⁶⁰ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 509 ; voir de même Pierre Léon, 1953.

⁶¹ Ces chiffres sont d'autant plus significatifs que la Sud de la France n'était pas la région française la plus dynamique.

⁶² Pierre Léon & Charles Carrière, 1970 (1993), p. 181.

développement commercial. Les métaux précieux ne représentaient pas tout le stock monétaire⁶³ : ils en étaient tout de même une part importante. D'après Arnould⁶⁴, cinq milliards de livres de métaux précieux furent importés en France entre 1715 et 1788. Toujours d'après lui, le stock monétaire circulant augmenta à un rythme de 0,8 % par an.

L'amélioration du réseau de communication vient encore renforcer ces indices. La transformation des voies fluviale ne fut pas très impressionnante. Mais le réseau routier⁶⁵ devint le plus étendu d'Europe, notamment après les réformes de Trudaine et d'Orry entre 1743 et 1754. Sa qualité était d'ailleurs très bonne. Mais son importance économique a toutefois été discutée. Il était probablement sous-utilisé⁶⁶. Les routes radiales⁶⁷ les plus importantes bénéficiaient certainement de l'évolution : un voyage entre Paris et Lyon durait 240 heures en 1664 et seulement 120 en 1760. Les biens mettaient quant à eux 20 jours pour faire le même trajet en 1715 et seulement en 13 ou 16 jours en 1787. Mais les améliorations étaient beaucoup moins impressionnantes sur les axes transversaux. Elles étaient parfois inexistantes. Le transport de marchandises entre Lyon et Amiens, Lille, Orléans ou même Nîmes était aussi lent à la fin du siècle qu'au début. De plus l'évolution générale des prix des transports – hors, encore une fois, les grandes routes axiales – est au mieux inégale : les prix étaient souvent stables⁶⁸. Il est possible que le réseau routier, développé à l'initiative de l'État, ait plutôt facilité le transport des hommes et des informations que celui des marchandises. Les routes n'auraient donc pas eu un rôle très important dans la croissance du commerce : elles avaient toutefois au moins un effet indirect dans la mesure où les échanges des marchandises dépendaient aussi des échanges d'informations et de personnes.

La croissance de la production intérieure est un autre facteur qui rend plausible celle du commerce intérieur. Comme nous le verrons dans les sections suivantes de ce chapitre, les biens industriels étaient le plus souvent produits au sein de systèmes « décentralisés », comme le « *putting-out system* » : il n'y avait ni concentration des travailleurs, ni concentration de la propriété des moyens de production. Ainsi, le XVIII^e siècle fut marqué par un déclin relatif de la production industrielle urbaine – les corporations, notamment, étaient en crise – en faveur de la production industrielle rurale. En conséquence, nombre d'activités qui ont aujourd'hui lieu à l'intérieur des entreprises – comme le transfert des biens entre les différentes étapes de production – prenaient alors la forme d'activités commerciales. Enfin, si la croissance de la production se doublait d'une spécialisation géographique, la séparation croissante des lieux de production et des lieux de consommations devait entraîner une croissance relativement plus importante des activités de transports de marchandises.

Les indications directes dont nous disposons, l'évolution du système de communication et le fonctionnement du système industriel de la France d'Ancien Régime pointent donc tous dans la direction d'une croissance des échanges intérieurs plus rapide que la croissance industrielle.

Commerce extérieur

Une administration unique fut chargée de surveiller le commerce extérieur à partir de 1713 ; nous disposons donc de plus d'information sur celui-ci. Nous en discuterons plus en détail dans le quatrième

⁶³ Voir John J. McCusker & James C. Riley, 1983.

⁶⁴ Ambroise Marie Arnould, 1791.

⁶⁵ Voir Guy Arbellot & Bernard Lepetit, 1987.

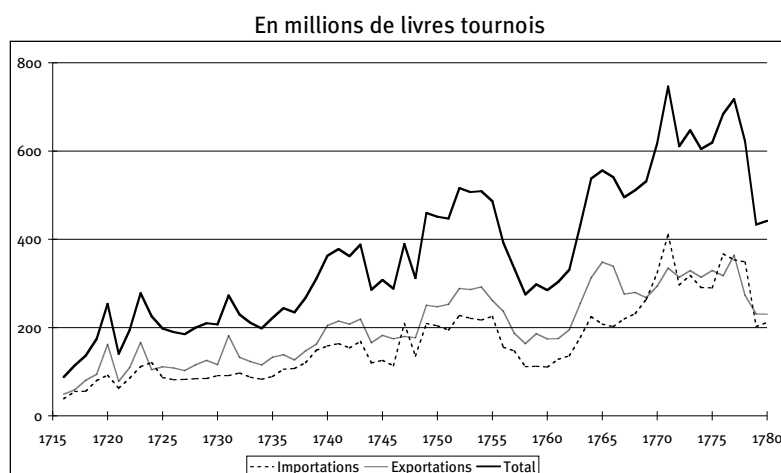
⁶⁶ Guy Arbellot, 1973, Guy Arbellot, 1981.

⁶⁷ C'est-à-dire les routes reliant Paris et les différentes villes de province.

⁶⁸ Voir Pierre Léon & Charles Carrière, 1970 (1993), p. 166-186, Paul Butel, 1993, p. 140-153. Pour des travaux plus précis, voir André Rémond, 1956, P. Caron, 1921, Jean-Marcel Goger, 1988, Henri Cavaillès, 1946...

chapitre, mais voici pour l'instant le graphique de son évolution durant le siècle⁶⁹.

Graphique 3 : Commerce extérieur français, 1716-1780



Cette évolution implique un taux de croissance de 2,25 % entre la moyenne du lustre 1716-1720 et celle du lustre 1776-1780. Ces informations sont complétées par celles données par Arnould – qui faisait partie de l'administration chargée de surveiller le commerce extérieur. Il indique une croissance de 2,34 % par an entre 1716-1720 et 1784-1788. Ces deux estimations sont donc compatibles⁷⁰, surtout si l'on se souvient que la France a été en guerre avec la Grande-Bretagne, durant la période 1778-1783, ce qui déprimait son commerce extérieur. Ces résultats sont d'ailleurs confirmés par les indicateurs dont on dispose sur les mouvements de navires⁷¹. La croissance rapide du commerce extérieur est donc bien établie.

⁶⁹ D'après Ruigero Romano, 1957.

⁷⁰ Nous reviendrons cependant sur ces chiffres au chapitre IV.

⁷¹ T. J. A. Le Goff & Jean Meyer, 1971.

L'INDUSTRIE FRANÇAISE

La France du XVIII^e siècle a donc connu une croissance au moins aussi rapide que celle de la Grande-Bretagne⁷². Les échanges participaient pleinement à cette croissance. Mais, au-delà de ces chiffres agrégés, que nous apprend l'organisation du plus dynamique secteur de production matérielle, c'est-à-dire l'industrie⁷³ ?

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

L'historiographie de l'industrie française a son histoire. Avant la deuxième moitié du XX^e siècle⁷⁴, les chercheurs s'intéressaient essentiellement à l'aspect social, légal et politique de l'organisation industrielle plutôt qu'à son réel fonctionnement économique. L'information récoltée est bien sûr toujours très importante pour la compréhension des relations économiques : celles-ci n'existent pas de par elles-mêmes, mais sont des relations parmi d'autres dans la société d'Ancien Régime. Mais il est vrai aussi que l'organisation légale, sociale et politique peut tromper sur la nature de l'organisation économique. Ainsi, si la notion de « maître » a socialement un sens clair au sein de l'organisation des métiers, ce n'est pas le cas économiquement. À Abbeville⁷⁵, par exemple, tous les maîtres de la corporation des sergers-baracaniens n'avaient pas le même rôle économique : en 1725, 25 maîtres travaillaient pour eux-mêmes et 85 travaillaient sur ordre, « à la façon ». En 1775, la corporation était décrite ainsi : « Deux ou trois commerçants [qui étaient eux aussi des maîtres], par exemple Morris de Cormont, achètent les matières premières ; puis un contremaître s'occupe d'organiser toute la fabrication : il répartit les matières entre les maîtres, puis il rend les étoffes au marchand. Celui-ci les fait apprêter, puis les revend⁷⁶ ».

En conséquence, nous devons aller au-delà des différenciations les plus visibles pour comprendre quelles étaient les formes de la production industrielle. Il n'est cependant pas possible d'en faire une étude microéconomique complète : nous devons travailler à partir d'exemples spécifiques. Pour mettre ceux-ci en perspective, nous devons éclairer autant que possible l'organisation macroéconomique de l'industrie française.

L'IMPORTANCE DES SECTEURS TRADITIONNELS

Les formes de l'organisation industrielle sont au centre de notre recherche. Les travaux de l'ISEA et ses avatars sont la seule source disponible sur la structure industrielle française. Ces chiffres doivent être considérés avec prudence. Ils ne sont pas acceptés par tous les spécialistes, et leur apparente précision renforce la méfiance. Ce sont des « extrapolations en arrière » à partir de chiffres portant sur le XIX^e siècle. Nous ne voulons pas rentrer dans le débat. Même s'ils sont imparfaits, les indications qu'ils donnent sont compatibles avec ce que nous savons par ailleurs de l'économie française.

⁷² Peut-être est-ce qu'il s'agissait simplement d'un rattrapage : la situation au début du XVIII^e siècle était meilleure en Grande-Bretagne qu'en France : François Crouzet, 1966, Nicholas F. R. Crafts, 1985.

⁷³ Sur l'industrie, on consultera avec profit : Jean-Pierre Poussou, 1996.

⁷⁴ Emile Levasseur, 1900-1901 (1981), Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, Henri Sée, 1925.

⁷⁵ Georges Ruhlmann, 1948, p. 68-70.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 70.

Tableau 1 : Structure industrielle en 1781-1790, en pourcentage de la valeur ajoutée⁷⁷

Markovitch (1966)		Toutain (1987)	
Extraction	1,00 %	Énergie	0,20 %
Métallurgie	5,10 %	Métallurgie	6,00 %
Industrie chimique, verre	1,58 %	Industrie chimique	1,70 %
Textiles	33,77 %	Textiles	42,00 %
Agroalimentaire	20,23 %	Alimentation	22,30 %
Bois	11,00 %	Bois	12,70 %
Papier	1,00 %	Papier	1,10 %
Bâtiment	25,60 %	Bâtiment	14,00 %
Total	99,28 %	Total	100,00 %

Les chiffres de Toutain sont des corrections des chiffres de Markovitch. D'après Toutain, Markovitch avait surestimé le rôle du bâtiment durant l'ensemble du XIX^e siècle : Toutain affirme donc que sa correction n'a consisté qu'en une réduction de la taille du secteur du bâtiment. Toutefois, il est facile de constater que cette réduction ne s'est pas faite au profit uniforme de tous les autres secteurs. Le textile a « hérité » d'une part de la valeur ajoutée industrielle plus importante que les autres. Le fait que les secteurs ne soient en fait pas tout à fait les mêmes dans les deux études rend plus difficile leur comparaison, et donc la compréhension des modifications qu'a opérées Toutain. Il serait intéressant de disposer des documents de travail de Markovitch – probablement réutilisés par Toutain – : ils permettraient de mieux comprendre comment ces chiffres ont été produits.

Il est au moins clair d'après ces statistiques que le principal secteur industriel était le textile. Dans quelle mesure ? Il est difficile de le déterminer : tous les chiffres doivent être traités avec précaution. Markovitch avait écrit dans l'un de ses ouvrages postérieur que, au début du XIX^e siècle, l'ensemble des industries textiles représentait 55 % du produit industriel hors bâtiment⁷⁸. Ses estimations de 1966 conduisent à conclure que les industries textiles représentaient 44 % du produit industriel hors bâtiment dans la dernière décennie de l'Ancien Régime⁷⁹. Les estimations de Toutain en 1987 conduisent à calculer une proportion de 49 %. C'est assez pour nous convaincre de l'importance écrasante du secteur, même au-delà de l'imprécision des chiffres.

Il est possible de comparer cette proportion avec ce que nous savons pour au moins un autre pays. Pour le Royaume-Uni en 1805, Deane et Cole ont estimé que le textile représentait 10 % du revenu national⁸⁰. Comme le revenu industriel formait alors 23,4 % du revenu du Royaume-Uni⁸¹ (quoique ce chiffre soit en fait donné pour la Grande-Bretagne), les textiles auraient représenté 42 % du secteur industriel. Ce chiffre est suffisamment proche du nôtre pour nous rassurer. Il est possible toutefois que la comparaison soit trompeuse, car la définition de l'industrie utilisée par Deane et Cole ne comprend que les manufactures, le bâtiment et les industries d'extraction ; il manque donc peut-être l'agroalimentaire et les industries domestiques. Les produits de ces secteurs n'étaient pas toujours commercialisés – mais Markovitch comme Toutain les ont inclus dans leurs calculs.

Revenons à notre structure industrielle. Le deuxième secteur le plus important regroupait les industries agroalimentaires, le troisième le bâtiment et l'industrie du bois. Mais ces deux secteurs étaient très liés : les

⁷⁷ Tihomir J. Markovitch, 1966, p. 226-233. Rappelons que la valeur ajoutée est égale à la valeur de la production de laquelle a été retranchée la valeur des consommations intermédiaires.

⁷⁸ Tihomir J. Markovitch, 1976b, p. 3.

⁷⁹ Tihomir J. Markovitch, 1966, p. 226-233.

⁸⁰ Phyllis Deane & W.A. Cole, 1962 (1969), p. 212.

⁸¹ *Ibid.*, p. 166.

charpentes représentaient presque la moitié du secteur du bois. Nous pouvons donc les traiter comme un seul. Les industries « modernes » : la métallurgie, les industries d'extraction, le verre et les industries chimiques n'avaient clairement qu'un rôle secondaire.

Il est vrai que dans la mesure où ces industries « modernes » étaient plus intégrées dans le marché que les autres, les chiffres que nous donnons sous-estiment peut-être leur véritable importance pour l'économie. Cependant, même la modernité de ces industries nouvelles était limitée. De plus, nous étudions ici des chiffres pour la fin de la période : il est probable que les industries « modernes » aient été encore plus marginales au début et tout au long du siècle. Il nous semble donc que la surévaluation de leur rôle au XVIII^e siècle est un danger plus présent pour le chercheur que la sous-estimation de leur rôle.

Nous donnons en annexe⁸² une étude de la croissance et de la géographie de chaque secteur. Celle-ci confirme l'importance de la croissance des secteurs traditionnels pour la croissance globale de l'industrie.

GÉOGRAPHIE INDUSTRIELLE

L'étude en annexe permet aussi de souligner l'extension géographique de chaque secteur. Une inspection superficielle de l'évolution de la géographie de l'industrie française montre qu'elle connaissait un processus de spécialisation régionale⁸³. L'industrie de la laine, par exemple, était en croissance plus rapide dans la France du Nord que dans la France de l'Est ou de l'Ouest⁸⁴. Cette spécialisation semble avoir été rendue possible par l'extension du commerce intérieur. Cela n'est vrai que dans une certaine mesure : malgré les progrès du réseau routier, il n'y eut rien de comparable aux mutations engendrées par l'apparition du chemin de fer⁸⁵. Le transport, surtout par voie de terre, restait difficile et onéreux. De plus, les avantages comparatifs auxquels correspondaient ces spécialisations ne sont pas clairs. Dans le cas de l'industrie de la laine, il s'agissait en partie d'un processus d'agglomération auto-entretenu, dans la mesure où la production de la France du Nord était déjà plus importante au début du siècle ; son avantage comparatif aurait donc été « endogène », construit grâce aux externalités de l'activité, comme dans les modèles de nouvelle géographie économique⁸⁶.

De toutes les manières, comme le montrent les cartes en annexe, l'industrialisation n'était pas un phénomène aussi géographiquement contrasté qu'au XIX^e siècle. Certaines régions qui devaient devenir essentiellement agricoles étaient fortement industrialisées : comme la Bretagne, le Languedoc et le Bas Poitou. Il est même possible qu'elle ait été moins géographiquement contrastée qu'au XVII^e siècle. À cette époque, en effet, la France « utile » formait, d'après Pierre Léon, un croissant allant des Flandres au Maine⁸⁷ ; cette façade maritime était plus riche et plus productive que l'intérieur. Cependant, au moins à partir de la Régence, cela n'était plus le cas : le Languedoc et le Lyonnais étaient alors des régions textiles importantes. L'ensemble de la façade maritime n'était pas industrialisé : au sud de Nantes, même Bordeaux n'était pas un centre industriel très important. Il nous semble qu'au long des règnes de Louis XIV et de ses successeurs, les contrastes industriels sont devenus moins marqués qu'ils ne l'étaient auparavant. C'était tout d'abord la conséquence quasi mécanique des annexions et de l'agrandissement du territoire français : des régions industrielles comme le Nord et les Flandres et des régions en cours

⁸² Voir p. 327.

⁸³ Comme nous le verrons au chapitre III, il s'agissait d'une spécialisation interne au secteur.

⁸⁴ Tihomir J. Markovitch, 1976b.

⁸⁵ Rick Szostak, 1991.

⁸⁶ Voir par exemple Paul Krugman, 1981.

⁸⁷ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 525.

d'industrialisation, comme la Lorraine, les Vosges et l'Alsace ont été intégrées dans la géographie industrielle nationale. C'était aussi la conséquence du développement de la métallurgie, qui se situa dans des régions qui ne produisaient guère de textiles, comme les Pyrénées et la Franche-Comté. Les besoins en combustible de la métallurgie rendaient d'ailleurs difficile toute concentration régionale, ou même tout développement aux alentours d'une grande agglomération : celle du Bassin Parisien était en déclin. Cette explication ne touche cependant qu'un secteur assez marginal. Plus généralement, l'activité textile commerciale se développa dans des régions qui avaient été peu industrialisées : la laine en Poitou, Limousin et Champagne ; la soie à Nîmes ; et le coton en Alsace et à Mulhouse. Tout cela rendait la recherche d'un cœur géographique de croissance de plus en plus difficile. Certaines régions dominaient bien certains marchés : ainsi la Normandie et le Nord vendaient leurs produits dans toute la France à la fin du XVIII^e siècle⁸⁸. Mais en aucun cas cela ne supprimait les productions locales. Quelques régions avaient plus de succès industriel que la moyenne. Mais très peu étaient complètement exclues : partout l'industrie était présente, même si elle n'était guère importante. Même le Sud-Ouest, dont le secteur industriel était médiocre à la fin du XVII^e siècle, a connu au XVIII^e siècle une croissance industrielle comparable à celle de l'ensemble du territoire⁸⁹. Parmi celles qui étaient moins avantagées par l'industrialisation, certaines voyaient leur agriculture de marché avantagée décisivement par la proximité de Paris⁹⁰, comme la Beauce et le Berry ; ou la spécialisation en vin et en alcool, comme l'Aunis, la Saintonge, la Gascogne, la Guyenne et la Bourgogne. Cette attraction de l'agriculture était telle que l'industrie était parfois sur le recul, ainsi la dentelle dans le Bassin Parisien.

Cette étude régionale – à petite échelle, donc – ne doit cependant pas présumer de ce qu'on observerait à plus grande échelle. Au sein de chaque région, il est possible que les externalités positives et les avantages liés à certaines positions aient entraîné des concentrations. Cette intégration au marché au niveau subrégional sera étudiée dans le reste de cette partie.

PROGRÈS TECHNIQUE

L'augmentation de la productivité des facteurs est souvent liée au progrès technique. L'histoire de ce dernier au XVIII^e siècle est bien connue. Même si la France était plus une nation scientifique qu'une nation technique – surtout par opposition à la Grande-Bretagne –, il est possible de montrer que de nouveaux procédés et de nouvelles machines furent utilisés au cours du XVIII^e siècle. Les transferts techniques depuis la Grande-Bretagne furent importants, les procédés optimaux se répandirent...

Cependant, il n'est pas sûr que le progrès technique ait été un facteur majeur de croissance industrielle. En effet :

- Seules quelques industries – dont notamment le coton, mais aussi le travail de la soie et la métallurgie – furent véritablement transformées par le progrès technique au XVIII^e siècle. De nombreuses industries dynamiques, comme le travail du lin, crurent sans connaître de diffusion importante de nouvelles techniques. La plupart des industries les plus importantes – comme le travail de la laine, ou la construction – ne furent pas non plus touchées par les progrès techniques.

- Même dans les industries les plus touchées par le progrès technique, comme le coton et la métallurgie, l'utilisation des nouvelles techniques n'était pas majoritaire même à la fin de l'Ancien Régime.

⁸⁸ Thomas Le Roux, 1996, p. 162-167.

⁸⁹ Jean-Pierre Poussou, 1983, p. 228-235 et 247-258.

⁹⁰ Sur les modalités de l'approvisionnement alimentaire de Paris, voir Reynald Abad, 2002.

- Même s'il y avait eu progrès technique, il fallait que l'aire de travail soit réorganisée pour que ce progrès se traduise en une économie importante de facteurs de production. Or, même à la fin du siècle, les « usines » qui existaient – elles étaient d'ailleurs très rares – n'étaient qu'exceptionnellement adaptées aux nouvelles sources d'énergies, aux nouvelles machines et à l'organisation du travail qu'aurait exigé l'exploitation des nouvelles techniques. La plupart du temps, grâce à la dispersion des biens nationaux, les « usines » furent souvent des monastères et des châteaux reconvertis⁹¹.

L'importance du progrès technique semble encore plus faible dans l'agriculture et le commerce. La chute des prix du transport intérieur et l'augmentation de sa vitesse sont plus facilement explicables par les investissements considérables qui ont été faits dans les systèmes de transports que dans l'introduction de pratiques et de techniques nouvelles : quelles seraient en effet ces dernières ? La principale cause de la hausse de la productivité du transport maritime semble avoir été politique : il s'agit de la régression de la piraterie au long du siècle⁹².

Dans l'agriculture, peu de techniques réellement nouvelles furent introduites : malgré cela, il est possible que les pratiques optimales se diffusèrent durant le siècle. Cependant, même si la France fut touchée par une « agromanie » au milieu du siècle, les progrès généraux furent limités. De nombreux changements techniques représentaient d'ailleurs plus des combinaisons différentes de facteurs de production que des modifications de la productivité totale des facteurs de production. La transformation des systèmes d'assolement, et notamment l'absence de retrait significatif de la jachère pendant le XVIII^e siècle, est un sujet d'étude courant⁹³. Le passage d'un assolement biennal à un assolement triennal, même s'il faisait reculer la jachère, n'était pas un « *free lunch* », un « bonus » sans coût. Il s'agissait plutôt d'un moyen d'économiser sur la terre en tant que facteur de production au prix d'une utilisation plus intensive du facteur de production humain⁹⁴. Le remplacement de la faucille par la faux est souvent cité comme exemple de progrès technique dans la France du XVIII^e siècle. La faux avait en effet des avantages : elle permettait de moissonner la même surface avec moins de travail ; mais elle avait aussi ses désavantages : elle demandait plus de métal et entraînait un plus grand gaspillage de grains et de pailles. Elle demandait d'ailleurs aux travailleurs de « réaccumuler » les techniques du corps nécessaires à son utilisation, et dépréciait la valeur de leurs expériences dans le maniement de la faucille. Les deux outils étaient d'ailleurs connus depuis longtemps. La faucille était prééminente peut-être tout simplement parce que les caractéristiques – et notamment les prix – des facteurs de production disponibles la rendaient plus attractive que la faux. Le passage de la faucille à la faux se serait donc fait plutôt à cause d'une modification de la disponibilité relative des facteurs de production que grâce aux progrès des « lumières » dans un monde agricole arriéré⁹⁵.

Il est frappant d'ailleurs de constater que même dans les pays plus en avance techniquement que la France – comme la Grande-Bretagne – il n'y avait pas de croissance forte de la productivité globale de l'économie avant au moins le début du XIX^e siècle⁹⁶.

⁹¹ Maurice Daumas, 1978. Denis Woronoff, 1994, p. 152-164.

⁹² Au moins pour la Grande-Bretagne : Douglass C. North, 1968. Ces résultats ont cependant été remis en cause par Knick C. Harley, 1988.

⁹³ Sur les différents types d'assolement, voir Marc Bloch, 1952 (1956).

⁹⁴ Paul Butel, 1993, p. 176-184 – notamment p. 180. Sa source principale est François Sigaut, 1976.

⁹⁵ Voir George W. Grantham, 1999. Georges Comet, 1992, p. 191 signale que même au XIX^e siècle « le choix entre faux et faucille ne s'impose pas de façon évidente ».

⁹⁶ Nicholas F. R. Crafts, 1985.

Il ne s'agit pas de juger ici de l'importance absolue du progrès technique et de la spécialisation régionale dans la France du XVIII^e siècle. Toutefois, le fait qu'en première analyse ils ne semblent pas avoir joué un rôle très important permet de donner toutes ses chances à l'étude d'un autre mécanisme de croissance, appuyé sur le développement des échanges.

LES FORMES DE PRODUCTION INDUSTRIELLES

Nous venons d'étudier l'industrie d'un point de vue macroéconomique : cela nous a permis de préciser l'importance relative de chaque acteur. Nous allons étudier maintenant les trois formes de la production industrielle : l'artisanat, les manufactures et la proto-industrie.

L'ARTISANAT LOCAL

L'artisanat, après avoir été confiné aux domaines des seigneurs, s'est répandu dans les villages durant le Moyen Âge. Dans le Dauphiné, les artisans étaient quasi-absents vers le XI^e siècle, mais ils représentaient à peu près 10 % des chefs de foyers au XIV^e siècle⁹⁷. Après un certain nombre de vicissitudes, ils représentent 12,4 % de la population rurale au début du XVIII^e siècle, alors que les urbains ne représentaient eux-mêmes que 11,8 % de la population de la province. Les chiffres pour les autres régions de France varient de 9 % en Anjou – mais les données ne sont pas très bonnes – à 21 % dans le pays de Caux⁹⁸.

Donnons un exemple concret. À Gondrecourt, en Moselle, d'après Braudel, le secteur agricole n'employait qu'un tiers de la population active à la fin du XVIII^e siècle. Gondrecourt était le village principal d'un canton agricole au sein duquel seulement 62 % de la population active était employée dans l'agriculture : « dans l'ensemble, ce qui me frappe aussi, c'est la force de l'artisanat [...]. Dans les villages, surprise plus grande encore, un villageois sur quatre est artisan [...]. Je suis frappé par les catégories, amplement fournies, de cordonniers, de charrons, de maçons, de tailleurs de pierre, de tisseurs de toile ou de laine, de voituriers, de coupeurs de bois, d'affineurs, de cloutiers, de varcoliers, de voituriers, [...] »⁹⁹. Il est vrai qu'une partie importante de ces artisans était aussi des cultivateurs, ou au moins possédait un peu de terre. Goubert a dressé une liste d'exemples d'activités individuelles pour la fin du XVII^e siècle qui donne une bonne illustration de leur variété¹⁰⁰. La population non-agricole, ou partiellement agricole, formait donc une partie significative des populations rurales. Certains de ces ruraux étaient liés au secteur tertiaire, comme les charretiers et les voituriers, mais la majorité faisait tout de même partie du secteur secondaire. Même dans le Sud-Ouest rural, qui était une région particulièrement peu industrielle, Poussou suggère que 10 à 20 % de la population étaient occupés dans l'industrie et à peu près 5 % dans les services¹⁰¹. Étant donné la taille de la population rurale, une partie de cette activité industrielle, même dans les régions dynamiques, était tout simplement destinée à la population des villages : les intermédiaires n'avaient rien à y faire. Donc une partie importante de la production industrielle n'était pas destinée aux marchés lointains : elle correspondait à un phénomène différent de la celui de la proto-industrialisation.

C'était d'ailleurs aussi le cas dans les villes. Il suffit de consulter les listes des métiers pour réaliser qu'une grande partie des activités de chaque ville n'avait comme marché que la ville elle-même. Ou bien les

⁹⁷ Alain Belmont, 1998, p. 20-35.

⁹⁸ *Ibid.*, p. 80-81.

⁹⁹ Fernand Braudel, 1986, vol. 1, p. 156.

¹⁰⁰ Un même individu pouvait avoir plusieurs activités : Pierre Goubert, 1977, p. 166-167, p.193.

¹⁰¹ Jean-Pierre Poussou, 1983, p. 277.

produits n'étaient tout simplement pas échangeables ; ou bien les renseignements indiquent qu'ils n'étaient pas échangés. Il est ainsi parfois possible de comptabiliser le nombre de maîtres : s'il est faible, il est probable que la ville leur fournissait un horizon suffisant ; d'autres indices peuvent parfois être utilisés.

Parmi les biens non-échangeables, nous trouvons en premier lieu les services : administratifs, légaux, religieux, médicaux et commerciaux. Nous ne nous y intéresserons pas. Parmi les industries, les deux importants secteurs qu'étaient l'agroalimentaire et le bâtiment ne pouvaient pas, souvent, commercialiser leurs biens à distance. Ils ne forment toutefois pas la majorité des communautés : au plus cinq des vingt et un métiers industriels de Beauvais¹⁰² durant le XVII^e siècle, et un quart de la population hors service à Caen entre 1750 et 1760¹⁰³. D'autres activités d'entretien et de transformation ne pouvaient pas vraiment être effectuées loin des clients potentiels : celles du maréchal-ferrant, du tailleur, de l'apothicaire, du cordonnier... Enfin même des produits qui auraient pu être échangés n'étaient bien sûr pas toujours produits en nombre ou en qualité suffisante pour justifier cet échange : les textiles, la joaillerie, les meubles, la ferronnerie... Toute cette production prenait place dans des ateliers qui servaient le plus souvent aussi de boutiques. Il arrivait d'ailleurs que ces espaces de travail ne soient même pas distincts des espaces de vie privée.

Ces activités mériteraient qu'on s'arrête plus longtemps pour faire leur étude. Cependant, nous allons les laisser de côté. La croissance forme le cœur de notre étude et ces métiers, dont nous avons toutefois rappelé la croissance du Moyen Âge à l'ère moderne, n'étaient plus au XVIII^e siècle une source de dynamisme importante. D'ailleurs, en Dauphiné rural, on constate même un déclin d'un tiers de la proportion d'artisans de 1760 à 1790¹⁰⁴. Il faudrait les étudier plus longuement pour déterminer les causes de ces modifications – taille du marché, évolution de la disponibilité de la terre, contexte institutionnel, plus ou moins grande pluriactivité, richesse moyenne de leurs clients, et donc du Royaume... Nous allons cependant supposer que fondamentalement ce secteur était « réactif », qu'il suivait l'évolution globale de la richesse française, mais ne la déterminait pas directement. Bien sûr, la plupart des activités industrielles ont commencé par la maîtrise du marché local. Mais beaucoup sont ensuite parties à la conquête des marchés lointains, ce qui impliquait le dépassement de l'artisanat local dans le cadre, soit de la proto-industrie, soit des manufactures.

LES MANUFACTURES

Au XVIII^e siècle, le mot « manufacture » avait plusieurs sens¹⁰⁵. Il pouvait être utilisé au sens large pour désigner la production industrielle d'une ville ou d'une région, même si elle se faisait au sein d'un système de « *putting-out* ». Nous utilisons ici le sens plus étroit qui a survécu et qui correspond aux proto-usines ou aux fabriques : des lieux de rassemblement de travailleurs. Nous ne prenons donc pas en compte l'ampleur de la division du travail, l'éventuelle présence de machines ni l'utilisation d'une source centrale d'énergie. Cette forme de production est bien celle à laquelle nous sommes habitués : tout le capital appartenait à une entité distincte des fournisseurs de travail.

¹⁰² Pierre Goubert, 1977, p. 267-268.

¹⁰³ Jean-Claude Perrot, 1975, p. 265.

¹⁰⁴ Alain Belmont, 1998, p. 153.

¹⁰⁵ Lucien Bély, 1996, p. 781-790.

Même dans les secteurs « modernes » de l'Ancien Régime, l'usine était l'exception

C'est parmi les manufactures d'État que nous allons tout d'abord rechercher les proto-usines.

Les arsenaux militaires étaient certainement les plus importantes concentrations de travailleurs du XVIII^e siècle. Ils avaient deux caractéristiques proches de celles des usines postérieures. D'une part, les arsenaux étaient des espaces fermés et surveillés pour protéger le secret de leurs opérations, éviter le détournement des matériaux par les ouvriers, et d'une manière générale assurer la discipline. Cette organisation sociale se doublait d'une organisation technique complexe, recherchant explicitement à améliorer l'efficacité des opérations de production. Les corderies – celle de Rochefort faisait 370 mètres sur 15 – étaient ainsi parmi les rares bâtiments industriels de l'Ancien Régime à être parfaitement adaptés à leurs usages ; elles étaient un exemple presque idéal d'une volonté de rationalisation¹⁰⁶. Remarquons toutefois que les arsenaux civils ne participaient pas à ce gigantisme ni à cette rationalisation de l'espace de production, même s'ils formaient de vrai « quartiers industriels » à Bordeaux ou à Nantes. L'arsenal de Lorient faisait exception, mais la Compagnie des Indes – organisation parapublique – y avait créé un arsenal quasi-militaire.

Dans les autres secteurs, peu de firmes étaient aussi bien organisées. Même quand il y avait concentration d'ouvriers – six cent à la manufacture royale du faubourg Saint-Antoine où étaient polies les glaces qui sortaient de la manufacture de Saint-Gobain – les proto-usines de l'industrie de luxe de l'État n'étaient guère plus que des conglomerats d'ateliers. Ainsi dans la manufacture des Gobelins, de nombreuses professions étaient sous le même toit : tapissiers, sculpteurs, peintres, ébénistes, bronziers, orfèvres... Mais les ouvriers travaillaient les uns à côté des autres plutôt qu'ensembles¹⁰⁷.

D'autres industries nécessitaient une organisation rationnelle de la production, accompagnée souvent de l'utilisation de machines et d'une source centralisée d'énergie : l'extraction, les fourneaux, la production de papier, de sel, l'ensemble des industries du verre. Mais même alors, il était rare d'observer de grande concentration de travailleurs, bien que certaines firmes exceptionnelles puissent induire en erreur. Ainsi, certaines mines étaient impressionnantes : quatre mille ouvriers travaillaient aux mines d'Anzin et trois mille à Littry en 1772 – mais pourtant la production à petite échelle était encore très importante. Dans le secteur métallurgique, mille cinq cents ouvriers travaillaient pour Dietrich en 1780. Wendel produisait trois mille tonnes de fer par an dans six hauts fourneaux. Indre, Ruelle, le Creusot étaient des lieux de concentration industrielle. Dans les secteurs du papier et du verre, la taille même des plus grands établissements était moins impressionnante : quatre cents travailleurs à Langlée, près de Paris ; trois cent cinquante-neuf travailleurs à la manufacture de verre de Saint-Louis¹⁰⁸.

Cependant, il s'agissait d'exceptions : de même que la production de ces secteurs « modernes » était géographiquement dispersée – notablement à cause des contraintes liées aux ressources en bois – elle était aussi dispersée entre de nombreuses firmes. Le mode statistique¹⁰⁹ de la production par groupe de fourneaux était de 50 tonnes de fer en Poitou ou dans le Dauphiné ; entre 50 et 100 tonnes dans les généralités de Perpignan et Moulins ; et entre 100 et 250 tonnes dans les généralités de Chalons, Besançon, Dijon, Tours, Auch et Pau. Dans la généralité de Bordeaux, deux moulins à papier sur 42 avaient deux cuves (les autres n'en avaient qu'une) ; c'était le cas d'un sur 54 autour de Caen et d'un sur soixante autour de Rennes. La concentration était plus forte dans la généralité de Thiers, en Auvergne.

¹⁰⁶ Martine Acerra & Jean Meyer, 1987, p. 55-61.

¹⁰⁷ Paul Butel, 1993, p. 218.

¹⁰⁸ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 260-261.

¹⁰⁹ C'est-à-dire la catégorie à la population la plus élevée.

Cependant, seuls sept moulins sur vingt y avaient plus de trois cuves¹¹⁰. La plupart des firmes produisant du fer n'avaient que huit ou dix travailleurs : c'est une concentration bien faible.

Plus en aval du processus de production, la clouterie, la coutellerie, l'horlogerie (dans le Jura et les Vosges), la quincaillerie et même l'armurerie n'étaient *a fortiori* pas dominées non plus par la proto-usine. La manufacture d'armes de Charleville faisait travailler douze cents ouvriers, mais chacun forgeait ses pièces chez lui¹¹¹. C'était aussi la pratique de la manufacture de Liège.

Et même si la moitié de la production de savon était concentrée à Marseille, la production (pour une valeur ajoutée de quatre millions) était dispersée entre trente-trois firmes : seules cinq d'entre elles avaient plus de douze cuves et la plupart en avaient moins de quatre¹¹².

La situation des industries textiles

Le coton est l'une des industries qui ont été le plus tôt transformées par la révolution industrielle en Angleterre. Était-ce aussi le cas en France ? Même si le secteur comprenait quelques firmes importantes, elles l'étaient moins que celles qui existaient en Angleterre. La plupart d'entre elles imprimaient les toiles de coton. La mécanisation du tissage et de la filature et la concentration des ouvriers ne prit son essor qu'après notre période. Le tissage et la filature restaient toutefois les principales activités de l'industrie du coton, malgré le développement de l'imprimerie des indiennes durant la seconde moitié du siècle. Les ateliers formaient donc toujours la majorité des unités de production, et leur taille restait le plus souvent limitée¹¹³.

C'est plutôt dans l'industrie de la soie que l'on peut trouver des firmes importantes et des processus mécanisés en France, grâce aux efforts de Trudaine qui encouragea la diffusion des inventions de Vaucanson. C'est là, et non pas dans le secteur du coton, qu'il faut chercher les premières usines modernes françaises. Contrairement au coton, c'est le bobinage qui fut le premier transformé, et non pas le tissage¹¹⁴.

Il y avait de nombreuses manufactures privilégiées pour le travail de la laine. Mais elles étaient loin d'être toutes des proto-usines, et même les plus grandes utilisaient des ouvriers ruraux dispersés, essentiellement pour le filage, mais aussi parfois pour le tissage : chaque métier battant avait en effet besoin d'au moins une demi-douzaine de fileurs – souvent des fileuses, d'ailleurs. À Abbeville, la manufacture de Van Robais employait 1 800 ouvriers rassemblés dans ses locaux... mais donnait aussi de l'ouvrage à 10 000 ouvriers domestiques dans les campagnes environnantes¹¹⁵. Ces manufactures formaient de toutes les manières une faible part de la production, excepté dans certaines villes comme Sedan¹¹⁶ ou Reims, où elles étaient un peu plus importantes.

La production était encore moins concentrée dans le secteur du lin. Angers et Beaufort semblent être des contre-exemples : il y avait eu une certaine concentration de la production, surtout jusqu'en 1748 : encore en 1790, un des ateliers avait 43 métiers. Mais ils produisaient des voiles, ce qui les place dans une catégorie à part¹¹⁷. Comme le dit Sée : « D'ailleurs, il faut bien s'en convaincre, trouvât-on un assez grand

¹¹⁰ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 259.

¹¹¹ Paul Delsalle, 1993a, p. 53.

¹¹² Henri Sée, 1925, p. 297.

¹¹³ Pierre Caspard, 1979, p. 119.

¹¹⁴ Charles Ballot & Claude Gével (éditeur), 1923 (1978).

¹¹⁵ Paul Butel, 1993, p. 224.

¹¹⁶ Sur la manufacture de Sedan, voir Gérard Gayot, 1998.

¹¹⁷ Henri Sée, 1925.

nombre d'exemples analogues, les établissements textiles où se manifeste la concentration industrielle ne constitueraient cependant que des exceptions ; ce sont comme des îlots épars qui émergent au-dessus des flots pressés de la petite industrie »¹¹⁸.

Pour résumer cette discussion, nous avons deux raisons de ne pas nous préoccuper des problèmes propres aux proto-usines dans l'analyse qui va suivre. D'une part, leur importance était faible : elles ne dominaient même pas les secteurs modernes, où elles étaient toutefois relativement les plus importantes – et nous savons que même dans leur ensemble ces secteurs modernes étaient marginaux dans la production totale. D'autre part, les différences existantes entre les proto-usines et les modes plus habituels de proto-industrialisation n'étaient finalement pas très importantes. La mécanisation restait anecdotique et l'organisation du travail n'était pas très différente de celle de la proto-industrie. Même si son capital fixe appartenait aux entrepreneurs plutôt qu'aux ouvriers, il restait faible. La division cruciale entre les entrepreneurs et les travailleurs se fixait plutôt sur le capital circulant que sur le capital fixe.

Si l'on accepte ces deux arguments, soit les proto-usines connaissaient les mêmes phénomènes que la proto-industrie, soit les proto-usines étaient trop marginales pour justifier une étude particulière. Si ni l'artisanat ni les proto-usines ne sont pertinents pour l'étude de la croissance industrielle, il faut se tourner en priorité vers la proto-industrie.

LA PROTO-INDUSTRIE

La pertinence des débats habituels sur la proto-industrie pour notre étude

Depuis l'article de Mendels paru en 1972¹¹⁹, le concept de proto-industrialisation a été au centre des débats sur l'industrialisation. Il y avait eu bien sûr des études sur l'industrie rurale avant cet article, mais Mendels a modifié leurs problématiques. Les industries rurales étaient vues comme la dernière métamorphose de mode de production artisanal en voie d'extinction ; en utilisant les résultats de ses recherches sur les Flandres, Mendels suggéra qu'il pouvait s'agir en fait d'une phase de transition vers l'industrie moderne¹²⁰. En améliorant les revenus des paysans, la proto-industrie aurait modifié leur comportement démographique, notamment en avançant l'âge moyen au mariage, ce qui entraînait l'augmentation de la population et donc sa paupérisation accrue. Elle aurait aussi permis d'accumuler d'une part les talents industriels dans les campagnes, et d'autre part les compétences commerciales et le capital chez les marchands. Les difficultés de surveillance des travailleurs ruraux auraient finalement conduit au rassemblement des travailleurs dans les villes. La spécialisation industrielle aurait de plus permis par complémentarité le développement de l'agriculture industrielle¹²¹.

Le concept de proto-industrialisation s'est donc développé pour expliquer la révolution industrielle. Cette notion est encore très discutée. Il est clair que beaucoup de régions ont connu successivement une proto-industrialisation et un recul industriel durant le XIX^e siècle, pour devenir des régions désindustrialisées au XX^e siècle : en France, le Languedoc, la Bretagne et la Champagne en sont des exemples. Cependant, l'histoire du XIX^e siècle ne nous concerne pas ici. La partie démographique de la théorie de Mendels a elle aussi fait l'objet de débat, mais nous n'interviendrons pas dans ces derniers.

¹¹⁸ *Ibid.*, p. 288-289.

¹¹⁹ Franklin F. Mendels, 1972.

¹²⁰ Franklin F. Mendels, 1969.

¹²¹ Voir, par exemple, Pierre Deyon, 1979.

Un autre aspect du débat sur la proto-industrialisation est la recherche de ses causes et de son développement au XVIII^e siècle. Cela implique une définition de la proto-industrialisation qui se détache à la fois du passé – les activités artisanales – et du futur – l'industrie venant après la « Révolution industrielle »¹²² ; une définition *per se* qui reprenne les spécificités de la proto-industrie. D'après Deyon et Mendels, celle-ci doit comprendre trois éléments¹²³ : tout d'abord, les marchés de l'activité se trouvent hors de la région de production, ce qui distingue proto-industrie et artisanat. Deuxièmement, les paysans doivent participer à la production, même si le processus complet de celle-ci peut être complexe, et maîtrisé, *in fine*, par les élites urbaines : cela distingue proto-industrie et proto-usine. Finalement, il faut que l'on constate une forme complémentaire de développement de l'agriculture commercialisée qui permet de compenser le transfert d'une partie de la force de travail rural dans l'industrie.

Nous n'allons pas discuter ces trois aspects. Nous sommes principalement intéressés par la manière dont le système industriel français réagit à l'accumulation de capital circulant ; les liens entre l'agriculture et l'industrie ne sont donc pas centraux pour notre argument. Nous allons donc nous concentrer sur l'importance des deux premières caractéristiques : l'implication du travail paysan et l'intégration dans un marché supra-régional.

L'importance du travail des paysans

Nous avons déjà vu que le contraste entre la croissance de la production industrielle et la stabilité du pourcentage de la population urbaine suggérait que la mobilisation du travail rural était centrale pour la croissance industrielle. Peut-on le confirmer en dénombrant le nombre de ruraux travaillant dans l'industrie ? Tarlé¹²⁴ insiste sur les difficultés qu'éprouvait l'administration du Royaume pour estimer le nombre de travailleurs industriels ruraux : « demander le nom d'un fabricant, c'est quelquefois l'inquiéter, surtout dans les campagnes. Il est très bon qu'un inspecteur le connaisse, mais il faut avoir l'air d'éviter de faire un dénombrement, on prend plus difficilement confiance dans l'inspecteur¹²⁵ ». Il est toutefois possible de rassembler quelques éléments de mesure.

Il est souvent difficile de distinguer entre la production urbaine et la production rurale en utilisant les rapports des intendants. La production du plat pays (*i.e.* la zone rurale dominée administrativement par la ville) était le plus souvent agglomérée avec celle de chaque ville. Cependant, il est possible de donner quelques indications : à Bernay, dans la généralité d'Alençon, 81 « manufacturiers » avaient produit 6 600 draps en 1780. Parmi eux, 40, utilisant 61 métiers, se trouvaient en ville ; 40 autres, utilisant 43 métiers, travaillaient hors de celle-ci. Il est même possible de distinguer production rurale et production urbaine dans l'ensemble de la région : la campagne produisait 1,5 fois la production urbaine, mais avec une productivité plus faible : 80 draps par an par métiers en ville, 50 dans les campagnes¹²⁶. D'autres zones étaient probablement complètement dominées par la production rurale, comme le sud du Massif Central : Cévennes et le Gévaudan¹²⁷. C'était peut-être aussi le cas des régions de France les plus rurales : le Dauphiné, le Poitou, le Limousin... En tous les cas, il semblait clair à la plupart des témoins qu'il y avait un transfert de la production des villes vers la campagne durant le siècle.

¹²² Franklin F. Mendels, 1984.

¹²³ Pierre Deyon & Franklin F. Mendels, 1981.

¹²⁴ Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, p. 25-31.

¹²⁵ Arch. nat. F¹² 551-552. Observation des inspecteurs ambulants des manufactures, *etc.* (le 14 mai 1789), cité dans *Ibid.*, p. 27.

¹²⁶ Tihomir J. Markovitch, 1976b, p. 68.

¹²⁷ *Ibid.*, p. 215 et suivantes.

Cependant, la distinction entre production urbaine et production rurale est rendue plus complexe par la division du travail qui existait. En général, les phases préliminaires (blanchissage, peignage, dégraissage) étaient urbaines – comme à Tourcoing¹²⁸. Cependant, la distinction entre la ville et la campagne est dans ce cas aussi floue que d'habitude : le processus de séchage nécessitait des grandes étendues, probablement des jardins, et ceux-ci envahissaient l'intérieur des villes. Il existe de plus de nombreux exemples de cardages faits par des travailleurs ruraux, comme les houpriers en Picardie¹²⁹. La phase suivante, c'est-à-dire le filage, était surtout le fait des femmes des campagnes. Le tissage s'opérait soit en ville, soit à la campagne, mais les produits de la ville étaient le plus souvent de meilleure qualité. Enfin, la teinture et le finissage étaient faits en ville par des ouvriers qualifiés. Cette description un peu schématique des opérations permet au moins de souligner la complémentarité du travail urbain et du travail rural. À Sedan, la division du travail de la manufacture de Neuflize était organisée en cercles concentriques. En ville s'opéraient le dégraissage des laines, l'ourdissage des chaînes et la finition ; dans les faubourgs, soit à moins d'un kilomètre du centre ville, le foulage et une partie du tissage ; dans la campagne proche, à moins de 6 km du centre ville, la majeure partie du tissage. Le filage, enfin, se faisait dans une zone beaucoup plus étendue : jusqu'à 40 km de Sedan¹³⁰.

Le secteur du coton fut l'un des premiers où la proto-usine, différant donc des systèmes de production habituels, se développa. Cependant, ce développement fut graduel. Les premières toiles de coton, tissées aux alentours de Rouen au début du XVIII^e siècle, étaient intégrées à l'industrie rurale. Elles y remplaçaient même le filage et le tissage du lin au travers d'un processus continu¹³¹. En 1732, il y avait déjà 4 834 métiers dans la généralité de Rouen, et seuls 1 206 d'entre eux étaient hors de Rouen et de ses faubourgs, mais le filage était rural. En 1775, au contraire, 69 % des toiles de coton étaient tissées en dehors de Rouen¹³². Il est vrai que l'impression des toiles posait des problèmes de technique et de surveillance qui faisaient de la proto-usine la meilleure solution¹³³ ; mais ce n'était qu'une des phases de la production. D'ailleurs, les grandes entreprises d'impression d'indiennes employaient beaucoup de travailleurs ruraux. Pourtalès et Cie, à Saint-Vérand (près de Briançon) employait 170 personnes dans ses bâtiments propres pour l'impression, 155 dans quatre villages voisins pour le tissage et... 1 729 dans dix villages de la zone de la Tartare, bien entendu pour le filage.

Pour résumer, l'organisation de la production, du filage à la finition (souvent le blanchissage) en passant par le tissage, semble avoir été la même dans l'industrie du coton que dans l'industrie de la laine. Le filage était effectué par des femmes rurales ; le tissage par des hommes ruraux (à part la veuve ayant hérité du métier de son mari que l'on trouve occasionnellement), et la finition par des travailleurs urbains¹³⁴. Au sein de l'industrie textile, tout développement sur la soierie ou l'industrie du lin et du chanvre serait approximativement le même que celui que nous venons de mener pour le coton et la laine¹³⁵ : il y avait une division verticale du travail entre les travailleurs urbains et les travailleurs ruraux. L'évolution de cette division allait vers son affaiblissement ; le processus par lequel s'opéra cette mutation fut le tissage.

¹²⁸ Paul Delsalle, 1989.

¹²⁹ Charles Engrand, 1979, p. 68.

¹³⁰ Gérard Gayot, 1979, p. 143 et la carte dans Gérard Gayot, 1998, p. 145.

¹³¹ Serge Chassagne, 1979, p. 98.

¹³² *Ibid.*, p. 99-101.

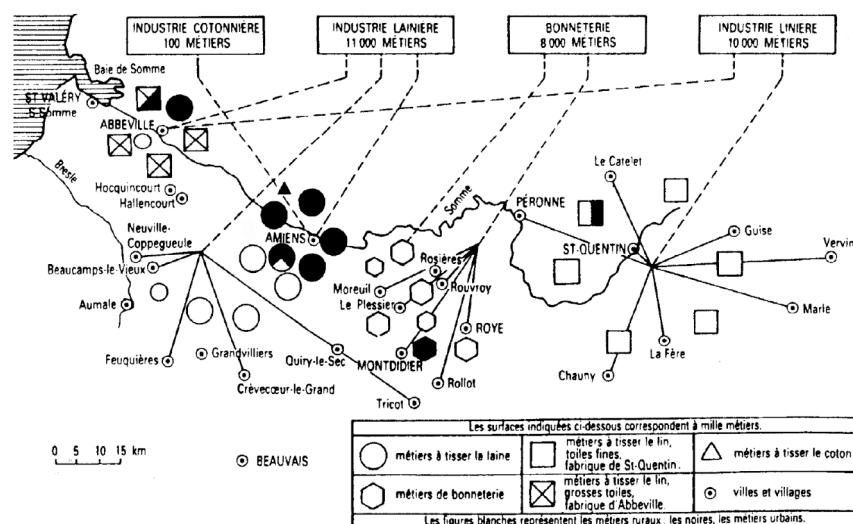
¹³³ Serge Chassagne, 1991.

¹³⁴ Liana Vardi, 1993, p. 130-145.

¹³⁵ Il ne faut bien sûr pas exagérer cette uniformité. Ainsi, les femmes jouaient un rôle important dans le tissage des créés dans le Léon : Jean Tanguy, 1994, p. 50.

En effet, la désindustrialisation urbaine était un phénomène de plus en plus important. Juste avant notre période, l'évolution de la manufacture d'Hondschoote en est un exemple qui a été très bien étudié¹³⁶. À Valenciennes, ce déclin fut très rapide après 1735 : en 1789, 85 % du tissage de baptistes du Valenciennois-Cambrais se faisait en dehors de Valenciennes ou de sa banlieue¹³⁷. La production textile de Caen déclina durant tout le siècle¹³⁸. En Picardie, alors que le tissage urbain était aussi dynamique que le tissage rural, la plupart du filage – bien sûr – et de la production de bonneterie se faisaient en zones rurales. Voici la carte de l'industrie textile picarde :

Carte 1 : Les « nébuleuses industrielles » en Picardie à la fin de l'Ancien Régime¹³⁹



Notre étude n'a pour l'instant porté que sur les textiles : mais bien d'autres activités industrielles étaient rurales. Delsalle a suggéré une typologie des villages industriels que nous reprenons ici¹⁴⁰ : certains vivaient autour d'une proto-usine, comme une salière ou un haut-fourneau. D'autres exploitaient des ressources locales comme le bois, les ardoises ou le fer. D'autres encore bénéficiaient d'une source d'énergie bon marché, ce qui favorisait les nombreuses industries liées aux cours d'eau. Comme nous l'avons vu, certains capturaient des activités qui avaient été urbaines, notamment dans le secteur textile. D'autres enfin bénéficiaient d'un talent particulier qui s'était diffusé parmi les habitants et produisaient des biens spécialisés comme les horloges, les couteaux ou les clous.

En outre, dans la mesure où la production industrielle était en croissance plus rapide que la population et que la croissance de l'urbanisation était plus faible, il fallait probablement que l'industrie trouve des travailleurs où ils étaient : dans les campagnes. Ceci est d'autant plus vrai qu'il est possible que les activités de services elles-mêmes aient été en croissance, exigeant donc plus de travailleurs urbains. En conséquence, les travailleurs exclusivement agricoles formaient une proportion de moins en moins importante des travailleurs, ce qui est confirmé par les recherches des démographes sur l'ensemble de l'ère moderne¹⁴¹. D'ailleurs certaines catégories d'urbains, notamment les élites « éclairées », ne voulaient garder que les activités de coordination et de commerce et envoyer le reste de la production dans les campagnes. Quand

¹³⁶ Émile Coornaert, 1930.

¹³⁷ Philippe Guignet, 1979, p. 30-32. Pour deux cartes de la diffusion rurale de la proto-industrie dans la région entre Valenciennes et Saint-Quentin, voir Didier Terrier, 1996, p. 84 et 88.

¹³⁸ Jean-Claude Perrot, 1975, p. 381-439.

¹³⁹ Charles Engrand, 1979, p. 64-65, reprise dans Paul Delsalle, 1993a, p. 214.

¹⁴⁰ Paul Delsalle, 1993b.

¹⁴¹ Edward Antony Wrigley, 1985.

Mercier décrit Paris tel qu'il l'imaginait en 2440, il n'y avait que très peu de place pour les ouvriers dans cette ville¹⁴².

Retenons donc – au risque de nous répéter – que les ruraux étaient des acteurs importants de la production industrielle : ils fournissaient la majeure partie du travail supplémentaire rendu nécessaire par la croissance de la production industrielle. L'industrie devenait donc de plus en plus une activité rurale.

¹⁴² Louis-Sébastien Mercier, 1771 (1799), remarqué par Jean-Claude Perrot, 1975, p. 438.

L'IMPORTANCE CROISSANTE DES INTERMÉDIAIRES DANS DES RÉSEAUX COMPLEXES DE PRODUCTION

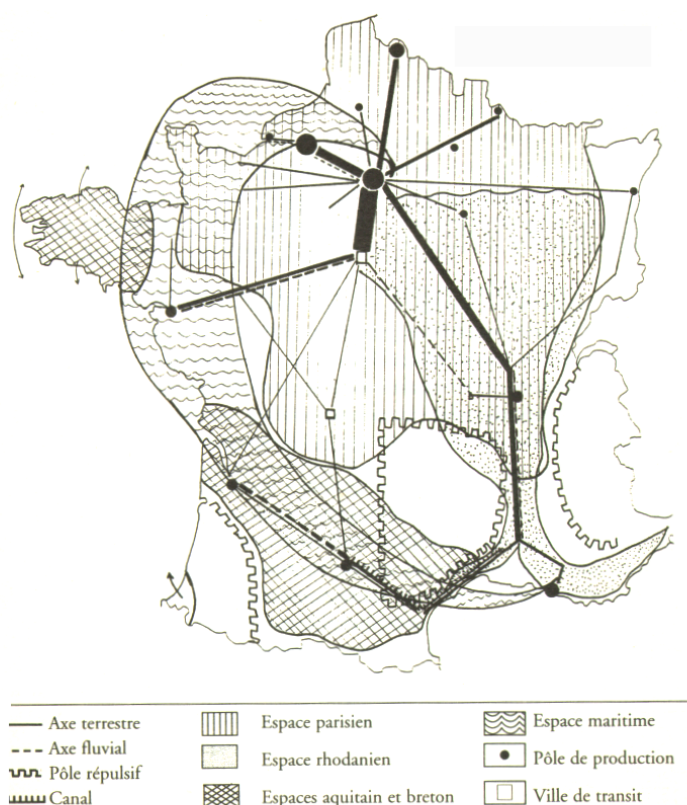
La proto-industrie se doit d'être au centre de notre analyse de la dynamique de l'économie française : nous étudions ici la dynamique de sa croissance. Elle se caractérisait par l'extension des réseaux de distribution et l'intégration des réserves de travail issues du monde rural. Certes, les ruraux n'étaient pas – et de loin – les seuls fournisseurs de travail de l'économie proto-industrielle. Mais leur intégration à la production industrielle fournissait à celle-ci les réserves de travail dont elle avait besoin. Quels étaient les moteurs de cette intégration ?

LE RÔLE CENTRAL DES INTERMÉDIAIRES

LES EFFETS DE L'EXTENSION DU MARCHÉ

Une des différences entre les zones urbaines et rurales était la concentration spatiale des différents producteurs qui participaient à la confection d'un bien et des consommateurs. Il était assez facile pour un artisan urbain d'avoir des relations régulières avec ses fournisseurs, ses pairs et ses clients ; cela était bien plus difficile pour un artisan rural. L'artisan rural avait donc un contact plus fragile avec ses pairs et ses clients : il lui était plus difficile de s'informer sur le marché, de s'adapter à ses évolutions, ou même de mettre en place des innovations. Plus le producteur était rural, plus le coût et la difficulté de ses interactions avec le marché étaient importants. De plus les zones de distribution des différents produits devenaient de plus en plus étendues. Comme nous l'avons déjà vu, et comme nous y reviendrons, les exportations étaient en croissance plus rapide que l'économie dans son ensemble. Mais même la diffusion intérieure de la plupart des biens s'étendait, et posait des problèmes de distribution que les producteurs ne pouvaient pas résoudre : il fallait donc modifier la manière dont les biens arrivaient aux consommateurs.

L'extension des réseaux de mise sur le marché est présentée au chapitre III. Même si le marché national n'était pas complètement intégré, les marchés interrégionaux étaient assez étendus pour poser des problèmes. Il est possible que, mesuré à partir du coût des transports, ils aient été plus étendus que nos marchés nationaux contemporains. Anticipons encore une fois sur les résultats du chapitre III : la carte que nous présentons ici montre à la fois les quatre principaux marchés interrégionaux français et axes terrestres du commerce à la fin du XVIII^e siècle.

Carte 2 : L'espace économique français à la fin du XVIII^e siècle¹⁴³

De plus, même les marchés régionaux étaient trop étendus pour que les producteurs se passent des marchands : il semble difficile de croire que la plupart d'entre eux eussent pu fournir des biens à un consommateur se plaçant en dehors de leurs propres cellules économiques sans que quelque type d'intermédiaire ne soit impliqué. Le fait que le marché lui-même devenait de plus en plus étendu, que les goûts se différençaient et que le système symbolique que formaient les produits devenait plus complexe rendait ces interactions encore plus difficiles. Leur coût devenait donc de plus en plus important : il n'était pas possible que les producteurs ruraux les assument.

En résumé, la ruralisation de la production et l'extension des marchés rendaient la production de plus en plus dépendante des activités de mise en relation entre elle-même et ses consommateurs : cela donnait aux marchands et aux intermédiaires de plus en plus d'occasions de jouer un rôle important dans les processus macroéconomiques. On constate bien qu'ils prirent et étendirent leur place. Nous allons maintenant mieux étudier ce qu'était celle-ci.

DES PROCESSUS DE PRODUCTION COMPLEXES

Nous allons, ici, essayer de préciser les relations existant entre les producteurs et les marchands dans la relation de la production. Qui possédait le capital ? qui possédait le produit final ? Y avait-il une subordination des producteurs aux marchands ?

Pour ce type de questions, il est utile de distinguer le *kaufsystem*, le *verlagssystem*, et le système capitaliste¹⁴⁴. Dans le *kaufsystem* – ou « petty commodity-production system » – l'ouvrier possède à la fois

¹⁴³ Thomas Le Roux, 1996, p. 292.

¹⁴⁴ Pour une discussion de cette typologie, voir Jürgen Schlumbohm, 1977 (1981).

le capital et le produit final. Dans le *verlagssystem* – ou ce que l'on appelle le « putting-out system » – le travailleur ne possède que le capital fixe – les outils, les bâtiments, les métiers... – : le capital circulant – la matière première – est fourni par l'entrepreneur – qui possède aussi le produit final et rémunérait le travailleur par un salaire, le plus souvent fixé à la tâche. Le système capitaliste est celui auquel nous sommes habitués, dans lequel le travailleur ne possède que sa force de travail ; le capital circulant et le capital fixe appartiennent à l'entrepreneur qui verse un salaire au travailleur. Ce terme de « travailleur » peut d'ailleurs s'appliquer à plus d'une personne : cela pouvait être les membres d'un ménage rural (souvent un père et ses fils, ou les membres d'une fratrie), ou bien un maître travaillant avec un ou plusieurs apprentis ou compagnons¹⁴⁵. Les relations entre ces aides et leurs maîtres pouvaient être salariales, ou résulter en un partage informel des fruits du travail, ou encore consister en un échange d'une formation contre du travail et parfois une rémunération. En conséquence, plusieurs types de systèmes de production pouvaient coexister, selon le niveau de l'observation.

Ce n'est qu'une des raisons pour laquelle la typologie sommaire que nous avons présentée peut cacher des ensembles de relations plus complexes et plus mélangées. Ainsi, pour reprendre l'un des exemples les plus courants, les trois « systèmes » étaient impliqués dans la production d'une pièce de drap au XVIII^e siècle : la préparation, le filage, le tissage, la finition n'étaient pas intégrés. En Picardie, la préparation de la laine était faite par des « houppiers ». Ils étaient ruraux et achetaient directement la laine brute aux marchands ou même aux producteurs. Le filage, lui, était fait par des « filatiers », qui étaient soit intégrés à une relation de « putting-out », soit indépendants. Le fil était alors vendu soit sur des marchés, soit à des marchands ambulants. Dans le cas du lin, il arrivait même que certains tisserands soient eux-mêmes des *verlegers*¹⁴⁶ : ils achetaient le lin préparé et le faisaient filer. Dans le tissage, trois systèmes existaient simultanément. À Amiens, il y avait à la fois des tisserands indépendants, et des « fabricants » qui contrôlaient à la fois des tisserands ruraux, des maîtres indigents et des compagnons – le plus souvent dans une relation salariale. Ceux de ces fabricants qui le pouvaient cherchaient de plus à assurer la mise sur leur marché de leur production et de celle des autres : ils assumaient donc un rôle de marchands. À Crèvecœur, un *kaufsystem* était en place, au sein duquel les tisserands vendaient leurs biens à des « commissionnaires » qui représentaient les marchands urbains. Autour de Grandvilliers, les fabricants contrôlaient l'ensemble du processus de production en donnant la matière première à filer, en ourdissant le fil, et en donnant le fil à tisser selon un système de *putting out*. Ils apportaient alors les draps au foulage et l'envoyaient ensuite eux-mêmes en ville. Dans le secteur linier, soit les tisserands étaient des indépendants qui achetaient les fils et vendaient les toiles à des courtiers, soit ils étaient des salariés des fabricants. Dans la bonneterie, les fabricants achetaient les fils, étaient eux-mêmes des « putting-outers » et vendaient le produit semi-fini à des marchands : ceux-ci organisaient le foulage, la teinture et la finition¹⁴⁷. Tout ceci se passait dans une région qu'il était possible de traverser en moins de 50 kilomètres.

Le système de production était rendu encore plus complexe par le fait que, dans de nombreuses villes, l'organisation du marché interdisait aux producteurs et aux marchands d'échanger des biens directement : ils devaient utiliser les services d'un courtier, dont les activités « indépendantes » étaient clairement réglementées¹⁴⁸. Tarlé a bien cherché dans son ouvrage à décrire la totalité des différentes relations¹⁴⁹,

¹⁴⁵ Voir Alain Belmont, 1998, p. 91-98.

¹⁴⁶ C'est-à-dire des entrepreneurs donneurs d'ordre dans un *verlagssystem*.

¹⁴⁷ Charles Engrand, 1979, p. 68-70.

¹⁴⁸ Philippe Guignet, 1979, p. 29.

¹⁴⁹ Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, p. 38-51.

mais il se trouvait en face du même problème que nous : la réalité était bien trop complexe pour être décrite par un modèle unique. Contentons-nous donc de reconnaître la complexité du processus de production et l'existence de différents rôles à la fois pour les marchands, les entrepreneurs et les travailleurs, catégories souvent mélangées.

LE PROBLÈME DU CAPITAL

Dans ce contexte dominé par le poids des coûts de transaction et l'importance des intermédiaires, le capital fixe n'était pas très important.

Il n'existait d'ailleurs qu'en petites quantités, surtout si on le compare au capital circulant. Ce problème a été étudié pour certaines parties de l'industrie textile britannique – pour laquelle l'étude des patrimoines est plus avancée qu'en France. Dans l'industrie lainière du West Riding, il a ainsi été montré que le capital fixe représentait des sommes plus réduites que le capital circulant¹⁵⁰. De plus, l'élément dominant le capital fixe était le bâtiment, comme l'a montré l'étude de Chapman sur les assurances contre les incendies entre 1710 et 1750¹⁵¹. Or les bâtiments n'étaient pas encore spécifiquement voués à l'industrie lainière, ni même à un usage industriel. Les métiers et les autres machines et outils – qui, eux, étaient spécifiques – étaient moins importants.

Dans le Perche, durant la seconde moitié du XVIII^e siècle, on connaît les patrimoines des fabricants de l'industrie lainière au moment de leur décès. Ceux-ci jouaient un rôle de *verlegers*¹⁵². La valeur moyenne de leur capital fixe (hors bâtiment) n'était que de 30 livres, ce qui est l'équivalent approximatif d'un mois de salaire d'un tisserand, ou le prix de deux pièces de toiles de 50 aunes chacune. La valeur de leur capital circulant, même en excluant les stocks et les lettres de change, était six fois supérieure¹⁵³ ! Si l'on inclut les stocks et les lettres de change, le capital fixe ne représentait que 2,5 % du capital industriel moyen : 1 310 livres. De plus, l'élasticité de la valeur du capital fixe par rapport à la richesse des fabricants était très faible, et celle de la valeur du capital circulant très importante : la catégorie la plus riche possédait 1,5 fois plus de capital fixe que la moyenne... et trente fois plus de capital circulant¹⁵⁴. Pourtant, aucun d'entre eux n'était qualifié de marchand : tous restaient des fabricants. Cela montre bien que le capital fixe ne devait pas jouer un rôle crucial dans le développement de l'activité industrielle. Il faut toutefois remarquer que le capital industriel dans son ensemble n'était pas très important : la valeur des bâtiments (2 231 livres en moyenne) était 1,8 fois plus importante que celle du capital industriel moyen total. À notre connaissance, l'étude systématique qu'a menée Cailly ne se retrouve pas ailleurs ; mais il est possible de trouver des indications concordantes dans d'autres régions. Dans le Maine, si les stocks de laine formaient une partie importante des actifs des maîtres fabricants, ce n'était pas le cas des métiers¹⁵⁵. Dans le Cambrésis en 1770, le prix d'un métier usagé était moins important que le fruit d'un mois de tissage : moins de 15 livres¹⁵⁶. C'était aussi le cas dans la manufacture de crées du Léon¹⁵⁷.

Cette faible importance du capital fixe ne s'observe pas que dans le secteur textile : il est aussi possible de la trouver dans les industries réputées « modernes ». Dans la métallurgie, l'équipement était souvent de

¹⁵⁰ Pat Hudson, 1986, p. 48-52.

¹⁵¹ Stanley David Chapman, 1973.

¹⁵² Claude Cailly, 1993, vol 1, p. 206.

¹⁵³ *Ibid.*, p. 203 Ces chiffres s'appuient sur des inventaires après décès.

¹⁵⁴ *Ibid.*, vol 2, p. 53.

¹⁵⁵ François Dornic, 1955, p. 206-208.

¹⁵⁶ Liana Vardi, 1993, p. 131.

¹⁵⁷ Jean Tanguy, 1994, p. 52.

mauvaise qualité ; le capital fixe, certes plus important, restait faible par rapport au capital circulant. C'était aussi le cas dans les imprimeries d'indiennes. À celle de Tournemine, en 1769, 18 % des actifs étaient « fixes », 56 % étaient des « valeurs d'exploitation », et 26 % étaient des créances, ceci pour une valeur totale – impressionnante – de 642 000 livres tournois. À Jouy en 1806, les 10 800 000 francs d'actifs se répartissaient en 12 % de capital fixe, 50 % de « valeurs d'exploitation », et 37 % de créances¹⁵⁸. Même dans ces exemples, où il y avait une concentration de la production, il n'y avait pas de mécanisation à grande échelle. Comme le dit Sée, il s'agissait d'une « concentration commerciale » ; cette absence de mécanisation jouait bien sûr un rôle important dans la faible importance du capital fixe. Le fait que le capital fixe pouvait être laissé aux travailleurs dans le cas du *verlagssystem* ou du *kaufsystem*, alors que les marchands et les entrepreneurs cherchaient à conserver la possession du capital circulant, est un autre signe de la faible importance du capital fixe.

Il est possible d'ailleurs que la distinction entre le capital circulant et le capital fixe n'est pas celle qui est la plus pertinente, tellement le capital fixe est marginal. Il nous semble plus utile de distinguer le capital utilisé dans la production – qui était de faible importance – et celui qui pouvait être utilisé dans les interactions avec le marché¹⁵⁹. Peu importe au travailleur de posséder ses matières premières s'il ne peut se fournir qu'auprès d'un seul marchand. Peu lui importe aussi de posséder le fruit de son travail, s'il n'est pas capable de le vendre sur un marché libre. Les marchands ont alors un tel pouvoir de marché que la possession exacte des biens physiques devient un détail : l'absence de lien avec les réseaux de commercialisation empêche le travailleur de transformer son indépendance légale en symbolique et réelle indépendance économique. Si l'on accepte donc cette nouvelle distinction, il est important de remarquer que le capital utilisé pour maîtriser le marché n'était pas simplement financier : il pouvait aussi être social et culturel. La distribution légale des titres de propriété ne dépendait alors fondamentalement que de la volonté du marchand ou de l'entrepreneur de s'impliquer plus ou moins dans le processus de production. Si le marché était en mutation rapide, ce qui demandait au produit de s'adapter aux modifications extérieures, il était nécessaire de raccourcir les délais d'adaptation. Cela était plus facile si le marchand, au fait des mutations, pouvait s'impliquer dans la production. C'était aussi le cas si la valeur des machineries ou des matières premières rendait nécessaire la surveillance du travailleur, ou lui rendait impossible d'acquérir les biens de production. Mais il possédait une large partie du pouvoir de décision avant même de s'impliquer directement dans la production.

UNE CONFIRMATION : LE RÔLE DE L'ÉTAT

Cette importance du rôle des intermédiaires est confirmée par le fonctionnement des contraintes réglementaires qu'imposait l'État à l'économie.

LE SYSTÈME DE CONTRÔLE

Les doctrines économiques justifiant les régulations imposées par les mercantilistes se sont développées durant le XVII^e siècle, alors que l'économie française connaissait une période difficile : les exportations étaient limitées, de nombreux marchés étrangers avaient été perdus – notamment le Levant – et le marché intérieur était en partie dominé par des produits étrangers. L'opinion alors la plus courante était que le principal handicap de l'économie française était la faible qualité de ses produits. De plus, le gouvernement

¹⁵⁸ Pierre Caspard, 1979, p. 117.

¹⁵⁹ L'étude de cette forme de capital est au cœur du chapitre III.

ne pensait pas que les entrepreneurs étaient capables d'assurer par eux-mêmes la bonne qualité de leur production. Tolosan¹⁶⁰ – un peu plus tard, il est vrai – voulait par exemple que les règles soient conservées parce qu'elles étaient « un contrepoids aux efforts de la cupidité¹⁶¹ ». En conséquence, le principal but des régulations était, comme le dit un intendant du Languedoc, de « ne laisser aucun procédé à la disposition des fabricants ».

Un système de contrôle de qualité avait été introduit en 1669. Les draps étaient inspectés dans des « bureaux de marque », où un signe leur était imposé s'ils étaient jugés de qualité suffisante : la « marque ». Ce système de contrôle n'était certes pas une innovation dans le principe : mais il échappait ainsi aux mains des maîtres jurés des corporations locales qui l'avaient dirigé depuis le Moyen Âge, et il revenait à une administration contrôlée par l'État, celle des inspecteurs des manufactures¹⁶². Le système ne s'est bien sûr pas mis en place d'un seul tenant. Il y eut deux vagues de production de règles et de régulations : entre 1660 et 1690, sous l'impulsion de Colbert et entre 1730 et 1740, sous l'impulsion d'Orry. Les textiles étaient le principal objet de la législation, mais les autres industries n'étaient pas toutes négligées : une marque avait aussi été imposée sur le fer ; en 1735, le contrôle de la verrerie s'est installé ; en 1739 celui du papier¹⁶³, et en 1744 celui des industries d'extraction¹⁶⁴.

Les règles imposaient de manière précise la manière dont chaque bien devait être réalisé : à partir de quelles matières premières ; le nombre de fils dans la trame et ce que devait être son apparence extérieure : son poids, sa taille, sa couleur principale, la couleur des bords... Toute cette littérature administrative peut même nous sembler maintenant légèrement surréaliste : les instructions concernant la toile de lin dans la généralité de Caen faisaient ainsi 128 pages¹⁶⁵!

QU'EN PENSER ?

Les excès de réglementation ont été condamné par les penseurs du XVIII^e siècle¹⁶⁶. Que penser, avec le bénéfice du recul, d'un tel système ? Du point de vue de la production, il ne pouvait que conduire au désastre : personne n'était libre de produire ce qu'il désirait de la manière dont il le désirait. Il était donc impossible d'innover – que cela soit en modifiant les procédures de production ou en introduisant de nouveaux produits. Il était très difficile de suivre l'évolution du goût des consommateurs.

Faisons-nous toutefois les avocats du diable. Après tout, l'information était une denrée précieuse dans les économies d'Ancien Régime, une denrée qu'il était parfois très difficile d'obtenir. Rien ne ressemble plus à un drap qu'un drap – du moins pour les yeux d'un profane. Même les marchands n'avaient jamais assez d'information sur les produits qu'ils achetaient ou qu'ils vendaient. Comme la plupart d'entre eux n'étaient pas spécialisés, et traitaient tout ce qui pouvait passer à portée de leur main, il ne leur était pas possible d'avoir les connaissances nécessaires pour identifier la qualité de chaque produit rapidement. Les consommateurs étaient encore plus susceptibles d'être trompés sur la véritable nature de ce qu'ils achetaient¹⁶⁷. Les « marques » privées que nous connaissons n'existaient pas, et en conséquence personne ne pouvait s'engager sur la qualité de tel ou tel produit – même si, au travers de privilèges, il était parfois

¹⁶⁰ Inspecteur du commerce sous Louis XVI.

¹⁶¹ Denis Woronoff, 1994, p. 45.

¹⁶² À ce propos, voir Philippe Minard, 1998.

¹⁶³ Paul Delsalle, 1993a, p. 137.

¹⁶⁴ Eli F. Heckscher, 1935 (1994).

¹⁶⁵ Denis Woronoff, 1994, p. 50.

¹⁶⁶ Voir, sur les débuts de la pensée libérale française : Simone Meyssonier, 1989.

¹⁶⁷ C'est d'ailleurs l'un des ressorts de *La farce de maître Pathelin*, justement à propos des draps, longtemps avant notre période. Voir Cedric Edward (Éditeur Scientifique) Pickford, 1993.

possible d'apposer une identification personnelle protégée sur les biens¹⁶⁸. Les produits devenaient donc anonymes très rapidement, car ils passaient entre les mains de nombreux intermédiaires. Cela était rendu d'autant plus complexe que la notion de qualité ne se bornait pas à désigner la valeur d'usage de chaque bien, mais faisait aussi référence à son intégration à un ensemble de hiérarchies sociales données *a priori*¹⁶⁹. En conséquence, les coûts de transactions¹⁷⁰ étaient très élevés : il fallait soit faire confiance au partenaire de l'échange, soit inspecter de manière complète tous les biens que l'on échangeait. Dans cette optique, on voit l'utilité des marques. Elles établissaient un contrôle qui épargnait une partie de la vérification. Dans la mesure où elles étaient liées à une ville ou un centre de production plutôt qu'à des producteurs individuels, la fraude mettait en jeu la réputation d'une communauté entière de producteurs : les marques encourageaient donc l'autorégulation des producteurs par eux-mêmes¹⁷¹, ce qui ne pouvait qu'épargner les efforts d'une administration somme toute réduite.

UNE ILLUSTRATION : LA MANUFACTURE DE CLERMONT-DE-LODÈVE

Pour illustrer les arguments que nous venons de donner, nous allons nous pencher sur la crise que connut au milieu du siècle le centre drapier de Clermont-de-Lodève. Notre discussion est ici essentiellement tirée du livre de Thomson traitant de ce sujet¹⁷².

Le système mis en place

Clermont-de-Lodève produisait essentiellement pour le Levant. Les draps étaient achetés par les négociants de Marseille, qui avaient le monopole du commerce avec le Levant. Les draps de qualité « londrins-seconds » avaient le plus de succès sur ce marché lointain. Pour préserver ce succès, des règles imposaient que seuls les « londrins-seconds » pussent y être envoyés par Clermont-de-Lodève : ainsi la qualité de l'exportation était constante. Durant toute la première moitié du XVIII^e siècle, les régulations et les contrôles avaient été renforcés de manière constante. En 1708, une nouvelle corporation avait été formée, et elle avait imposé des frais d'entrée en maîtrise très élevés. Le commerce était tellement prospère qu'en 1725 une nouvelle phase de régulation – imposée par la profession elle-même – limita de manière drastique le nombre de nouveaux maîtres et d'apprentis. De son côté, le gouvernement lui-même augmenta son propre contrôle sur la qualité des draps : un inspecteur fut nommé à Montpellier en 1714, un autre exclusivement pour Clermont en 1727, et finalement un troisième pour Lodève elle-même en 1740. À cette date, il y avait treize inspecteurs dans le Languedoc. À Clermont-de-Lodève, ils prenaient garde à ce que la ville ne produise que des londrins-seconds, n'acceptant pas la production des londrins-larges, de qualité inférieure, de peur que cela n'encourage un relâchement de la compétence des fileurs et des tisserands. L'intervention de l'État atteignit un sommet en 1741 lorsqu'une série de mesures imposèrent une « fixation », c'est-à-dire une limite au nombre de draps qui pouvaient être produits : chaque drapier avait un quota, modifié chaque année selon un système de récompense et de punition d'après la qualité des draps qui avaient été produits durant l'année écoulée. Le quota global était fixé par

¹⁶⁸ Pour un exemple, voir Gérard Gayot, 1979, p. 136-137.

¹⁶⁹ Jean-Yves Grenier, 1996, p. 63-70.

¹⁷⁰ Nous reviendrons en détail sur ce que nous désignons par le terme « coûts de transaction » au troisième chapitre de cette partie. Ils recouvraient ce qui était nécessaire pour obtenir des informations, surveiller le comportement des intermédiaires, assurer le respect des contrats et transporter les biens.

Pour une plus longue discussion, voir John Groenewegen, 1996 et John Joseph Wallis & Douglass C. North, 1986, notamment les commentaires de Lance Davis.

¹⁷¹ Elles peuvent être comparées dans une certaine mesure aux appellations d'origine qui existent actuellement.

¹⁷² James K. J. Thomson, 1982, p.318-325 et 357-373.

l'inspecteur, l'intendant et le contrôleur général d'après ce qu'ils savaient de l'état du marché. On a du mal à imaginer une industrie plus corsetée que celle-ci...

La crise de la manufacture

Tout ceci changea après que Moreau de Séchelles fut nommé contrôleur général en 1754. Dès 1760, le commerce avec le Levant et la production de biens pour celui-ci étaient à peu près libres. À partir de 1754, les drapiers avaient reçu l'autorisation d'envoyer les produits de leur choix vers le Levant – mais cela devait toujours se faire par Marseille. Cependant, les bureaux de marque n'étaient pas abolis : les inspecteurs étaient toujours chargés de poser l'ancien sceau garantissant la qualité des draps sur des produits qui n'étaient pas contrôlés. Les drapiers avaient aussi gagné le droit de teindre leurs draps dans n'importe quelle couleur. De manière assez prévisible, des draps faits à partir de laine de basse qualité furent teints de la même couleur que les londrins-seonds et furent vendus comme s'ils en étaient. En 1756, les « fixations » avaient été supprimées : le nombre de drapiers augmenta rapidement. Mais la situation était déjà devenue plus difficile. Entre 1755 et 1756, la production avait augmenté de 35 %, mais la qualité avait fortement décliné. Les effets de cette mutation sur le commerce de draps furent catastrophiques ; les marchés s'étaient engorgés ; il n'était tout simplement plus possible de vendre les draps produits. La crise fut telle qu'il n'y eut jamais de récupération complète : la production ne devait jamais retrouver son importance, ni la ville sa prospérité.

Les causes à long terme de la crise ont été souvent discutées par les historiens. D'après Carrière et Morineau, la principale cause en était la situation au Levant¹⁷³. D'après Thomson, la principale cause en était la faiblesse de l'esprit d'entreprise. Soulignons ici que la cause à court terme était tout simplement l'augmentation massive des coûts de transaction. Les problèmes d'asymétrie d'information nous semblent avoir été au cœur de la crise. À Marseille et au Levant, les marchands et les consommateurs « avaient pris l'habitude d'accepter la marque royale comme garantie de qualité et n'avaient pas développé leurs capacités à juger eux-mêmes de la qualité des draps¹⁷⁴ ». Faut-il donc accuser les marchands ? Mais ceux-ci n'étaient pas spécialisés dans le commerce de draps : il n'était pas possible d'attendre d'eux qu'ils acquièrent les connaissances nécessaires. Comme les consommateurs non plus ne pouvaient pas juger aisément de la qualité d'un drap, ils achetaient de manière indifférenciée les qualités différentes, pour un prix unique. Après une certaine période, à l'usage, la faible qualité des biens devait devenir claire et les acheteurs se faisaient alors plus précautionneux. Le prix des précautions à prendre, entraînées par le manque de confiance des consommateurs, venait précisément se rajouter aux coûts de transaction qui pesaient sur les biens de l'ensemble de la région. Ces coûts augmentèrent le prix implicite des biens du Languedoc, ce qui contracta les débouchés.

Des contrôles au service de l'échange

La crise nous semble donc justifier après coup les contrôles de qualité. Les fixations sont plus difficiles à justifier, sauf si on se rappelle que la faiblesse de l'administration ne lui permettait pas d'assurer les contrôles de qualité nécessaires. Par contre, un petit groupe de drapiers, sachant que la mauvaise conduite de l'un des leurs pouvait avoir un effet négatif pour l'ensemble de la profession, pouvait probablement

¹⁷³ Charles Carrière & Michel Morineau, 1968.

¹⁷⁴ « *Had grown accustomed to accepting the royal mark on cloth as a guarantee of its quality and thus had not developed skills in judging cloth qualities* » : voir James K. J. Thomson, 1982, p. 369.

s'auto-réguler. Il ne faut pas oublier que non seulement la société, mais aussi l'économie, reposait sur la confiance et la réputation. Plus le nombre de drapiers augmentait, plus il était difficile de détecter et de punir les contrevenants : c'est bien ce qui explique que les producteurs eux-mêmes aient été l'objet du contrôle de la politique colbertiste de l'État.

Remarquons de plus que ces règles s'imposaient sur les producteurs, et non sur les marchands. Le marchand n'avait pas l'obligation de donner des renseignements véridiques sur le produit qu'il commercialisait ; s'il le faisait, c'était sans que pèse sur lui le poids d'une administration suffisamment importante et efficace pour le contrôler. La principale contrainte pesait au contraire sur les producteurs, qui ne pouvaient produire que certaines qualités : cela ne faisait que rendre la tâche des marchands plus simple. Voici un point important sur lequel nous nous permettons d'insister de nouveau : les contrôles de qualité gênaient bien la production – mais dans l'économie d'Ancien Régime il est possible que l'échange ait été une activité économique plus cruciale que la production¹⁷⁵.

¹⁷⁵ On retrouve une conclusion parallèle à celle-ci dans Gail Bossenga, 1988, p. 694-695. Étudiant les exemples de Lille, Lyon, Paris et Orléans, il montre la manière « selon laquelle les marchands manipulaient les règles des corporations pour s'assurer un monopole de la vente des biens de réputation produits à la fois par les artisans ruraux et les tisseurs urbains » (*by which merchants manipulated the corporate regulations in order to secure a monopoly over the sale of reputable goods produced by both urban artisans and rural weavers*).

CHAPITRE II : LE MONDE RURAL

Dans l'interprétation que nous en proposons, la croissance française dépendait crucialement de l'intégration par les intermédiaires commerciaux des forces de travail rural à la production de marché. Les producteurs ruraux étaient donc des acteurs importants de la croissance. Nous les étudions dans ce chapitre.

LES RÉSERVES RURALES DE TRAVAIL

UN ÉQUILIBRE MALTHUSIEN DE HAUTE PRESSION ?

« La France sort, au XVIII^e siècle, d'une longue phase de surpeuplement, chronique depuis le XIII^e, ou mieux le XII^e siècle. Quatre ou cinq cents ans durant (si l'on excepte la régression de 1350-1450), elle a vécu dans une situation analogue à celle de l'Inde actuelle, "s'étouffant" sous sa propre natalité, au voisinage de ce pôle de "puissance" qui s'accompagne souvent de sous-alimentation, d'émigration en chaîne. »

Fernand Braudel, *Annales ESC*, mai-juin 1960

Braudel, comme le montre indirectement cette citation, faisait partie d'une famille d'historiens qui pensaient que la France du XVIII^e siècle avait dû traverser une révolution agricole pour que la force de travail ainsi libérée puisse s'intégrer aux groupes de travailleurs urbains nécessaires à la révolution industrielle. Il pensait donc qu'au sein du *statu quo ante*, comme cette citation le montre cette fois directement, tous les bras agricoles étaient nécessaires pour la production de la simple subsistance de la population – et ceci d'autant plus qu'elle était en croissance. Pourtant, l'idée qu'il y eut une révolution agricole durant notre période n'est pas admise par tous les chercheurs : que faire alors de l'opinion qu'exprime ici Braudel ?

Explicitons tout d'abord la notion d'équilibre malthusien. Si une économie agricole connaît des rendements décroissants pour le travail, il existe une taille de la population à laquelle la quantité et la qualité de sa force de travail sont juste suffisantes pour assurer sa propre reproduction : c'est l'équilibre malthusien. Le niveau de cet équilibre dépend essentiellement de facteurs techniques, mais aussi de facteurs sociaux : l'organisation sociale, notamment par l'extraction de rentes par certaines parties de la société, implique la production de biens ostentatoires qui ne rentrent pas directement dans la logique de la survie. Il s'agit donc d'un niveau démographique d'équilibre malthusien « bio-social¹ » dans lequel la classe laborieuse produit juste assez pour sa survie et son exploitation. Cet équilibre est dit « homéostatique », car toute déviation tend à être corrigée mécaniquement. Si la population est plus faible que le niveau de

¹ Michel Morineau, 1972, p. 210.

l'équilibre malthusien, l'augmentation des revenus encourage une croissance démographique qui la ramène au niveau de l'équilibre. Si la population est plus importante que le niveau de l'équilibre malthusien, l'augmentation de la mortalité par sous-alimentation entraîne une décroissance démographique qui la ramène au niveau d'équilibre.

L'augmentation de la mortalité est un mécanisme régulateur « positif ». Il existe aussi des mécanismes régulateurs « préventifs », par exemple les restrictions de fertilité. Ces derniers permettent à l'économie où ils s'appliquent de rester à un équilibre entre sa population et ses ressources éloigné de l'équilibre malthusien homéostatique lui-même, et donc de préserver des salaires réels élevés. Ce modèle a été appliqué pour contraster la France et l'Angleterre. Alors que l'Angleterre serait un exemple de l'efficacité des mécanismes régulateurs préventifs à assurer un équilibre de « basse pression » (*low-pressure equilibrium*), la France au contraire n'aurait vu sa population régulée que par les mécanismes positifs des crises de mortalité périodiques². L'économie française aurait été en conséquence bien plus près du niveau homéostatique que l'économie anglaise³, ce qui expliquerait par exemple pourquoi l'élasticité des prix des biens de subsistance par rapport à leur offre était si importante, comme le montrait chaque crise successive. La malnutrition chronique de la population faisait donc parties des mécanismes régulateurs de l'économie et provoquait « le niveau très bas de capacité de travail qu'autorisait la disponibilité de nourriture [...] : en France, les 10 % les plus pauvres de la population active n'avaient pas assez d'énergie pour un travail régulier et les 10 % suivants n'avaient assez d'énergie que pour trois heures de travail léger quotidien⁴ ». C'est l'opinion que reprend aussi Braudel : dans ce cas, il n'y aurait pas eu de croissance possible puisque la majeure partie des ressources disponibles était utilisée pour assurer la simple survie de la population existante.

Les études démographiques infirment pourtant cette hypothèse. Au moins après 1740, les comportements démographiques en France ne correspondaient pas à un équilibre malthusien de « forte pression »⁵. L'hypothèse selon laquelle la France aurait été surpeuplée n'est tout simplement plus acceptée par les démographes, même pour les siècles précédant le XVIII^e. Dupâquier donne par exemple trois arguments démographiques qui contredisent cette hypothèse : la répartition géographique de la population française ne correspondait pas à la géographie de la fertilité de la terre ; la population augmenta sans qu'il y ait eu de révolution agricole ; et il n'y eut pas de mouvement important d'émigration. Sa conclusion est que la France se trouvait plutôt dans une situation « boserupienne », où l'augmentation de la population entraînait par divers mécanismes une augmentation de la productivité agricole qui empêchait le « piège » malthusien de se refermer⁶. De plus, une étude anthropométrique récente montre qu'après un XVII^e siècle particulièrement difficile, les tailles des adultes français ont augmenté rapidement, puis ont connu une évolution similaire à celle du reste de l'Europe, et notamment de l'Angleterre : il n'y avait aucun signe de pression malthusienne exceptionnelle avant la Révolution⁷.

² Edward Antony Wrigley & R.S. Schofield, 1981, p. 450-451, 459-460, 478-479. Pour un exemple français : Pierre Goubert, 1977, p. 75-77, 81-82. Cette idée n'était pourtant pas celle des contemporains : pour Fénelon, les mécanismes régulateurs préventifs jouaient déjà au temps de Louis XIV : les jeunes gens ne se mariaient pas « de peur d'augmenter leurs maux » (cité par Jacques Dupâquier, 1974, p. 36-37). Toutefois, les idées démographiques du siècle XVII^e et du XVIII^e siècle semblent en générale un peu étranges : elles étaient dominées par l'idée de dépopulation.

³ Sauvy a ainsi suggéré que la population qui aurait maximisé le revenu par tête de la population française en 1790 aurait été de 10 ou 12 millions : Alfred Sauvy, 1952, p. 186-187.

⁴ « *the exceeding low level of work capacity permitted by the food supply [...] : in France the bottom 10 per cent of the labor force lacked the energy for regular work and the next 10 per cent had enough energy for less than three hours of light work daily* » : Robert W. Fogel, 1992, 9.6.1.

⁵ David R. Weir, 1984, p. 43-44.

⁶ Jacques Dupâquier, 1974 ; Ester Boserup, 1965 (1970).

⁷ John Kolmos, 2003.

Il est aussi possible d'approuver l'opinion des démographes en utilisant des arguments économiques. Nous reprenons ici l'étude de Grantham qui affirme qu'au plus 40 % de la population était nécessaire à la production de la subsistance de l'ensemble de la population française en 1750⁸.

LE CALCUL DE LA POPULATION NÉCESSAIRE À LA PRODUCTION ALIMENTAIRE

LES HYPOTHÈSES NÉCESSAIRES AU CALCUL DE LA PRESSION ALIMENTAIRE

La consommation correspondant au niveau sociobiologique de subsistance peut être approchée par la consommation des classes les plus pauvres. Celle-ci était composée essentiellement de céréales, le plus souvent sous forme de pain. Grantham propose le chiffre de 3,5 hectolitres de blé ou de seigle par an, soit 262,5 kg par an ; ou encore une consommation de pain quotidienne d'une livre et demi par tête, les hommes adultes consommant plus, les femmes et les enfants consommant moins. Nous n'allons donc nous occuper que de ce qui était nécessaire pour fournir la consommation de céréales de toute la population.

Le taux de dépendance – ou son pendant, le taux de participation dans la population active – est tiré de la pyramide des âges issue du recensement de 1806. Sont considérés comme étant « dépendants » les enfants de moins de quinze ans, les adultes de plus de 65 ans, et les femmes trois mois avant et trois mois après la naissance de leurs enfants. Le calcul donne un taux de participation minimum de 60 % : chaque travailleur devait donc nourrir 1,66 personne – y compris lui-même⁹. Il est possible que ce taux de participation ait été plus élevé : la démonstration de Grantham en serait renforcée, car encore moins de travailleurs auraient été nécessaires pour nourrir toute la population.

La productivité du travail et la productivité de la terre sont tirées de l'étude de Grantham sur la production de blé dans les Cinq Grosses Fermes¹⁰. Ses sources sont les statistiques des préfets du Premier Empire¹¹. Ceux-ci donnent des chiffres assez sûrs pour 1800 ; par contre, pour 1750, il n'est possible de faire que des conjectures. Dans les deux cas, l'on se concentre sur la situation de productivité des grandes et moyennes fermes : ce sont celles qui sont le mieux connues. La productivité du travail était de 4 à 6 journées de travail masculin par hectolitre de blé. La productivité de la terre se plaçait entre 9 et 18 hectolitres à l'hectare.

Cette mesure de la quantité de travail brute nécessaire n'est pas suffisante : il faut étudier d'autres phénomènes pour mesurer les exigences de la production de subsistances¹². Les journées de travail nécessaires à la production de céréales ne pouvaient pas être réparties librement dans l'année : le cycle des cultures imposait des périodes de travail accru et des périodes creuses¹³. Les deux périodes « pleines » étaient la moisson et la fenaïson. Les contemporains estiment – ce qui est confirmé par les calculs de Grantham¹⁴ – que de 3,5 à 5 travailleurs étaient nécessaires durant la moisson pour récolter le travail d'un travailleur unique tout au long de l'année. Les chiffres exacts dépendaient de la qualité du sol, de la durée de la moisson et des autres travaux agricoles : ils pouvaient varier entre 2 et 9. Comme nous l'avons dit, ils s'appliquent à une parcelle : ils ne peuvent pas être directement appliqués à une ferme ou même à une

⁸ George W. Grantham, 1993, p. 487.

⁹ *Ibid.*, p. 497.

¹⁰ George W. Grantham, 1991.

¹¹ Voir Jean-Claude Perrot, 1977, Jean-Claude Perrot & Stuart J. Woolf, 1984.

¹² De George W. Grantham, 1991, p. 362-363.

¹³ La distinction entre les activités « linéaires » (comme l'agriculture) et les activités « poreuses » (comme l'industrie) est discutée dans Nicholas Georgescu-Roegen, 1969.

¹⁴ Qui s'appuient sur la productivité des différentes opérations agricoles : George W. Grantham, 1991, p. 362-363.

région. À ce niveau, la diversité des productions assure que la différence entre le travail nécessaire durant les périodes de pointe et celui nécessaire durant les périodes « normale » est plus basse : Grantham fixe le ratio le plus probable à 2. Comme il s'agit de donner la fourchette supérieure de l'estimation du travail nécessaire à la production de subsistances, nous considérons ici que les travailleurs saisonniers faisaient partie du travail exigé par la production des subsistances au même titre que les travailleurs permanents¹⁵.

Grantham évalue la durée de l'année agricole à 250 jours¹⁶. Ce chiffre s'appuie sur les statistiques agricoles les plus anciennes dont on dispose, celles des enquêtes de 1852 et de 1862. Celles-ci excluent de l'année pleine les jours de fêtes, les dimanches et les jours de mauvais temps : leurs différents calculs donnent plusieurs chiffres variant de 220 à 290 jours¹⁷. Nous n'avons pas de détail sur la longueur des journées de travail : elle variait sans doute suivant les saisons.

Reste le problème de la consommation nécessaire pour que la production puisse se poursuivre d'année en année. Grantham considère que les animaux de labour consommaient à peu près un cinquième de la production totale de céréales. Il considère aussi que le taux d'ensemencement était constant et égal à deux hectolitres par hectares. Celui-ci joint à la productivité par hectare lui permet de calculer la production par semence. Les modifications qu'il put y avoir sur les taux d'ensemencement et ses relations avec la fertilité ne sont pas prises en compte. Cependant, comme nous le verrons, la table finale aborde en fait de nombreuses situations différentes concernant ce chiffre : une légère modification ne devrait pas avoir beaucoup de conséquences.

QUELLES CONTRAINTES TECHNIQUES POUR LA PRODUCTION ALIMENTAIRE ?

Le mode de calcul

Nous connaissons la quantité de travail exigée par la production d'un hectolitre de céréale. Pour calculer le nombre de travailleurs mobilisés durant l'année par cette production, il faut effectuer les opérations suivantes :

- le passage du nombre de jours de travail en nombre d'années de travail est opéré par une division par 250, qui est la durée effective de l'année de travail ;
- la prise en compte des exigences des périodes pleines et la mobilisation des travailleurs temporaire se fait en multipliant par deux le nombre de travailleurs nécessaires.

En conséquence, s'il faut 5 jours de travail pour produire un hectolitre de blé, sa production mobilisera 0,04 travailleur sur l'année.

Une fois le nombre de travailleurs nécessaires à la production brute d'un hectolitre de céréale déterminé, il faut calculer le nombre de travailleurs nécessaires à cette même production nette. Pour cela, il faut effectuer les opérations suivantes :

- prendre en compte la nourriture des bêtes de labours en augmentant d'un quart la quantité de travail nécessaire ;
- prendre en compte la mise de côté des semences de l'année suivante en augmentant, par exemple, la quantité de travail nécessaire d'un quart pour un rendement de 5 pour 1.

¹⁵ George W. Grantham, 1993, p. 485.

¹⁶ *Ibid.*, p. 497.

¹⁷ Labrousse signale bien 290 jours ouvrables : Ernest Labrousse, 1933 (1984), p. 592, ce qui ne prend pas en compte les jours d'intempéries.

Ainsi, s'il faut 1 travailleur sur l'année pour produire une quantité brute donnée de céréale, il faudra 1,56 travailleur pour produire la même quantité nette.

Une fois le nombre de travailleurs nécessaires à la production nette d'un hectolitre de céréale déterminé, il faut calculer le nombre de travailleurs nécessaires à une consommation par tête de cette même quantité dans l'ensemble de la population. Si l'on suppose que 60 % de la population travaille, cela veut dire que chaque travailleur nourrit 1,66 personne. En conséquence, pour obtenir la quantité de travail nécessaire pour assurer une consommation y par personne à un travailleur et à ses dépendants, il faut multiplier par 1,66 la quantité de travail nécessaire pour produire y .

Ainsi, s'il faut 1 travailleur pour produire un hectolitre de céréales, il faudra 1,66 travailleur pour assurer une consommation égale à un hectolitre de céréale à lui-même et à ses dépendants.

Le résultat du calcul

Nous pouvons maintenant opérer le chemin inverse : nous avons fait des hypothèses sur la consommation de céréale nécessaire à la subsistance dans l'ensemble de la France : 3,5 hectolitres par habitant. Nous pouvons donc calculer le nombre de travailleurs nécessaires à la production de ces céréales, que nous exprimons en pourcentage de la population potentiellement active.

Cette valeur varie selon les hypothèses retenues pour la productivité du travail et la productivité de la terre. Cela donne le tableau suivant, que nous reprenons textuellement de Grantham¹⁸ :

Tableau 2 : Proportion nécessaire de producteurs de céréales dans la population potentiellement active selon différentes hypothèses de productivité¹⁹

		Nombre de journées de travail nécessaires à la production d'un hectolitre					
		8	6	5	4	3	2,5
Nombre d'hectolitres produits à l'hectare	5	0,78	0,58	0,49	0,39	0,29	0,24
	6	0,70	0,53	0,44	0,35	0,26	0,22
	7	0,65	0,47	0,39	0,31	0,25	0,19
	8	0,62	0,47	0,39	0,31	0,23	0,19
	9	0,60	0,45	0,38	0,30	0,23	0,19
	10	0,58	0,44	0,36	0,29	0,22	0,18
	12	0,56	0,42	0,35	0,28	0,21	0,17
	14	0,54	0,41	0,34	0,27	0,20	0,17
	16	0,53	0,40	0,33	0,27	0,20	0,16
	18	0,53	0,39	0,33	0,26	0,20	0,16
	20	0,52	0,39	0,32	0,26	0,19	0,16
	22	0,51	0,39	0,32	0,26	0,19	0,16
24	0,51	0,38	0,32	0,25	0,19	0,16	

Le carré pointillé représente la situation probable de la France dans son ensemble au XVIII^e siècle ; le carré plein représente celle des régions agricoles les plus avancées, comme le Bassin Parisien. Pour la France dans son ensemble, Grantham conclut que les contraintes techniques de la production des subsistances imposaient qu'au plus 40 % de la population se consacre à celle-ci. Donc au moins 60 % de la force de travail disponible n'avait pas à produire des céréales : elle était disponible pour l'agriculture de rente, les services, l'artisanat, la proto-industrialisation, etc. À peu près 20 % de la population était urbaine. En conséquence, 40 %²⁰ de la force de travail disponible était à la fois rurale et utilisable pour autre chose que la production de grain. Les contraintes strictement « malthusiennes » ne pesaient donc que de manière lointaine. Loin d'être une société où la majeure partie de la force de travail disponible devait assurer la production des subsistances, la France du XVIII^e siècle disposait d'une « réserve » de travail, et notamment de travail rural.

¹⁸ George W. Grantham, 1993, p. 487.

¹⁹ Par exemple, pour calculer la cellule qui correspond à cinq journées de travail par hectolitre et 10 hectolitres de production par hectare (soit un rendement de 5 pour 1) : $5/250 \times 1,25 \times 1,25 \times 5/3 \times 3,5 = 0,3646$.

²⁰ Soit les 60 % de force de travail disponible auxquels on retire les 20 % de force de travail urbaine.

D'après Wrigley et de Jan de Vries, les travailleurs agricoles auraient formé 63 % de la population active en 1700, 61 % en 1750 et 59 % en 1800²¹. Marchand et Thélot calculent qu'à la fin du XVIII^e siècle, 65,1 % de la population active travaillait dans l'agriculture. Les chiffres de Marchand et Thélot sont donc proches de ceux de Wrigley et Jan de Vries. La différence avec les chiffres que nous proposons n'est pas aussi grande qu'il y paraît. En effet, nos chiffres sont une proportion de la population *potentiellement* active, pas de la population active. Marchand et Thélot calculent que la population active ne formait que 43,6 % de la population totale. Donc, d'après eux, et si l'on admet que 60 % de la population était potentiellement active, 47 %²² de la population potentiellement active travaillait dans l'agriculture²³. Les chiffres de Marchand et Thélot – et donc ceux de Wrigley et Jan de Vries – sont donc compatibles avec notre hypothèse de 40 % de la population travaillant dans la production des subsistances.

Cette compatibilité ne doit cependant pas nous rassurer complètement, car les estimations de population active sont difficiles et sujettes à caution. Nous allons donc aborder d'autres difficultés liées à notre calcul.

LES DIFFICULTÉS DU CALCUL DES RÉSERVES DE TRAVAIL RURAL

Ce calcul peut être critiqué pour deux raisons principales : la première est qu'il suppose une consommation de subsistances trop faible ; la deuxième est qu'il surestime la productivité de l'agriculture au XVIII^e siècle.

LA MESURE DE LA PRODUCTION NÉCESSAIRE À LA SUBSISTANCE

Pourquoi se borner aux céréales ?

Toute notre discussion n'a porté que sur la consommation de céréales : il est pourtant clair que le pain n'était pas la seule consommation : le vin, les œufs, les légumes, les autres denrées alimentaires et des alcools jouaient aussi un rôle. La plupart des autres aliments avaient un rapport travail incorporé/richeesse calorique moins intéressant que le blé et le pain²⁴. Il est donc possible que nous sous-estimions les besoins en travail de la subsistance.

Deux réponses sont possibles à cette critique. Tout d'abord, il est possible de contester que tous ces aliments « annexes » doivent être intégrés dans le calcul des nécessités de la subsistance : ils pouvaient bien être substitués aux céréales, mais il s'agissait plus d'une question de choix de consommation que de nécessité physique. Cependant, la notion de subsistance « physiologique » est assez difficile à manier. À peu près tous les régimes de consommation populaires du XVIII^e siècle qui nous sont parvenus entraînaient des déficiences alimentaires : est-ce donc dire qu'ils ne répondaient pas aux besoins de la subsistance ? À partir de quel niveau de déficience est-ce que ce serait alors le cas ? Ce sont des problèmes que nous ne voulons pas vraiment aborder. Acceptons donc que le niveau de la subsistance soit fixé de manière contingente à la situation historique, et que, dans la France du XVIII^e siècle, on puisse espérer le mesurer par les régimes populaires : il faut donc bien prendre en compte ces autres aliments.

²¹ Ce calcul se fait en prenant d'une part le ratio entre la population rurale et la population agricole que l'on trouve dans Edward Antony Wrigley, 1985 – il l'utilise pour calculer l'évolution de la productivité agricole – et d'autre part les taux d'urbanisation de J. de Vries, que l'on trouve dans Jan de Vries, 1984. Rappelons que Wrigley s'intéresse à la mesure du travail agricole, et non pas à la mesure du travail nécessaire à la production des subsistances. Il utilise l'évolution chiffrée pour calculer l'évolution de la productivité effective dans l'ensemble de la production agricole ; cela est assez différent de notre intérêt pour la productivité potentielle dans la production des subsistances.

²² Soit $65,1\% \times 43,5\% / 60\%$.

²³ Olivier Marchand & Claude Thélot, 1991, p. 175, p. 180.

²⁴ Si l'on considère que la quantité de travail incorporée peut être mesurée par les prix : voir Michel Morineau, 1972, p. 212.

Cependant, il n'est pas sûr que le fait de prendre en compte la diversité de l'alimentation doive augmenter les besoins en travail. En effet, les rentabilités sur lesquelles le calcul a été fait correspondent à la production de blé destinée à la commercialisation. Il s'agissait d'un produit tout différent de celui qui était auto-consommé, ou même de celui qui était destiné aux échanges locaux. Il devait être « net, loyal et marchand » ; sa production demandait donc plus de travail²⁵. De plus, s'il existait des aliments dont le rapport travail/subsistance était moins avantageux que le blé, il en existait de nombreux pour lesquels il était plus avantageux : le blé noir, le seigle, les châtaignes, l'avoine, les pommes de terre et le maïs jouaient dans certaines régions un rôle majeur dans l'alimentation, même si leurs qualités gustatives ne valaient pas celles du blé.

Acceptons donc le raccourci de trois hectolitres et demi de froment par tête qu'utilise Grantham pour représenter l'ensemble de la consommation nécessaire aux besoins de subsistance.

La valeur calorique du régime choisi

Après avoir mis en doute le régime choisi comme point de référence de manière qualitative, nous pouvons maintenant nous pencher sur les problèmes quantitatifs qu'il pose. Sa valeur énergétique est un peu plus élevée que celle calculée par Toutain et reprise par Fogel : 1869 calories contre 1753 ; elle est même légèrement supérieure à la valeur calculée par Fogel pour l'Angleterre. La différence s'explique par les différentes sources de ces deux travaux : Toutain s'appuie sur une évaluation de la production globale utilisant les estimations des divers administrateurs de la France d'Ancien Régime. Grantham, au contraire, part des renseignements dont nous disposons sur les études de budgets populaires²⁶. Il justifie la différence – somme toute assez faible toutefois – en expliquant que : « L'étude des budgets des classes laborieuses du XVIII^e siècle suggère d'habitude des consommations en calories supérieures à ce que donne l'étude de la disponibilité nette de nourriture (production plus importations nettes) que l'on peut tirer des rapports des administrateurs locaux. Ceux-ci cherchaient en effet à limiter les impôts prélevés dans leurs districts et à éviter que les réserves provinciales de céréales soient réquisitionnées²⁷ ».

Nous n'avons par ailleurs pas d'indication que ce chiffre ait changé de manière importante durant la période qui nous intéresse²⁸. Il peut cependant conduire à un autre type de doute : la faiblesse calorique de ce régime pouvait avoir un effet sur la productivité du travail. C'est ce sur quoi nous allons nous pencher maintenant.

LES PROBLÈMES LIÉS À LA PRODUCTIVITÉ

Les effets du régime alimentaire

Pour être plausible, le niveau de consommation alimentaire proposé par Grantham n'a pas à être un niveau « optimal » sans aucune carence. Il est vrai que, une partie importante des calories absorbées étant

²⁵ Voir George W. Grantham, 1989, p. 188. Le maître ouvrage de J. Meuvret sur le problème « des » subsistances insiste sur la segmentation des marchés : voir Jean Meuvret, 1977.

²⁶ Une des sources importante sur le sujet est : Michel Morineau, 1972.

²⁷ « *Eighteenth-century working-class budgets as a rule yield higher rates of caloric consumption than calculations of total available food supply (production plus net imports) derived from reports of supply made by local officials who were trying to limit taxes assessed on their districts and to protect provincial grain supplies from being requisitioned* ». Fogel signale d'ailleurs le même problème pour l'Angleterre, sans toutefois le prendre en compte pour son approche à partir des budgets. Robert W. Fogel, 1992, 9.6.1. Il est vrai cependant que le personnel produisant les sources était probablement très semblable ; mais les chiffres n'étaient pas non plus directement comparables.

²⁸ Voir Michel Morineau, 1972 et Michel Morineau, 1974b. Pour une vue européenne à long terme du problème, voir Hugues Neveux, 1973.

utilisée par le métabolisme de chaque individu, des changements limités dans l'apport calorique pouvaient donc avoir des effets importants sur la productivité du travail. Mais, l'apport calorique avait des effets marginaux de moins en moins importants sur la qualité du travail au fur et à mesure qu'il augmentait : il existait probablement un niveau où le prix d'une consommation supplémentaire s'équilibrait avec le gain en productivité. Il devait donc exister un niveau de consommation, différent de l'optimum en l'absence de contraintes techniques et économiques, qui était une solution du problème de la nutrition à environnement technique et économique donné. Nous devons donc vérifier si le chiffre de Grantham n'est pas trop faible par rapport à ce niveau de consommation²⁹.

De plus, il n'est pas possible de tirer immédiatement de la valeur énergétique du chiffre de consommation de subsistances de Grantham une conclusion directe sur la qualité de la force de travail. Il ne s'agit que d'une moyenne, et ce dans quatre dimensions : démographique, sociale, familiale et temporelle.

Inégalité démographique : comme l'étalon pour faire le lien entre les apports en énergie et la qualité de la force de travail est l'homme adulte, il convient tout d'abord de calculer ce que cet apport énergétique signifie pour celui-ci. Il est possible de le faire en utilisant nos connaissances sur la pyramide des âges et la répartition par sexe de la population. L'équivalent de ce régime par « unité de consommation », ou par homme adulte, était de 2441 calories, contre 2290 calories pour le chiffre de Toutain³⁰. Ce chiffre signifie que, si la consommation avait été répartie de manière parfaitement égalitaire, chaque personne, homme ou femme, enfant ou adulte, aurait été dans la position de santé d'un homme adulte consommant 2 441 calories par jour, en sachant que la ration d'entretien simple était approximativement de 2 200 calories³¹.

Inégalité sociale : les riches mangeaient plus à leur faim et plus à leur goût que les pauvres. Donc, si la consommation médiane n'avait été que suffisante, la moitié de la population aurait été sous-alimentée. Cependant, nous ne disposons que d'une moyenne : il convient donc de faire une hypothèse sur la loi de répartition pour calculer la répartition. L'hypothèse la plus courante est une loi log-normale d'un coefficient de variation égal à 0,3³². Si on l'accepte, on peut conclure – ce qui correspond aux conclusions de Fogel sur l'Angleterre – que le régime de « subsistance » que propose Grantham laissait 20 % de la population française dans la possibilité de faire au plus 6 heures de travaux légers, ou bien un peu plus d'une heure de travaux intenses par jour.

Inégalité familiale : Grantham donne ainsi l'exemple d'une répartition où le père recevait 1,2 kg de pain, la mère 0,6 kg et l'enfant 0,45 kg³³. Cette inégalité de la répartition n'est pas justifiée par l'inégalité des besoins physiologiques. Par contre, elle augmente les revenus du ménage en s'assurant que même dans une situation de carence alimentaire générale, les hommes adultes – dont le « salaire par calorie absorbée » était le plus élevé – ne sont pas dans un état de faiblesse chronique. Si cette stratégie était courante, on peut supposer que la malnutrition touchait surtout les personnes incapables de travailler, surtout les jeunes.

²⁹ Pour une revue de la littérature sur les études microéconomiques empiriques sur l'effet de la nutrition sur l'offre de travail, voir Jere R. Behrman & Anil B. Deolalikar, 1988. Pour un exemple d'une de ces études, voir John Strauss, 1986.

³⁰ Robert W. Fogel, 1992, 9.6.1. Fogel a redéveloppé de manière plus précise son argument en ce qui concerne la France dans Robert W. Fogel, 1993, notamment en ce qui concerne les inégalités. À partir des chiffres de Toutain, il affirme que 10 % de la population française à la fin du siècle, n'étaient pas assez nourris pour assurer un travail régulier et que 10 % supplémentaires n'étaient pas assez nourris pour assurer plus de trois heures de travail léger par jour (voir la citation p. 52). Ces affirmations sont peu plausibles : nous n'avons pas de témoignage contemporain de cette situation, alors que les problèmes de nutrition étaient connus – par exemple pour les populations d'esclaves à Saint-Domingue.

³¹ Les « normes » actuelles sont 2 500 c. pour un homme de 175 cm et 65 kg, 3 000 c. s'il fournit un travail physique et 3 500 s'il fournit un travail physique intense. Les femmes consomment à peu près 15 % de moins, sauf lorsqu'elles sont enceintes. Voir Jean Trémolière, 1969.

³² Robert W. Fogel, 1992, 9.6.1.

³³ George W. Grantham, 1993, p. 498.

Dans ce cas, elle n'avait pas d'effet sur la productivité, puisqu'elle ne touchait pas la population active. Cette hypothèse est renforcée par l'importance relative de la mortalité infantile et juvénile³⁴, et la faible stature des adultes français. La taille finale dépend en effet de la qualité de la nutrition durant l'enfance : si les travailleurs français étaient petits, ce n'est pas parce qu'ils étaient sous-nourris, mais parce qu'ils avaient été sous-nourris.

Inégalité temporelle : il est possible que les ménages ruraux aient suivi une pratique courante dans les agricultures du Tiers-monde qui consiste à moduler la consommation au long de l'année selon les besoins de travaux agricoles. Les périodes creuses sont souvent des périodes de consommation réduites alors que les périodes pleines sont des périodes de consommation abondante³⁵.

Si l'on se souvient qu'il ne s'agit pas d'un niveau de consommation optimal dans l'absolu ; et si ces inégalités démographiques, sociales, familiales et temporelles de la répartition de la consommation sont prises en compte ; alors le niveau de consommation proposé par Grantham, malgré ses effets possibles sur la qualité et la quantité de travail, n'est pas trop faible pour calculer les besoins en travail liés à la subsistance de la population française.

Les hypothèses portant sur productivité du travail

Est-ce que les hypothèses de productivité de Grantham sont fautives ?

La première difficulté est que toute la population au travail ne peut pas fournir les mêmes quantités de travail : si l'on accepte l'idée de la répartition inégalitaire de la nourriture, c'est surtout un problème pour le travail féminin. Il est cependant probable que Grantham a pris en compte la division sexuelle du travail pour faire ses calculs de productivité. Si ce n'est pas le cas, celle-ci est surestimée et la quantité de travail nécessaire à la subsistance est sous-estimée.

La deuxième difficulté vient du fait que la productivité du travail a été calculée à partir de la situation des grandes et des moyennes fermes. Il faudrait faire une étude complète sur les différences de productivité selon les tailles des établissements agricoles. Cependant, dans la mesure où les grandes et moyennes fermes qui destinaient leur production à la commercialisation utilisaient probablement les meilleures pratiques possibles, « les petites exploitations peuvent être ignorées si l'on recherche les limites techniques de la spécialisation non-agricole³⁶ ».

Le traitement du travail demandé par les périodes « de pointe » est une troisième difficulté. Nous avons doublé le travail nécessaire à la production pour le prendre en compte. Mais le travail utilisé en période de pointe restait disponible pendant les périodes « creuses ». Peut-être faudrait-il réduire le travail nécessaire ? Mais d'un autre point de vue, peut-être que le ratio de deux est-il trop faible ? Espérons donc que ces deux effets se compensent : il est possible qu'il y eut en fait besoin de plus de travail que ce que nous avons pris en compte durant les périodes de pointe, mais il faudrait aussi prendre en compte ces travailleurs en périodes « creuses » pour calculer le travail disponible.

Les hypothèses de Grantham nous semblent donc suffisamment justifiées pour que nous puissions accepter sa conclusion : le travail nécessaire à la production des aliments correspondant à la consommation de subsistance peut bien être estimé à 40 % de la population potentiellement active.

³⁴ David R. Weir, 1993.

³⁵ Philip Payne, 1989.

³⁶ « *small farms can be ignored in an examination of the technological limits to non-agricultural specialization* »: George W. Grantham, 1993, p. 482.

POURQUOI LE MONDE RURAL GARDAIT-IL TOUTE SON IMPORTANCE ?

Pourquoi alors, malgré les évolutions de la productivité – qui baissaient la proportion de la population nécessaire à la production de subsistances – la proportion de la population active qui restait dans l'agriculture n'évoluait que très lentement ?

LES PROBLÈMES DE MESURE DU TRAVAIL EFFECTIVEMENT UTILISÉ PAR L'AGRICULTURE

La première explication était que l'activité agricole n'était pas uniquement tournée vers la production de subsistances. La population française ne se nourrissait bien sûr pas que de pain, et l'agriculture ne produisait donc pas que des céréales. Les autres cultures à destination du marché étaient une alternative tentante : la viticulture employait ainsi 2,3 millions de personnes en 1787, soit 8,2 % de la population³⁷. L'agriculture fournissait aussi des matières premières industrielles.

La deuxième explication peut venir de la pluriactivité des ruraux : il est possible qu'elle évoluait alors même que le nombre de personnes recensées comme des agriculteurs était constant. Grantham utilise les différentes mesures de la population agricole au début du XIX^e siècle pour montrer que, bien qu'il y ait eu des différences régionales, à peu près 20-25 % de la population étaient – selon les modalités du classement – assimilés ou non à la population agricole. Il est donc probable qu'elle joignait une activité agricole à une autre activité³⁸.

Il reste tout de même qu'il était – à technique donnée – possible de faire sortir de 5 à 15 % de la population active de l'agriculture sans danger pour l'approvisionnement en subsistances, contrairement à ce que pensait Braudel. Il reste que si le travail était disponible, il n'était pas mobile.

POURQUOI UNE PARTIE DU TRAVAIL SE DEVAIT DE RESTER RURALE

Il était plus facile de développer de nouvelles activités dans les campagnes où étaient les travailleurs que de les développer dans les villes en déplaçant les travailleurs. Cela permettait par exemple de ne mobiliser qu'une partie du travail familial et non pas d'imposer un changement d'activité à l'ensemble de la famille. Cela permettait aussi de répartir dans le temps les activités agricoles et non-agricoles, ce qui aurait été plus difficile dans un milieu urbain. Cette répartition était acceptée et voulue par les populations rurales : même à la fin du XIX^e siècle, alors que l'éducation primaire était obligatoire, les enfants des ruraux étaient souvent retirés de l'école par leurs parents quand les travaux des champs le demandaient. Voilà bien l'exemple d'un partage du temps de travail choisi par les ménages.

Plusieurs facteurs gênaient l'urbanisation de la population rurale : d'une part, l'agriculture avait des exigences exceptionnelles de travail sur de courtes périodes de temps qui imposaient qu'il y eut une réserve de travail disponible : mais nous avons déjà pris ce problème en compte dans notre calcul. D'autre part, la plus grande partie de la population rurale avait des liens avec le monde agricole, même si elle n'y travaillait pas : la possession d'un lopin de terre, l'occupation du chef de la maisonnée, ou simplement leur réseau social. L'approvisionnement des marchés locaux rendait nécessaire l'existence d'un certain nombre d'artisans qui avaient une activité mixte, artisanale et agricole. Les travailleurs de la proto-industrie eux-mêmes avaient des liens forts avec le monde rural, et avaient souvent une activité mixte.

³⁷ *Ibid.*, p. 494.

³⁸ *Ibid.*, p. 490.

Les besoins de l'agriculture et les caractéristiques des ruraux faisaient que le travail devait se déplacer jusqu'à eux, et non pas eux jusqu'au travail. Il nous semble que l'intégration dans l'économie marchande – essentiellement par la proto-industrie, mais aussi par l'agriculture commerciale – peut être une explication majeure de la croissance des économies n'ayant pas connu la Révolution Industrielle, et notamment de l'économie française au XVIII^e siècle. Ce qui nous mène à la question : comment se faisait cette mise au travail ?

COMMENT SE FAISAIT LA MOBILISATION DU TRAVAIL RURAL ?

Nous allons maintenant examiner la microéconomie des comportements ruraux. Nous avons vu que l'économie française disposait de « réserves » de travail rural : comment pouvait-elle les mobiliser ? C'est le principal problème que nous traitons ici.

Le mode de mobilisation le plus frappant, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, était le développement de la proto-industrialisation rurale. Il serait vain de construire un modèle « général » regroupant tous les problèmes et toutes les décisions qui préoccupaient les acteurs de l'économie rurale française au XVIII^e siècle, nous allons simplement ici rassembler les éléments de réponse à la question : qu'est-ce qui pouvait faire de la proto-industrie une part si importante et si grandissante de l'activité rurale³⁹ ? Nous allons tout d'abord chercher à répondre à cette question de la façon la plus simple possible, en traitant les ménages ruraux comme des firmes qui réagissaient essentiellement aux différences de rémunération entre les différentes activités. Cependant, nous verrons que ce n'est pas suffisant pour expliquer le phénomène dans toute son ampleur ; nous allons donc ensuite chercher à expliquer comment la modification des modes de consommation a-t-elle pu encourager le mouvement du travail d'un secteur à l'autre. Puis, nous nous pencherons sur certaines évolutions à long terme qui confirmeront nos réflexions dans le court terme.

LES MODÈLES DE COMPORTEMENT RURAL

LES MODÈLES LES PLUS SIMPLES DES MÉNAGES RURAUX

« Qu'est-ce qui détermine quantitativement la répartition du travail paysan entre les possibilités de gains par l'artisanat et le commerce et les possibilités de gains par l'agriculture ? [...] En premier lieu, le développement de nombreuses activités artisanales et commerciales dépend pour leur développement du fait que la distribution du travail agricole est très irrégulière dans le temps. [...] En second lieu, et c'est l'aspect principal, en de nombreuses situations ce n'est pas le manque de moyens de production alternatifs qui entraîne l'exploitation des possibilités de gain par l'artisanat ou le commerce, mais une situation de marché favorable pour ces travaux, au sens où ils rémunèrent mieux les efforts des paysans que l'agriculture⁴⁰. »

Chayanov

Le cœur du modèle

Nous étudions tout d'abord les modèles de Ho⁴¹ et de Pfister⁴², ce dernier étant une variante du premier. Le ménage rural dispose d'un nombre limité de facteurs de production : travail, capital et terre. Il

³⁹ C'est ainsi que la question est posée dans la littérature. Il nous semble toutefois qu'elle peut s'étendre à l'agriculture destinée à un marché étendu.

⁴⁰ « *What quantitatively determines the division of peasant labor between earnings from crafts and trade and from agriculture ? [...] First, very many crafts and trades depend in their development on the fact that the distribution of agricultural labor over time is very uneven [...]. Second, and this is the main thing, in numerous situations it is not at all the lack of means of production which calls forth earnings from crafts and trade, but a more favorable market situation for such work in the sense of its payment for peasant labor compared with that of agriculture* » : Aleskandr V. Chayanov, 1925 (1966).

⁴¹ Samuel P. S. Ho, 1984.

⁴² Ulrich Pfister, 1992.

peut produire soit des biens proto-industriels⁴³, soit des biens agricoles. Dans leur modèle, la production de biens agricoles ne demande pas de capital et celle de biens industriels ne demande pas de terre. Le ménage paysan n'a aucun pouvoir sur les marchés de ses productions : il ne peut pas y influencer les prix.

Il est facile de résoudre ce modèle en utilisant les outils de l'économie de la production : le ménage cherche à équilibrer la valeur du produit marginal qu'il obtient dans l'agriculture et dans l'industrie. En conséquence une modification de prix relatifs entraîne une modification des choix de production. C'est également le cas d'une modification de la répartition des biens de productions. Par le même raisonnement, étendu à un niveau plus agrégé, la quantité et la qualité des moyens de production disponibles dans chaque région déterminent si elle se spécialise dans les biens industriels ou les biens agricoles. Cela revient à faire une variation sur le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson traitant des avantages comparatifs.

Ce type de modèle est souvent utilisé dans les argumentations des historiens. En voici un exemple : « Dans les régions peu favorables à la culture des céréales, les concentrations existantes d'industries domestiques se densifièrent et de nouvelles concentrations apparurent. [...] Ce qui arriva au XVII^e et au XVIII^e siècle fut que la divergence s'approfondit à cause des progrès de l'approvisionnement agricole⁴⁴ ». Cette phrase est très semblable à l'argumentation de Ho, sinon que celui-ci insiste sur le rôle de la création de marchés interrégionaux dans la spécialisation⁴⁵. Tout ceci ne doit cependant pas être confondu avec l'argument plus subtil de Mendels sur les complémentarités subrégionales : il s'intéresse en effet d'avantage à la mobilité du travail entre différentes firmes⁴⁶.

Raffinements

Toutefois, présenter le modèle dans sa simplicité est une peu injuste pour l'argument. Des raffinements sont possibles, qui toutefois ne changent pas, à notre avis, le raisonnement.

Complémentarité des activités

La saisonnalité – ou, pour l'exprimer de manière plus technique, le fait que chaque processus de production partielle ne peut être entamé qu'en parallèle⁴⁷ – est une des caractéristiques qui distinguent l'agriculture de l'industrie, dans laquelle les processus de production partiels peuvent être commencés « en ligne⁴⁸ ». Cette différence est une source de complémentarité entre les deux activités, qui s'ajoute à l'utilisation de moyens de production différents. Ho l'intègre à son modèle en limitant la quantité de travail qui peut être utilisée dans l'agriculture. En conséquence, l'égalité entre la valeur marginale du produit dans l'agriculture et dans l'industrie ne peut être vérifiée que si l'industrie est assez intéressante pour entrer en compétition avec l'agriculture durant la saison agricole « pleine ».

⁴³ Contrairement à ce que Ho a l'air d'affirmer dans sa note 3, ces biens proto-industriels, produits pour un marché important, sont très différents des biens-Z introduits par Stephen Hymer & Stephen Resnick, 1969. Voir *infra*.

⁴⁴ « *In areas not very favourable for the production of cereals, concentrations of household manufacturing thickened and new ones arose. [...] What happened in the seventeenth and eighteenth century was that the divergence was accentuated by improvement on the side of the agricultural supply* ». Eric L. Jones, 1968, p. 69.

⁴⁵ Samuel P. S. Ho, 1984, p. 885.

⁴⁶ Franklin F. Mendels, 1981 (1992), p. 256-257. En fait, cette complémentarité se retrouve à plusieurs niveaux, y compris celui des villages : Liana Vardi, 1993.

⁴⁷ Nicholas Georgescu-Roegen, 1969, p. 516. Dans la mesure où nous citons l'article de Georgescu-Roegen – comme toute la littérature – il nous semble juste d'utiliser sa terminologie.

⁴⁸ « *I.e. a different process is started at each time of a chosen sequence* » (c'est-à-dire qu'un nouveau processus [de production] est commencé à chaque instant de la séquence [temporelle] choisie). *Ibid.*, p. 516.

Intensité des facteurs de production

L'hypothèse selon laquelle l'agriculture n'utilise pas de capital est bien sûr difficile à justifier. Cependant, elle n'a pas une importance cruciale : la seule chose nécessaire pour que le modèle fonctionne est que l'intensité des facteurs de production soit différente dans chaque secteur – ce qui se retrouve d'ailleurs dans les modèles de commerce international. Comme il semble évident que la terre jouait un rôle moins important dans l'industrie que dans l'agriculture, il n'est pas difficile de faire fonctionner le modèle. Il serait d'ailleurs même possible de considérer que la proto-industrie n'utilisait que du travail, comme le fait par exemple Mokyr, et d'exclure ainsi le capital⁴⁹.

Les conséquences pour le commerce ?

On peut objecter aux prédictions du modèle quant à l'organisation du commerce qu'il n'y avait que très peu d'échanges agricoles, et encore moins d'échanges céréaliers, entre les zones rurales⁵⁰. En conséquence le rapprochement avec l'échange international semble abusif. Cependant, la plupart des zones rurales commerçaient avec les zones urbaines. Il y avait donc *de facto* échange au travers d'un marché extérieur : c'est suffisant pour que les conclusions des modèles de commerce international soient applicables.

Certes, la consommation des biens non-échangeables nécessaires à la subsistance – comme les céréales – n'est pas substituable à la consommation des biens proto-industriels. Il fallait donc bien produire les biens nécessaires à la subsistance sur place. C'était en effet le cas : après un siècle de proto-industrialisation, les zones industrialisées restaient capables de produire leurs propres subsistances durant les années « communes »⁵¹. La « version régionale » du modèle ne peut donc pas s'appliquer à une alternative entre les biens de subsistance et les biens industriels.

Par contre, il peut s'appliquer à une alternative entre les biens agricoles échangeables et les biens industriels. Parmi les activités agricoles, il en existe de nombreuses qui pouvaient en effet être substituées à la proto-industrie : la viticulture⁵² et l'élevage⁵³ en étaient des exemples ; les biens ainsi produits pouvaient bien être échangés sur de longues distances.

L'introduction du marché du travail : une taille endogène des ménages

Les modèles de Ho et de Pfister – dans leur version principale – n'introduisent pas le marché du travail : ils présument que le choix entre loisir et travail a été résolu par les ménages de manière exogène au modèle⁵⁴. Pfister propose toutefois une variante introduisant un marché du travail sur lequel le ménage peut vendre sa propre force de travail, ou embaucher des travailleurs extérieurs pour un prix donné⁵⁵. Cela rend donc endogène la taille du ménage. Dans ce cas, les valeurs marginales des produits du ménage vont être égalisées au prix de marché du travail.

Ces modèles n'introduisent pas d'activité autre que l'agriculture ou la production proto-industrielle et font l'hypothèse de l'existence d'un marché du travail. Ces hypothèses sont discutables, mais sont moins

⁴⁹ Joel Mokyr, 1976, p. 137-144.

⁵⁰ Sur le commerce des grains, nous renvoyons à nouveau à George W. Grantham, 1997 et à Jean Meuvret, 1977.

⁵¹ Pour un exemple, voir Liana Vardi, 1993.

⁵² Voir Charles Tilly, 1964, p. 113-145, notamment les deux cartes p. 117 et 138 ; et Ernest Labrousse, 1944.

⁵³ Voir Jacques Mulliez, 1979 et Jean-Marc Moriceau, 1999.

⁵⁴ Samuel P. S. Ho, 1984, p. 883.

⁵⁵ C'est le principal point de Ulrich Pfister, 1992, p. 208.

importantes pour notre propos que le fait qu'ils n'intègrent pas le choix entre le travail et le loisir qui explique l'offre de travail des ménages ruraux. Nous sommes intéressés par l'augmentation éventuelle d'offre de travail par les ménages ruraux durant le siècle. Il est donc important pour nous d'étudier la formation de cette offre, et de ne pas la considérer comme exogène. Il nous semble alors utile de nous arrêter un peu sur la complexité de la décision de travail chez des agents qui étaient à la fois producteurs et consommateurs.

LE CHOIX DE TRAVAIL : UNE DIFFICULTÉ CENTRALE⁵⁶

Pourquoi s'intéresser particulièrement au problème du travail ?

Revenons en effet à l'augmentation que nous avons constatée du produit physique. Nous avons vu dans le chapitre précédent que l'industrie urbaine était en déclin relatif : c'est dire que l'augmentation de l'offre de travail rural a dû jouer un rôle dans la croissance du produit physique.

Bien sûr, d'autres phénomènes ont contribué à la croissance industrielle. L'augmentation du produit physique ne peut cependant pas être expliquée par l'accumulation du capital fixe : celui-ci était assez marginal dans la production industrielle. Le capital circulant, quant à lui n'y intervenait pas directement. Il est possible que la qualité du travail ait augmenté : mais pourquoi les ruraux ont-ils accompli cet investissement technique tout en gardant leurs qualifications agricoles ? De plus, les proto-industries les plus dynamiques demandaient du travail assez peu qualifié, comme le travail du lin. L'augmentation de la qualité des matières premières ne peut pas tout expliquer non plus : dans l'industrie lainière, par exemple, il est sûr que la surface des pièces produites a augmenté plus vite que la population, de 0,5 % par an⁵⁷. Plausiblement, donc – même si en faire la preuve serait un travail de longue haleine – l'augmentation de l'offre de travail rural a été un phénomène central de la croissance de la France au XVIII^e siècle.

On peut considérer le travail dédié aux activités domestique ou au loisir⁵⁸ dans les ménages ruraux comme une « réserve » disponible pour la production commercialisée. Cette réserve de travail était importante à cause de la structure de la production, notamment dans les campagnes. L'agriculture était une activité saisonnière : les ménages s'y consacrant disposaient de temps libre, notamment l'hiver : il était possible de consacrer ce temps libre soit à des activités domestiques, soit à des activités à destination du marché, par le biais d'un intermédiaire. De plus, la cellule de production était le plus souvent le ménage et non l'individu. Il était donc possible de réorganiser l'activité de manière à ce que les femmes et les enfants produisent pour le marché. L'évolution selon laquelle les réserves de travail pouvaient être mobilisées a été appelée par Jan de Vries une « révolution industrielle⁵⁹ ».

L'augmentation de l'offre de travail pourrait être expliquée dans le cadre des modèles que nous avons développés jusqu'à maintenant. Il est clair que les ménages ruraux étaient à la fois des unités de consommation et des unités de production. Ils dépendaient donc à la fois de la théorie du comportement de la firme et de la théorie du comportement du consommateur. Supposons qu'ils se trouvaient dans un environnement de concurrence pure et parfaite sur l'ensemble des marchés auxquels ils étaient confrontés.

⁵⁶ Sur les modèles de ménages ruraux : Inderjit Singh, Lyn Squire & John Strauss, 1986, p. 154-156, Grabowsky & Shields, 1996, chpt. 3, Pranab Bardhan & Christopher Udry, 1999, chpt. 2.

⁵⁷ Voir le chapitre I.

⁵⁸ Le terme « loisir » peut sembler anachronique. Nous désignons ainsi les périodes de repos, de fête, de sociabilité, etc... qui existaient dans l'économie paysanne du XVIII^e siècle. Voir par exemple Jean-Pierre Gutton, 1979.

⁵⁹ Jan de Vries, 1994.

Leur comportement est alors dans la plupart des cas « séparable »⁶⁰ : c'est-à-dire que l'on peut traiter des choix de production et de consommation de manière séparée. Notamment, les préférences du ménage n'auraient pas influencé la quantité de travail qui était utilisée par le ménage en tant que firme. Par contre, elles auraient bien eu un rôle dans le choix du temps consacré au travail et au loisir. Une baisse du prix des biens de consommation pourrait ainsi avoir un effet sur la quantité de loisir que le ménage se réserverait ; mais elle n'aurait pas d'effet sur la quantité de travail utilisé par le ménage en tant que firme.

Ce résultat pourrait nous permettre de continuer notre étude : nous pourrions après tout négliger la différence entre « le travail utilisé par le ménage » et « le travail vendu par le ménage sur le marché », dans la mesure où au sein de la proto-industrialisation la relation de dépendance des travailleurs aux marchés ne dépend pas de la relation salariale. Cependant, l'hypothèse de séparabilité que nous avons introduite mérite au moins d'être discutée. Ce problème forme la pierre d'angle du livre de Chayanov⁶¹. Son point de départ est que l'imperfection du marché du travail empêche d'utiliser celui-ci pour évaluer convenablement le prix du travail paysan.

« Il pourrait être affirmé le paysan peut toujours évaluer la valeur de son travail grâce aux salaires qu'il observe dans la réalité près de lui. Cela n'est pas vrai, car la location de son travail n'est pour le paysan qu'une des manières de l'utiliser et, de plus, dans la majeure partie des cas, ce n'est pas une manière avantageuse. L'évaluation subjective de l'effort nécessaire pour gagner un rouble marginal sur sa propre ferme sera presque toujours inférieure à l'estimation de la pénibilité de la location de son travail, puisque le paiement du travail sur sa ferme est plus élevé que le salaire⁶². »

L'imperfection du marché du travail a pour conséquence la non-séparabilité des décisions économiques des paysans : si le travail sur la ferme est le seul moyen avantageux pour le paysan de trouver une rémunération à son travail, la décision de production sur la ferme dépendra de la consommation que souhaite le paysan.

Les signes de la non-séparabilité du comportement des ménages

La non-séparabilité du comportement des ménages pourrait avoir eu des causes multiples. Nous allons montrer qu'au moins une de ces causes était présente : l'imperfection du marché du travail. Mais nous aurions pu choisir aussi de nous pencher sur l'imperfection du marché des biens de consommation. On peut même aller plus loin et montrer que les deux imperfections coexistaient : on peut par exemple considérer le loisir comme un temps de consommation indispensable à la transformation des biens en utilité⁶³. Dans ce cas, comme le loisir n'est pas échangeable, le marché des biens de consommation comme celui du travail présente des imperfections qui entraînent la non-séparabilité.

Nous ne le faisons pas. Dans le cas qui nous occupe, il est assez facile de montrer que les marchés de travail étaient en effet imparfaits. Ceci peut se faire selon deux approches : soit en soulignant les raisons a

⁶⁰ Voir par exemple Chihiro Nakajima, 1969.

⁶¹ « In other words, we can state positively that the degree of self-exploitation of labor [i.e. labor supply] is established by some relationship between the measure of demand satisfaction and the measure of the burden of labor » (« En d'autres termes, nous pouvons affirmer que le degré d'auto-exploitation du travail [c'est-à-dire l'offre de travail] est établie par quelque relation entre la mesure de la satisfaction de la demande et la mesure de la pénibilité du travail »). Aleskandr V. Chayanov, 1925 (1966), p. 81.

⁶² « It may be said that in the reality around him the peasant can always evaluate his labor in accord with wages existing somewhere nearby. This is not correct, because hire is for the peasant only one of the possible instance of making use of his labor, and, moreover, in the majority of instances it is not an advantageous one. The subjective evaluation of drudgery of winning the marginal rouble on his farm will almost always be less than when hiring himself out for work, since payment on his farm is higher than wages ».

⁶³ C'est ce que fait Gary S. Becker, 1976.

priori pour lesquelles ils devraient l'être, soit en signalant les conséquences *a posteriori* de leurs imperfections. Empruntons ces deux voies successivement.

La principale raison *a priori* de l'imperfection du marché du travail était que le travail n'était pas un bien homogène. Le travail engagé, par exemple, demandait à être surveillé, ce qui n'était pas le cas du travail issu du ménage. S'il était possible de transformer le travail domestique en travail engagé dans l'intérêt du ménage durant la saison « pleine » des travaux agricoles – quand les rémunérations offertes sur le marché du travail étaient plus importantes que celles du travail dans le ménage – l'inverse était beaucoup plus difficile. Certes, il était possible d'engager des domestiques pour les intégrer à la force du travail du ménage : ils étaient rémunérés grâce à un salaire en nature et en argent, parfois en proportion du produit du ménage⁶⁴, et leurs employeurs pouvaient leur demander d'accomplir les mêmes tâches que celles des membres du ménage. Mais leurs contrats étaient le plus souvent limités : ils étaient engagés à l'année. Cette dépense était bien sûr inaccessible pour la plupart des ménages proto-industriels : elle revenait en effet à payer une marge sur leur productivité durant la saison « creuse » pour avoir le droit de les garder durant la saison des moissons. En conséquence, les domestiques ne pouvaient être trouvés que dans les fermes les plus importantes. Il n'était pas véritablement possible d'engager du travail pour le rendre « domestique ». Les ménages n'étaient donc pas confrontés à un marché pour le travail parfait.

Le principal symptôme de cette absence est que la loi du prix unique n'était respectée que durant la saison pleine de travaux agricoles. En conséquence, durant la saison creuse, les salaires n'étaient pas en relation avec ce qui pouvait être gagné dans le ménage lui-même. Dans le pays de Caux, le salaire des fileuses se plaçait entre neuf et douze sous par jour. Le salaire des moissonneuses était de douze sous⁶⁵. Si l'on accepte l'estimation de Lavoisier, le ratio des salaires agricoles durant la saison pleine et la saison creuse était de 3 à 2⁶⁶ : cela place le salaire des travailleuses agricoles durant la période creuse à 8 sous, soit moins que ce qu'elles pouvaient gagner en tant que travailleuses domestiques. Prenons un autre exemple : à Montigny, le salaire des tisserands était de 1 livre tournois par jour, alors que le salaire des travailleurs agricoles variait entre 10 et 15 sous⁶⁷. Si l'on prend en compte la rémunération de la compétence et du capital, il est possible que le salaire de la période des moissons ait été équivalent à celui des tisserands ; ce n'était pas le cas du salaire hors saison.

L'ÉTUDE DES MODÈLES NON-SÉPARABLES

Il est donc justifié de construire des modèles prenant en compte cette non-séparabilité. Il est toutefois possible, même sans marché du travail, de retrouver les propriétés qui nous intéressent.

Présentation des modèles alternatifs

Il existe plusieurs manières de traiter du problème des ménages.

Un des articles qui a eu le plus d'influence sur le sujet a été écrit par Hymer et Resnick⁶⁸ : ils supposent qu'il n'existe pas de marché du travail. Ils introduisent trois types différents de biens. Les paysans

⁶⁴ Pour quelques éléments sur le sujet – même si c'est en fait une approche très différente – voir Ernest Labrousse, 1970 (1993)-a. Labrousse s'intéresse essentiellement à l'évolution globale des salaires agricoles, mais fait aussi allusion aux problèmes que nous discutons ici.

⁶⁵ Gay L. Gullickson, 1986, p. 72.

⁶⁶ Antoine-Laurent de Lavoisier & Jean-Claude Perrot (Éditeur scientifique), 1791 (1988), p. 168-169. Il affirme – pour la fin de la période – que le salaire d'un travailleur agricole était de 1 L. 10 s. durant les moissons et 1 L. le reste du temps.

⁶⁷ Liana Vardi, 1993, p. 133. Il y a 20 sous dans une livre.

⁶⁸ Stephen Hymer & Stephen Resnick, 1969.

produisent à la fois des biens agricoles F – lesquels sont échangés dans un marché concurrentiel où les paysans sont « price takers » – et des biens domestiques Z – qui ne sont pas échangeables. Leur consommation se compose de ces deux biens et d'un bien manufacturé M. L'expression de « biens-Z » a eu du succès dans la littérature : ils y sont cependant souvent traités comme des biens manufacturés proto-industriels, alors qu'en fait, dans le modèle initial, ils ne sont pas échangeables. Au contraire Hymner et Resnick soulignent qu'ils ont davantage de similarités avec le loisir⁶⁹, et doivent être traités comme l'est celui-ci dans les modèles de dualisme⁷⁰. Ce cadre leur permet de vérifier les effets des modifications de prix des biens F et M sur les choix de production. Comme les facteurs de production ne sont pas utilisés avec la même intensité pour la production de Z et de F, ils peuvent aussi discuter les liens entre la disponibilité des facteurs de production et le prix des biens.

Nakajima a présenté l'ensemble des conséquences théoriques possibles de ce modèle⁷¹. Il en a aussi étudié des variations selon que les marchés du travail et de la production existent ou non ; si les deux existent, nous nous trouvons en face des deux problèmes séparables habituels, celui du consommateur et celui de la firme, qui sont faciles à résoudre.

Une fois que le cœur du modèle initial, qui repose sur l'existence de trois types de biens différents, est compris, ses variations n'apportent pas de surprises. Gary Becker a par exemple développé les problèmes liés aux modifications de la productivité du « temps de consommation »⁷² : cela peut être vu comme une modification de la fonction d'utilité introduisant sa non-séparabilité entre Z et M. La notion de « révolution industrielle » de Jan de Vries⁷³ peut aussi être comprise avec les mêmes outils : il s'agit essentiellement d'une utilisation historique du modèle de Becker.

Les conséquences de ces modèles

Dans son principe, le même modèle peut être utilisé dans notre contexte. Précisons tout d'abord ce que sont alors les biens F, Z et M. Le bien-F regroupe les biens de marché produits par les ménages : à la fois les produits de l'agriculture destinés au marché et les produits de la proto-industrialisation. La spécialisation dans l'un ou dans l'autre de ces types de biens nous renvoie aux théories ricardiennes de l'échange. Le bien-Z regroupe les biens domestiques non-échangeables, incluant à la fois l'agriculture de subsistance, le temps de consommation, le loisir, les autres biens proprement domestiques, etc. Finalement le bien-M représente un panier de biens agricoles et manufacturés, que le ménage peut se procurer pour sa consommation⁷⁴. Dans ce cadre, la non-existence des marchés du travail a une influence sur le mode de production de l'économie. La production de biens destinés à l'économie de marché a lieu à l'intérieur des ménages, et non pas dans des firmes extérieures. Cela correspond à ce que nous savons du fonctionnement de l'économie française, et notamment de la proto-industrialisation.

Admettons l'importance de ce mode de production. Les ruraux restent des « price-takers »⁷⁵ par rapport au bien-M et au bien-Z, de même qu'ils le seraient par rapport au salaire et au prix de la consommation

⁶⁹ *Ibid.*, p. 497. Cette définition des biens-Z ne correspond toutefois pas exactement à celle de Becker (Gary S. Becker, 1965), comme le souligne Jan de Vries, 1994, p. 256.

⁷⁰ Amartya Sen, 1966.

⁷¹ Chihiro Nakajima, 1969.

⁷² Gary S. Becker, 1965.

⁷³ Celui-ci remarque que l'augmentation de l'offre de travail des ménages a eu un rôle dans la croissance de la production avant même le début de la révolution industrielle, d'où le terme « révolution industrielle » : Jan de Vries, 1972, et Jan de Vries, 1994.

⁷⁴ La différence entre F et M repose sur le fait que le bien F est un bien spécialisé que le ménage ne pourrait pas vraiment consommer directement (par exemple le fruit du travail d'un tisserand) alors que M est un panier de ces biens spécialisé (par exemple les mêmes tissus, mais « finis », joints à d'autres biens de consommation : la ferblanterie, d'autres tissus, des produits agricoles, etc....)

⁷⁵ C'est-à-dire que leurs actions ne peuvent pas avoir d'influence sur les prix.

dans un modèle séparable. Les entrepreneurs désirant faire travailler les ménages ruraux doivent donc prendre en compte deux facteurs de production. D'une part, le caractère « supérieur » ou non du bien-Z⁷⁶ et d'autre part le rapport entre le prix de la production à destination du marché des ménages – le bien-F – et le prix de leur consommation de biens de marché – le bien M. Le rapport entre le prix du bien-F et le prix du bien-M peut en effet être considéré comme l'équivalent d'un salaire réel. Plus il est élevé, plus le ménage aura des raisons de consommer des biens achetés sur le marché, et donc plus le ménage aura de raisons de produire des biens à destination du marché.

De même qu'une augmentation du salaire réel, une augmentation du prix relatif du bien-F par rapport au bien-M – soit par une baisse du prix des biens de consommation disponibles sur le marché soit par une augmentation du prix des biens produits à destination du marché – a un effet sur le choix de production du ménage rural. Cet effet peut-être subdivisé en deux phénomènes : un effet de substitution rend la production du bien-F – et donc la consommation de bien-M – plus attirante que la production et la consommation de bien-Z. Mais la richesse globale des ménages est augmentée. Si le bien-Z est un bien « supérieur », il est possible qu'il devienne alors relativement plus recherché que le bien-M. Cette hypothèse peut sembler surprenante si l'on pense que le bien-Z est formé en partie de biens de mauvaise qualité : le vêtement cousu dans le ménage ou la toile tissée pour la consommation personnelle ne sont pas de la qualité de biens fabriqués par des professionnels. Mais ce n'est pas tout : il est aussi formé de loisir, d'hygiène, de temps passé à la sociabilité, *etc.* Un effet richesse⁷⁷ important peut provoquer l'existence d'une courbe de production de bien-F « penchée vers l'arrière » (*backward bending*)⁷⁸ – parfaitement similaire aux courbes d'offre de travail « penchées vers l'arrière » que des économistes ont supposé exister pour certaines catégories sociales⁷⁹.

Cet effet richesse pouvait être important. À court terme notamment, quand les ruraux se voyaient offrir un gain exceptionnel – suite par exemple à une bonne récolte – il est plausible qu'il était prédominant⁸⁰ : dans ce cas, les ménages choisissaient simplement de travailler moins. Si l'argument est plausible à court terme, il l'est moins à long terme : face à des occasions d'enrichissement supérieures sur une longue période, les ménages pouvaient choisir de s'intégrer de plus en plus au marché en adaptant leurs capacités de production. Cela ne peut pas être abordé avec les modèles que nous venons de développer car ces derniers ne prennent pas en compte l'évolution des capacités de production. Pour savoir ce qu'était vraiment le comportement des ménages, il faut passer d'un développement théorique à un développement théorique.

LES MODIFICATIONS DES COMPORTEMENTS RURAUX

Après avoir développé un modèle théorique plausible du comportement rural, nous avons vu que ses conclusions sur le comportement des ménages ruraux n'étaient pas univoques. Nous allons maintenant rechercher des signes du fait que les ruraux ont bien augmenté leur participation à l'économie marchande dans ce que nous savons empiriquement de leur comportement.

⁷⁶ Un bien supérieur est un bien dont la part dans la consommation augmente lorsque la richesse des ménages augmente.

⁷⁷ C'est-à-dire le changement de la structure de la consommation des ménages selon leur aisance. La consommation de « biens inférieurs » baisse quand l'aisance des ménages augmente. La pomme de terre en est un exemple.

⁷⁸ C'est-à-dire produire moins – et non pas plus – de bien-F en cas d'augmentation de son prix.

⁷⁹ Même si parler de l'existence d'un « objectif de revenu » (*target income*) au-delà duquel le ménage n'est pas prêt, quels que soient les prix, à produire plus, en est une approximation injuste pour la complexité de la prise de décision des ménages : Peter Mathias, 1979.

⁸⁰ Voir l'argument présenté, par exemple, dans Maurice Aymard, 1983 : il se penche plutôt sur les effets d'une mauvaise récolte, mais l'argument est symétrique.

Nous étudierons deux symptômes différents de cette intégration : d'abord la consommation accrue de biens-M puis la modification des capacités de production pour produire plus de biens-F.

LES ÉVOLUTIONS DE LA CONSOMMATION

Commençons par rechercher s'il existait des signes d'une mutation de la consommation dans les campagnes.

Un examen hors de notre période

Il semble que cela soit le cas, même si ces signes prenaient parfois des formes inattendues. Ainsi Jan de Vries a eu quelques surprises en examinant la consommation de la paysannerie de la Frise au travers des inventaires après décès⁸¹ :

« Comment est-ce que les paysans de la Frise utilisaient leur revenu ? [...] Ils évitaient le piège qu'aurait été l'utilisation de leur revenu pour courir après des parcelles de terre. [...] Ils évitaient aussi l'achat de chevaux superflus [...]. Malgré ces économies, les dépenses en biens de capital formaient une part importante du budget paysan [...]. La demande en biens de consommation n'augmentait pas à la même vitesse que celle de biens de production. Il est aussi possible que la demande de biens de consommation avait souffert de la forte demande pour les objets d'or et d'argent⁸². »

Le bon modèle devrait donc peut-être insister sur « la motivation colossale pour l'accumulation et l'acquisition qui caractérise la majorité de la paysannerie européenne⁸³ » plutôt que sur la diffusion des biens de consommation manufacturés et agricoles. Dans ce cas, la vieille idée selon laquelle la propension à épargner des ruraux aurait été trop importante est peut-être valable. Ou peut-être faut-il élargir la catégorie « biens de consommation » pour y inclure les métaux précieux ?

Nous disposons de quelques sources pour étudier l'éventuelle transformation de la consommation dans la France du XVIII^e siècle.

Les budgets

La source d'information potentiellement la plus importante est formée par les budgets. Depuis Vauban, les techniques de reconstruction des budgets populaires ont évolué, et se sont perfectionnées⁸⁴. Mais beaucoup de ces recherches portent plutôt sur les travailleurs urbains, souvent même sur une seule catégorie de la population, dont la représentativité n'est pas sûre. Enfin, l'objectivité des auteurs peut être mise en doute : ils avaient souvent des raisons morales ou théoriques de présenter la situation comme si elle avait été pire qu'elle ne l'était. De plus, même si on pouvait faire confiance à certains de ces budgets, il faudrait qu'ils portent sur les mêmes individus, dans les mêmes régions, à différentes dates pour être

⁸¹ Jan de Vries, 1975.

⁸² « *How did the Friesian peasant dispose of their income ? [...] They avoided the trap of using their income to chase after parcels of land. [...] They also avoided the purchase of superfluous horses [...]. Despite these economies, the expenditure on capital goods bulked large in the total peasant budget [...]. The demand for consumer goods did not keep pace with producer goods. Conceivably, it also suffered from a higher demand for gold and silver objects* » : Ibid..

⁸³ « *The colossal stimulus to accumulation and to acquisition [which] is the characteristic of the majority of the European peasantry* » : Aleskandr V. Chayanov, 1925 (1966), p. 89, donnant l'opinion d'Ernst Laur, et commentant que « *the same stimuli, though not in such an obvious way, are found in many strata of the Russian peasantry* » (« la même motivation, même si elle n'est pas aussi évidente, se retrouve dans de nombreuses couches de la paysannerie russe »).

⁸⁴ Voir Michel Morineau, 1972 et Daniel Roche, 1997, p. 67-85.

comparables. La plupart du temps, seules les dépenses de subsistance sont rapportées, et non le reste de la consommation.

Il est cependant possible de donner certains chiffres : en 1763, d'après la « Société royale d'agriculture de la généralité de La Rochelle », un salarié rural devait dépenser 26 livres et 6 sous pour ses habits, sabots et meubles auxquels s'ajoutaient 7 livres et 2 sous pour les chandelles et la blanchisserie⁸⁵. À la même période, Villeneuve rapporte qu'un artisan urbain devait dépenser 40 livres en habits, sans préciser son âge ou son revenu⁸⁶. Il n'est pas possible d'en conclure grand-chose.

Inventaires après décès

Des inventaires après décès portant sur la France du XVIII^e siècle nous sont parvenus. Dans la juridiction de Paris, ils étaient obligatoires si l'un des héritiers était mineur ou se trouvait à l'étranger au moment de la mort. On les retrouve dans les archives des juridictions seigneuriales⁸⁷. Ils n'ont cependant pas été utilisés complètement par les historiens régionaux : ces archives sont abondantes, non classées... et parfois simplement perdues. De plus, leur sincérité a été mise en doute : « Les milliers d'inventaires après décès qui encombrant les liasses venues des anciennes justices seigneuriales offrent les défauts habituels de cette catégorie de documents : incomplets souvent, peu sincères parfois. Au moins apportent-ils, avec l'habituel cortège de dettes actives et passives, des renseignements utiles sur le cheptel des défunts, sur les façons pratiquées, les semences effectuées, les récoltes obtenues⁸⁸ ». Quand ils les ont utilisés, les chercheurs ont privilégié les patrimoines fonciers et immobiliers plutôt que les signes de la possession de biens de consommation.

Cependant, cette tendance est moins forte chez les historiens culturels, ou même chez ceux qui s'intéressent plus à la société qu'à l'économie. Il est possible, au travers de leurs ouvrages, de trouver des signes d'une croissance de la consommation, même s'ils sont moins clairs dans les zones rurales que dans les zones urbaines, surtout à Paris⁸⁹. Bien sûr l'objet principal de ces études n'est pas économique : les éléments qu'elles apportent sont plus souvent qualitatifs que quantitatifs. En conséquence, il est parfois possible de repérer des évolutions sur la longue durée, mais rarement d'être plus précis. Des informations qualitatives sur les stocks de biens de consommation durables seraient utiles, mais elles sont rares. De même, le remplacement de biens produits au sein du ménage par des biens similaires achetés sur le marché, ou l'amélioration de la qualité des biens de consommation en général ne sont pas toujours faciles à identifier.

Penchons-nous sur deux catégories de biens : les meubles⁹⁰ et les textiles⁹¹.

Les villes montraient l'exemple en matière de transformation des habitudes de consommation ; elle se faisait avec retard dans les campagnes. Mais il serait faux de croire qu'elle était similaire. « Les rythmes urbains et villageois tels qu'on peut les reconstituer aujourd'hui sont différents : ici, la rareté et la précarité imposent solidité, nécessité de durée, faible vitesse de renouveau, le mobilier est robuste, le progrès se lit en marge, sur les décors, sur le bois plus ou moins riche [...] ; là, [...] le progrès se traduit dans les formes qui permettent moins d'homogénéité, plus d'individualité [...] ». De plus, différentes régions avaient des

⁸⁵ Michel Morineau, 1972, p. 226.

⁸⁶ Daniel Roche, 1997, p. 80.

⁸⁷ Micheline Baulant, 1975, p. 505.

⁸⁸ Pierre Goubert, 1977, p. 151. Ils forment cependant la base de la description des situations individuelles qui suivent dans ce chapitre.

⁸⁹ Daniel Roche, 1981 et Annik Pardailhé-Galabrun, 1988.

⁹⁰ Daniel Roche, 1997, p. 181-208, Suzanne Tardieu, 1976.

⁹¹ Daniel Roche, 1997, p. 209-237.

manières différentes d'exprimer les distinctions sociales, et donc les progrès de la consommation : différentes couleurs, différents meubles et différents bois⁹². Même dans les campagnes, lentement, le coffre était remplacé par la commode ou l'armoire. En Alsace, il y avait des armoires dans 20 % des inventaires après décès en 1700 et dans 54 % d'entre eux durant la Révolution ; il restait cependant alors des coffres dans 89 % d'entre eux⁹³. Dans le Vexin, les oreillers se faisaient plus communs⁹⁴. Dans la plupart des régions, le nombre de lits par ménage augmentait en même temps que la qualité de la literie. Dans le Maine, « la clôture et la garniture se modifient, la plume d'oie cède du terrain à la plume de poulet, la couverture unique d'un tissu grossier de laine et de chanvre mêlés est troquée contre des couvertures de laine verte, de laine blanche, que complètent des pelisses de peau de mouton ou de chien ; les rideaux sont complets ; les draps [...] se transforment⁹⁵ ». Les chaises prenaient la place des tabourets et des bancs : en Alsace, les chaises se trouvaient dans 10 % des inventaires et les fauteuils dans 3 % en 1700. En 1789, les proportions étaient respectivement de 59 % et 6 %⁹⁶. « Aux marges du royaume, la 'mode progresse à pas modérés', mais le constat n'est guère différent en Ile-de-France, dans le Vexin, en Brie, en Bourgogne, en Bretagne, en Touraine⁹⁷ ».

L'histoire des tissus dans les campagnes présente à peu près les mêmes caractères : les habitudes de consommation se transformaient, même si c'était manière plus lente que dans les villes⁹⁸. Cette évolution se retrouve de manière presque caricaturale dans la diffusion des cotonnades, comme le dit un témoin : « J'ai vu le commencement des cotons et des cotonnades. Les dames les plus riches s'en paraient d'abord, puis les femmes du commerce et enfin les domestiques et même les pauvres, ensuite les toiles d'Oranges et les indiennes sont venues aussi à la mode chez les grandes dames puis chez les autres femmes comme on le voit à présent⁹⁹ ». L'originalité de l'évolution du vêtement est que les premières mutations touchèrent non pas les habits extérieurs – ce à quoi on aurait pu s'attendre dans une culture d'apparence – mais le linge. Dans la Brie, par exemple, le nombre de chemises disponibles augmenta durant le siècle¹⁰⁰ : ce mouvement se retrouve ailleurs dans le royaume. Cependant, même les vêtements extérieurs se transformaient : en Bretagne, les couleurs se faisaient bien plus fréquentes¹⁰¹.

Il est possible de rassembler d'autres signes des modifications des habitudes de consommation : d'autres biens de consommation durables se répandaient : les bijoux, les ustensiles de cuisine, les miroirs ; la qualité des habitations s'améliorait. Ceci est renforcé par l'étude de M. Baulant sur 35 inventaires après décès de la région de Meaux en 1700 et en 1750¹⁰². Ils ne sont pas tout à fait comparables, mais leur valeur moyenne avait augmenté de 47 %, et ils se caractérisaient par une diversification des biens qu'on y trouvait : « En outre les chandeliers, la faïence et le verre étaient plus répandus, de nouveaux tissus étaient apparus et le vêtement féminin avait changé ». S'agit-il d'un exemple exceptionnel ? M. Baulant a ensuite cherché à étendre son travail en calculant un index synthétique de la qualité de vie s'appuyant sur la

⁹² *Ibid.*

⁹³ Jean-Michel Boheler, 1995, t. 2, p. 1634-1635, cité dans Daniel Roche, 1997, p. 204, comme la majeure partie de l'information que l'on peut trouver ici.

⁹⁴ F. Waro-Desjardin, 1993.

⁹⁵ Anne Fillon, 1989a. Cité dans Daniel Roche, 1997, p. 201.

⁹⁶ Jean-Michel Boheler, 1995, t. 2, p. 1538-1639.

⁹⁷ Daniel Roche, 1997, p. 204 prend en compte un grand nombre d'informations issues de mémoires de maîtrise non-publiés. Pour plus d'information sur les inventaires après décès, voir Philippe Haudrère, 1992 et Jean-Christian Bans & Patricia Gaillard-Bans, 1984.

⁹⁸ Micheline Baulant, 1975, Jean-Michel Boheler, 1995, p. 1663-1673, Nicole Pellegrin, 1987, Jean-Marc Moriceau, 1994, p. 754-769. De nouveau, Daniel Roche, 1997 utilise de nombreux mémoires de maîtrise non-publiés.

⁹⁹ Anne Fillon, 1989b, p. 66-67. Cité par Daniel Roche, 1997, p. 234.

¹⁰⁰ Micheline Baulant, 1975.

¹⁰¹ Daniel Roche, 1997, p. 234.

¹⁰² Micheline Baulant, 1975.

présence de certains biens dans les inventaires après décès de la période 1598-1650 et de la période 1751-1790. Son index est en forte croissance. Remarquablement, il ne semble pas exister dans la région de Meaux d'écart de croissance entre les zones urbaines et les zones rurales, même si les zones rurales étaient en retard en niveau¹⁰³.

D'autres modifications des habitudes de consommation sont inattendues, et donc plus difficiles à mesurer – comme la diffusion du café dans les campagnes alpines¹⁰⁴, et la croissante consommation festive¹⁰⁵, *etc.* L'extension de l'activité des colporteurs est aussi le signe d'une modification des habitudes de consommation : ils diffusaient de nouveaux biens tels que les rubans, la dentelle, les mouchoirs, les livres, *etc.*

Conséquences

Que pouvons-nous en conclure ? Même si les habitudes de consommation changeaient, cette mutation n'était pas très rapide. Quantitativement, elle était même assez lente. Il n'est pas certain que les ménages ruraux aient absorbé une grande partie de la production supplémentaire de l'économie d'échange. C'est toutefois possible. Mais nous n'avons pas besoin que cela soit le cas pour justifier le mécanisme que nous défendons. Les changements qualitatifs de la consommation rurale semblent être établis. Il semble donc bien que les ménages ruraux réagissent aux mutations de l'économie en s'intégrant de manière plus forte à celle-ci – au moins par leur consommation. Nous allons donc maintenant examiner rapidement les exemples que nous avons de ménages ruraux qui, sur le long terme, choisissent d'augmenter leur offre de travail à l'économie d'échange. Nous en profiterons pour montrer que leurs motivations allaient au-delà des nouvelles possibilités de consommation : les ruraux étaient souvent économiquement dynamiques, et prêts à saisir les occasions qui se présentaient de s'enrichir.

ÉVOLUTION À LONG TERME DES COMPORTEMENTS RURAUX

Hoffman a étudié un ensemble d'entreprises agricoles dispersées en France ; il a montré que le taux annuel d'augmentation de la productivité des facteurs y variait entre 0,16 % et 0,31 % par an durant la deuxième moitié de XVIII^e siècle. Il a aussi montré que les facteurs explicatifs de ces différences étaient le contexte politique général, l'importance de la demande des villes proches et l'accessibilité des réseaux d'échange¹⁰⁶. Les caractéristiques de l'accès au marché ont donc joué un rôle important dans la mobilisation des capacités rurales.

Nous allons ici donner d'autres exemples du fait que, tout au long du siècle, le nouvel environnement économique a eu des effets sur les capacités de production des ménages ruraux.

L'évolution du contexte économique à long terme

Les modifications des habitudes de consommation encourageaient les ruraux à intensifier leur intégration dans l'économie marchande ; il fallait cependant aussi que l'occasion s'en présente, et qu'elle soit durable. En effet, la question n'est pas de savoir si les ruraux réagissaient chaque année aux modifications de prix qui se présentaient à eux : c'est peut-être même faux, dans la mesure où le système pouvait présenter une

¹⁰³ Micheline Baulant, 1989, notamment p. 290-291.

¹⁰⁴ Anne Radeff, 1996, p. 352-353.

¹⁰⁵ Sur l'importance des consommations collectives, voir Henri Mendras, 1976, p. 73-90.

¹⁰⁶ Philip T. Hoffman, 1996, p. 130 p. 191-192.

forte inertie. Beaucoup de leurs choix importants – comme l'investissement en métiers et en connaissances techniques et le désinvestissement en terre – ne pouvaient être faits que si les ruraux avaient des raisons de croire que les modifications de leur contexte économique étaient durables. Ceci impliquait parfois une mutation du contexte institutionnel dans lequel ils étaient intégrés.

Certes, l'aversion au risque des paysans a pu aider de manière autonome à la diversification de la production rurale. En effet, même si les crises agricoles pouvaient se propager dans le secteur industriel, la diversification permettait de réduire les effets d'une mauvaise récolte. L'augmentation de la flexibilité du travail durant les périodes difficiles montre qu'elle était possible. Il n'est pas sûr cependant que cette aversion au risque aurait été suffisante sans des mutations à long terme.

Prenons par exemple le cas des tisserands de draps. L'acquisition de leur technique et de leur matériel avait un coût fixe important. Il fallait donc qu'il soit justifié par une confiance dans la stabilité des conditions économiques¹⁰⁷. En Catalogne¹⁰⁸, cela se fit par la création de microguildes dans les villages, mais nous n'avons pas d'exemples de ce type en France. Il est possible que les partenaires des ruraux, essentiellement les marchands urbains, aient trouvé des moyens de rendre crédible leur engagement à établir une relation économique stable. Il est aussi possible que les ruraux eux-mêmes se soient organisés par la création ou le développement de nouveaux circuits de commercialisation ; nous allons en voir des exemples.

Les adaptations à long terme

L'un des moyens à long terme de s'adapter à l'environnement économique est de modifier ses investissements de manière à modifier ses capacités de production. Si les motivations pour s'intégrer à l'économie d'échange, par exemple au travers de la proto-industrialisation, sont importantes, on s'attend donc à ce que les ménages ruraux échangent certaines de leurs capacités de production agricoles pour des capacités de production industrielles.

C'est bien ce que l'on constate dans le village de Montigny¹⁰⁹. Au début du XVIII^e siècle, il était encore essentiellement agricole. Durant les périodes difficiles, le tissage y était déjà une source privilégiée de revenu alternatif. Mais les habitants se considéraient avant tout comme des paysans, et favorisaient les activités agricoles quand ils le pouvaient. Les principaux tisserands permanents étaient ceux dont la fortune avait décliné, ou bien les plus jeunes enfants ; il s'agissait donc d'un choix opéré sous la contrainte. Cette situation changea durant le siècle, surtout après les crises agricoles des années 1740. La taille de la population augmenta ; la terre se fit donc relativement plus rare. Mais il y avait aussi de plus en plus de demande pour une production proto-industrielle. En conséquence, de plus en plus de paysans « moyens » décidèrent de se consacrer de manière majoritaire au tissage. « Au fur et à mesure que les espoirs d'autosuffisance – c'est-à-dire la capacité de chacun à survivre simplement des activités de la ferme – reculaient, la paysannerie se détacha de la terre. Un seuil avait été franchi au-delà duquel il ne semblait plus raisonnable de se débattre pour conserver une ferme dont la viabilité était discutable¹¹⁰ ». Les modes de transmissions inter-générationnelles se transformèrent : la terre fut distribuée de manière plus égalitaire

¹⁰⁷ D'ailleurs, l'industrie de la laine était moins dynamique que celle du lin : faut-il y voir un effet de l'importance de ces coûts fixes ?

¹⁰⁸ Jaume Torras Elias, 1998.

¹⁰⁹ Liana Vardi, 1993, p. 110-121.

¹¹⁰ « As hopes of self-sufficiency – that is, the ability to survive from farming activities – receded, the peasantry retreated from the land. A threshold had been crossed beyond which it no longer seemed worthwhile to struggle to hold on to a farm whose viability was questionable » : *Ibid.*, p. 117.

entre les enfants. Le but de la répartition des héritages n'était plus de conserver ou de créer des exploitations viables, mais de donner à chacun un actif nécessaire à la levée éventuelle de capital. La diminution de la taille des exploitations les rapprocha aussi du jardinage ; il ne permettait pas en lui-même de vivre, mais il donnait la possibilité au travail de trouver des rendements plus élevés que dans les modes d'agriculture plus répandus¹¹¹. À la fin du processus, la plupart des productions agricoles traditionnelles étaient dans les mains de seulement cinq fermiers : l'économie de ce village n'était plus agraire.

On voit bien la difficulté que présente la mise en relation de la description de l'évolution du village de Montigny avec la discussion que nous avons eue précédemment : il semble que la mutation du village ne se soit faite que pour des raisons négatives liées à l'appauvrissement de la population rurale. Il est théoriquement en effet possible que le mouvement hors de l'économie agraire ait été motivé par la faiblesse des revenus qu'elle fournissait : la nouvelle économie « proto-industrielle » serait alors synonyme de paupérisation. Il est aussi possible que l'appauvrissement soit plus visible dans les sources, et donc dans la littérature, que l'enrichissement. L'appauvrissement entraîne des plaintes, alors qu'on cherche plutôt à dissimuler l'enrichissement, notamment à l'État. Les choix de biens de consommation offerts dans le village, et la liste de ceux que l'on retrouve dans les inventaires après décès, ne sont pas arrivés jusqu'à nous. Toutefois, différents éléments semblent indiquer que la proto-industrialisation ne correspondait pas principalement à une paupérisation. D'abord, la demande de travail proto-industriel a bien augmenté, et la nouvelle offre n'a pas entraîné de baisse des rémunérations. Ensuite, certaines trajectoires individuelles montrent bien que certains en ont sûrement profité. Par exemple Jean Baptiste Ramette, qui survivait avec sa femme « en faisant des petits métiers et grâce à un faible versement de blé que lui fournissait la paroisse¹¹² » en 1757 était devenu avec son fils en 1798 « d'estimables manufacturiers en lin résidant au village de Montigny¹¹³ ». Une hirondelle ne fait certes pas le printemps, mais il est à peu près certain que le nouveau mode économique encouragea la mobilité sociale dans la région. De plus, il semble possible que les ruraux qui ont profité du nouveau mode économique étaient plus nombreux que ceux qui en ont pâti. Terrier, après avoir étudié l'activité des tisserands de cette région sur le marché foncier¹¹⁴ et leur place dans les hiérarchies sociales¹¹⁵, juge ainsi : « À la fin du XVIII^e siècle, la mulquinerie [c'est-à-dire le tissage des toiles fines de lin] permettait donc fort souvent de corriger, d'amender, d'atténuer les écarts sociaux là où elle s'était implantée¹¹⁶ ». Il rejette donc l'application d'un modèle misérabiliste de la proto-industrialisation au Cambrésis et au Saint-Quentinois¹¹⁷.

Le passage de la production à l'échange

L'une des manifestations les plus frappantes de la prospérité accrue – et aussi la plus surprenante pour ceux qui croient aux idées diffuses sur le manque de dynamisme des ruraux – et que certains paysans devenaient des marchands de tissus, ou tout du moins des intermédiaires. Nous allons une nouvelle fois nous pencher sur le cas de Montigny.

Quand la production textile n'était encore que marginale, la plupart des producteurs vendant leur production, soit à des marchands urbains – au travers d'un système de courtiers, quand cela se faisait

¹¹¹ *Ibid.*, p. 117.

¹¹² « *Doing odd jobs and with the small allowance of wheat they received from the parish* ».

¹¹³ « *Worthy linen manufacturers residing in the village of Montigny* » Liana Vardi, 1993, p. 119-121.

¹¹⁴ Didier Terrier, 1996, p. 116-138.

¹¹⁵ *Ibid.*, p. 138-144.

¹¹⁶ *Ibid.*, p. 141.

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 101-104.

légalement –, soit à des colporteurs qui allaient blanchir et marquer les toiles en ville avant d'aller les vendre eux-mêmes à l'étranger. Ces colporteurs faisaient bien partie de la communauté rurale¹¹⁸. À la fin du siècle, Vardi estime qu'ils commerçaient « à peu près autant de draps que leurs concurrents urbains [...] leurs échanges pouvaient impliquer les villages au sein de réseaux très larges, s'étendant régulièrement jusqu'en Prusse, et parfois dans des lieux encore plus exotiques¹¹⁹ ». Certes, Terrier juge, en traitant de l'ensemble de la région manufacturière du Cambrésis et du Saint-Quentinois, que : « en définitive, ce circuit original d'écoulement de la fabrication de toile ne parvint jamais à sortir d'une relative marginalité ». Il ajoute cependant : « il n'en demeure pas moins qu'il s'agissait là d'initiatives rurales qui échappaient au contrôle de la ville et témoignaient de l'esprit d'initiative d'une fraction des ouvriers-paysans ».

Ce premier exemple de paysans jouant le rôle de marchands est renforcé par un deuxième exemple de « prise en main » partielle des destinées commerciales du monde rural par lui-même à Montigny et dans sa région. Avant la crise du début des années 1760, la plupart des marchands en gros urbains devaient de l'argent aux tisserands qui travaillaient pour eux. La crise provoqua un nombre important de faillites dans les villes, qui firent souffrir en retour les tisserands créanciers. En réponse à ce problème, le nombre de tisserands qui se transformèrent en marchands augmenta¹²⁰ ; ils centralisaient la production de leurs villages avant d'aller eux-mêmes la revendre aux marchands urbains. Ils jouaient donc un rôle de « tampon » entre les marchands et les tisserands : « ils empruntaient de l'argent pour payer les tisserands ; les tisserands touchaient moins par pièce qu'ils n'auraient pu le faire en vendant directement aux marchands en gros, mais ils pouvaient compter sur un paiement immédiat¹²¹ ». Ils venaient pour la plupart de familles « moyennes » des villages, qui avaient pu utiliser leurs biens fonciers comme collatéraux de manière à pouvoir rassembler le capital nécessaire.

Nous aimerions bien sûr avoir plus de données sur la mobilité sociale, et notamment sur l'origine des marchands et des intermédiaires de l'intérieur. Malheureusement, de nombreuses études rurales laissent de côté ces questions. L'exemple de Montigny et de sa région n'était sans doute pas exceptionnel. Cela semble confirmé par les exemples d'ascension au rôle de marchand signalés par Martin dans la manufacture de bretagnes¹²². Les fabriquant de la manufacture de crées étaient « de véritables paysans¹²³ ». Les transformations de l'économie française devaient bien être accompagnées d'une réorganisation des positions sociales. De nouvelles occupations apparurent, d'autre disparurent. Même si l'argument peut être avancé de manière théorique, il n'y a pas de raisons historiques de penser que les paysans méprisaient les occasions qui se présentaient de s'enrichir, ni qu'ils restaient indifférents aux modifications à long terme de leur environnement économique. Il est sûr qu'« en particulier durant le XVIII^e siècle, l'industrie rurale offrait [aux paysans] des occasions d'améliorer leur condition économique, et ils y répondirent en prenant des risques¹²⁴ ».

¹¹⁸ Liana Vardi, 1993, p. 143-160. Pour une autre description de ces systèmes de commercialisation : Didier Terrier, 1996, p. 64-71.

¹¹⁹ « About as much cloth as their urban competitors [...] Such trade might involve villages in wide-ranging networks, extending regularly to Prussia, and occasionally to still more exotic locations. » Liana Vardi, 1993, p. 160.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 161-180. Pour un point de vue sur l'ensemble de la région, voir Didier Terrier, 1996, p. 104-108.

¹²¹ « They were borrowing money to pay the weavers ; the weavers made less for a piece that they might have by leaving it with the brokers themselves, but they could count on immediate payment » : Liana Vardi, 1993, p. 172.

¹²² Jean Martin, 1998, p. 168-171

¹²³ Jean Tanguy, 1994, p. 53-55.

¹²⁴ « In the eighteenth century in particular, rural industry offered [peasants] chances for economic improvement, and they responded by taking chances » : Liana Vardi, 1993, p. 12.

Bien sûr l'étude de l'économie rurale que nous avons faite ici n'est pas aussi complète qu'il serait nécessaire ni même qu'il serait possible : nous sommes allés rapidement, au prix probable d'approximations. La diversité des situations en France nécessiterait des adaptations ou des précisions. De même il faudrait mieux étudier l'hétérogénéité des ménages ruraux : ils n'étaient pas interchangeables ; les économies locales étaient probablement complexes. Toutefois, notre conclusion est elle aussi assez modeste : affirmer que les ménages ruraux étaient des agents économiques réactifs aux modifications de leur environnement, et que leur réaction pouvait souvent se traduire dans la recherche de sources alternatives de revenus, notamment dans la proto-industrialisation, n'est pas une affirmation particulièrement polémique. Nous avons toutefois donné des exemples montrant que leurs adaptations pouvaient non seulement avoir les raisons négatives que l'on trouve souvent dans la littérature – notamment la pression démographique et la prolétarianisation – mais aussi des raisons positives – comme l'attraction de nouvelles consommations, et l'ascension sociale.

Nous allons maintenant étudier comment il était possible aux acteurs principaux de l'économie marchande de placer volontairement les ruraux dans des situations telles que leur participation à cette économie marchande augmente : en conséquence, nous nous intéresserons plus aux propositions « positives » qu'ils pouvaient faire aux ruraux qu'aux facteurs « négatifs » d'intégration qui pouvaient être le fruit de leurs actions.

Les forces de travail rurales ne pouvaient être utilisées pour la production commerciale que si cette dernière était prête à s'adapter. Elles n'étaient disponibles que pour des activités à temps partiel, qui pouvaient être introduites dans les périodes creuses de l'agriculture et éventuellement être laissées de côté si la production agricole le nécessitait. De plus, ces réserves de travail étaient ancrées dans le monde rural par la nécessité d'assurer aussi des tâches agricoles : elles ne pouvaient pas être « urbanisées » facilement. Enfin, s'il était le plus souvent possible aux ménages d'assurer les coûts en capital fixe de la production industrielle – le bâtiment et le métier –, il ne leur était pas toujours possible d'avancer le capital nécessaire à l'immobilisation des matières premières durant leur transformation. Le développement du système de « putting-out » était adapté à ces problèmes : il dépendait de l'activité de marchands.

Il fallait une raison à ces réorganisations. La diffusion de nouvelles habitudes de consommation pouvait la donner : le travail à destination du marché pouvait être utilisé pour consommer des biens non-domestiques, comme des textiles de qualité, des produits exotiques, des meubles, ou des produits de l'agriculture produit hors du ménage. La aussi, les possibilités de consommation dépendaient de l'organisation de la sphère commerciale.

CHAPITRE III : LE COMMERCE INTÉRIEUR

Nous avons suggéré dans le premier chapitre que la clef de la croissance française était l'interaction entre les acteurs du commerce intérieur et les ruraux. Nous avons étudié ces derniers au chapitre II : voyons maintenant ce que les nous savons du commerce intérieur.

UNE DESCRIPTION DU COMMERCE INTÉRIEUR FRANÇAIS

L'ÉCHANGE LOCAL

L'une des différences entre la proto-industrie et l'activité artisanale est le marché auquel elles s'adressent. Nous avons affirmé dans le premier chapitre que les activités liées aux marchés locaux ne jouaient probablement pas un rôle moteur dans la croissance économique : dans un marché local, l'échange peut se faire directement entre le producteur et le consommateur, sans intervention d'un intermédiaire. Quelle était la taille de l'aire géographique au sein de laquelle cet échange direct se pratiquait ?

LA RECHERCHE DE LA TAILLE DE LA CELLULE ÉLÉMENTAIRE¹

Les subdivisions officielles vont être notre point de départ.

À partir des subdivisions officielles

La carte administrative de la France d'Ancien Régime était complexe. De nombreuses hiérarchies – ecclésiastiques, financières, juridiques, militaires et administratives – se mêlaient.

Le village

La plus petite division était le village. Ce mot désignait toutefois des entités différentes selon les régions. Certaines avaient par exemple des habitats groupés, d'autres des habitats dispersés. Ne rentrons pas dans ces détails. En 1878, il existait 36 144 « communes », chacune s'organisant autour d'une agglomération de logements plus ou moins dense ; mais il existait 491 800 groupes d'habitations². Sous l'Ancien Régime, la commune n'existait pas. Trois circonscriptions différentes lui correspondaient : la seigneurie, la paroisse et la communauté d'habitants – il y avait 40 000 de ces dernières à la fin de l'Ancien Régime³. En conséquence un village « moyen » était une petite unité d'une population de 700 habitants – la population du village « médian » était plus bien plus réduite – sur une surface moyenne de

¹ Nous utilisons ici souvent des termes administratifs pour désigner des réalités économiques : « canton » et « arrondissements ». Il ne s'agit pourtant pas de les confondre avec leurs « équivalents » administratifs : par exemple, ils n'ont pas leur fixité.

² Fernand Braudel, 1986, vol. 1, p. 114.

³ Jean-Pierre Gutton, 1979, p. 18-21.

12 à 13 kilomètres carrés, correspondant donc à un cercle de 2 kilomètres de rayon. Le village était une unité sociale consciente, renforcée par le statut de paroisse, peut-être même unie par une volonté d'autarcie.

Cependant, le village voisin ne se trouvant qu'à 4 kilomètres, il était facile de s'y rendre en une heure de marche⁴ ; les relations économiques et sociales entre villages ne présentaient donc guère de difficultés. Elles étaient d'ailleurs fréquentes : mariages, sociabilité, embauches, échanges directs, impliquaient couramment des agents issus de villages différents. Le village ne formait donc qu'une partie de la cellule que nous recherchons.

L'arrondissement/pagus

Une unité plus importante, datant sans doute des Gaulois, s'organisait autour d'une ville : il s'agit du pays, ou *pagus*. Les bailliages et les sénéchaussées⁵ en étaient les avatars durant l'Ancien Régime⁶. Le *pagus* était aussi à peu près la surface de validité de nombreuses coutumes d'Ancien Régime. Après la Révolution, l'entité administrative qui lui correspondait fut l'arrondissement. Il y en avait 421 en 1789, chacun ayant une surface variant entre 1 200 et 2 000 kilomètres carrés. Leur population moyenne était de 65 000 personnes⁷. Leur rayon variait le plus souvent entre 20 et 25 kilomètres⁸. Un déplacement du centre de l'arrondissement vers un de ses éléments impliquait donc un voyage aller-retour de quarante ou cinquante kilomètres. Si cela était envisageable dans la journée à cheval, et laissait même du temps pour les activités qui nécessitaient le déplacement, cela ne l'était pas vraiment à pied. Si quelqu'un faisait le voyage en transportant des biens, il n'avait pas le temps de les échanger. Il lui faudrait donc passer la nuit en ville, ce qui entraînait des dépenses : cela était souvent peu commode. En conséquence, on constate souvent que les catégories les plus aisées, se déplaçant à cheval, s'interposaient entre les producteurs et les consommateurs de l'arrondissement qui ne se déplaçaient le plus souvent qu'à pied. Les *pagi* représentaient pour les villes « un espace d'intervention, et non d'attraction⁹ ». C'était bien en ville que se trouvaient les marchands qui dominaient le commerce entre l'ensemble du district et l'économie extérieure ; ces marchands « représentaient » souvent la population locale dans le marché extra-régional ou national.

Le commerce direct n'atteignait donc pas les limites de l'arrondissement/*pagus*. Il s'agissait d'une unité trop grande pour former la cellule de commerce élémentaire que nous recherchons : la taille de celle-ci était intermédiaire entre le village et le *pagus*.

À partir des activités économiques élémentaires : foires et marchés

Les subdivisions officielles ne nous conviennent donc pas. Prenons le problème dans l'autre sens et observons l'échange direct pour en déduire l'extension de son aire d'application.

⁴ Nous supposons ici que la vitesse d'un piéton était de 4 km/h : celle-ci s'entend à vol d'oiseau.

⁵ Bailliages comme sénéchaussées étaient les aires d'exercice de différents tribunaux

⁶ Xavier de Planhol, 1988, p. 188.

⁷ La dispersion autour de cette moyenne était très importante. Elle n'était pas aléatoire : les arrondissements les plus peuplés étaient aussi géographiquement les plus petits.

⁸ Mais il pouvait varier. Certains s'agrandissaient, d'autres rapetissaient. Voir l'allusion aux débats des géographes sur un « idéal-type » du « pays » dans Fernand Braudel, 1979, vol. 2, p. 125.

⁹ Xavier de Planhol, 1988, p. 219.

Les lieux idéaux de l'échange direct

Pour qu'il y ait échange direct, le producteur et le consommateur devaient pouvoir se rencontrer sans trop de difficultés. S'ils pouvaient rencontrer respectivement plusieurs consommateurs et plusieurs producteurs, ce n'en était que mieux. La manière la plus efficace d'assurer un échange « direct » ou « local » était de rassembler le plus de producteurs et d'acheteurs que cela était possible dans un même endroit commode pour tous. Cela demandait une certaine organisation de manière à pouvoir accueillir les personnes et organiser leurs interactions : cette organisation correspondait aux foires et aux marchés. Ceux-ci étaient des lieux de rassemblement officiels, provisoires et périodiques d'acheteurs et de producteurs. Les marchés se distinguaient des foires par une fréquence plus importante et donc une taille plus réduite¹⁰.

Les avantages que ces institutions présentaient leur avaient permis de traverser l'histoire : « [...] car le marché élémentaire, où l'on vend surtout "de la première main", est la forme la plus directe, la plus transparente de l'échange, la mieux surveillée, à l'abri des tromperies¹¹ ». Grâce à ses caractéristiques le marché « élémentaire » était ce qui ressemblait le plus à un marché idéal walrasien dans la France de l'Ancien Régime. Grâce au « recensement de l'an II¹² », une grande quantité d'information est disponible sur les réseaux de marchés et de foires. Certes, ces réseaux n'avaient pas qu'une signification économique : les foires notamment relevaient aussi du social et du politique. Cependant, ils peuvent tout de même nous éclairer sur l'organisation de la vie économique : en examinant la répartition des foires et marchés, nous allons pouvoir rechercher la taille de la cellule élémentaire de l'échange.

Leur aire d'influence

Le rayon d'influence des foires – défini par la proximité d'une autre foire – était en moyenne de six kilomètres ; celui des marchés était de huit kilomètres¹³. Les foires comme les marchés étaient des phénomènes hétérogènes, et une moyenne est toujours dangereuse¹⁴. Mais ces chiffres sont bien confirmés par la taille de la zone d'influence des bourgs. « Il n'y a bourg, en effet, que si, autour de lui, ses villages ou hameaux utilisent ses marchés, ses foires, ses services, ses rendez-vous¹⁵ ».

Cette taille correspond à celle des cantons créés par la République, sans équivalents officiels antérieurs. Il y en avait 4 710, d'une population moyenne de 6 000 personnes et d'une surface moyenne de 120 km² – ce qui représentait bien un cercle de rayon de six kilomètres¹⁶. Ce rayon correspondait à une marche aller-retour de trois heures : voilà qui permettait à un rural à pied de se déplacer et de conduire ses activités économiques dans le bourg durant une simple journée. Des interactions sociales fréquentes se faisaient dans cette zone : c'était par exemple le niveau auquel se pratiquait l'endogamie¹⁷. C'est dans les

¹⁰ Nous étudierons les biens qui y étaient échangés une fois que nous aurons déterminé la taille de la « cellule élémentaire »

¹¹ Fernand Braudel, 1979, vol. 2, p. 17.

¹² Dominique Margairaz, 1988, p. 31 et ce qui suit.

¹³ *Ibid.*, p. 53 et 246. Il s'agit là de la situation moyenne à la fin du siècle : le nombre de lieux de commerce a été en augmentation durant le XVIII^e siècle. Dans un contexte régional précis, cette évolution a par exemple été étudiée par Anne Radeff, 1996, p. 354-399.

¹⁴ Pour une étude régionale plus précise sur une période de temps longue qui permet de mesurer les variations, voir Jack Thomas, 1993, p. 55-101. Les ordres de grandeur sont cependant similaires. Thomas souligne par exemple que : « Au milieu du XIX^e siècle, dans les trois départements de la Haute-Garonne, du Gers et des Hautes-Pyrénées, le marché moyen attire des villageois dans un rayon de 7,5 à 8,5 kilomètres. Cela implique un déplacement de deux heures environ pour atteindre le marché pour ceux qui habitent à l'extrémité du cercle » (p. 86). Il définit cette surface comme une zone « intégrée » (p. 87).

¹⁵ Fernand Braudel, 1986, vol. 1, p. 141.

¹⁶ C'est d'ailleurs la même taille que celle de la zone d'influence des marchés en Chine : voir G. William Skinner, 1964, p. 124-125.

¹⁷ Yves Durand, 1984.

bourgs que pouvaient se trouver des prestataires de services spécialisés indispensables à la vie des ruraux, comme les notaires.

L'exemple de Gondrecourt

Prenons l'exemple de Gondrecourt, bourg choisi par Braudel. Il se trouvait au centre d'une zone exceptionnellement étendue : 341 kilomètres carrés – l'équivalent d'un cercle de dix kilomètres de rayon. En 1803, la population du bourg était de 1 139 habitants et celle du canton de 8 263 habitants. En 1790, 20 % de la population du bourg travaillait dans les services – contre 10 % dans le canton dans son ensemble. 50 % de la population du bourg travaillait dans l'industrie – contre 25 % dans l'ensemble du canton¹⁸. Le bourg comprenait le seul boulanger du canton, le seul hôpital, plus de barbiers-chirurgiens, de maîtres d'écoles, d'aubergistes que dans tout le reste du canton. Quatre foires annuelles s'y déroulaient : cependant, probablement à cause de la taille exceptionnelle du canton, trois villages de la périphérie tenaient aussi des marchés.

Les cantons organisés autour des bourgs nous semblent donc être les candidats les plus convaincants au statut de « cellules » de l'économie marchande qui auraient eu une vie économique et sociale « homogène¹⁹ ».

LES ÉCHANGES LOCAUX

Les ménages ruraux étaient impliqués dans trois types d'activités : les activités domestiques ; les activités à destination des autres membres du canton, et les activités à destination du monde extérieur. Nous ne traiterons pas des activités domestiques, mais nous étudierons ici les échanges internes aux cantons. Ils étaient importants, mais nous connaissons moins de choses sur eux que sur les échanges prenant place entre les cantons²⁰.

Hors des foires et des marchés

Les foires et les marchés n'étaient pas les seuls lieux d'échange. L'atelier en était un autre, qui nous est parfois accessible par les sources. La plupart des artisans étaient disponibles pour leurs clients de manière permanente – même si les jours de marché étaient sans doute les plus actifs. Ils pouvaient vendre soit dans leur espace de travail soit « à la fenêtre²¹ ».

Il y avait bien des autres formes d'échange. Elles étaient *de facto* reconnues, puisqu'un des buts des foires et des marchés était de fixer les prix utilisés dans les autres échanges²². Les autres modes d'échange directs étaient parfois interdits de manière à protéger l'importance et la bonne conduite des opérations durant les foires et les marchés : c'était souvent le cas de l'achat de céréales directement au producteur, de la main à la main. Les règles qui s'appliquaient aux foires et marchés étaient censées assurer le bon fonctionnement de l'échange, notamment au travers de la publicité : il n'était donc pas bon que l'on puisse s'en affranchir. Bien sûr, les intervenants extérieurs étaient plus facilement soupçonnés que les habitants du canton.

¹⁸ Fernand Braudel, 1986, vol. 1, p. 145-157.

¹⁹ Xavier de Planhol, 1988, p. 240.

²⁰ Signalons toutefois une étude récente, Anne Radeff, 1996, qui, dans un cadre régional, présente de manière complète l'importance des échanges dans la vie rurale, y compris les échanges locaux.

²¹ L'arrangement des ateliers est discuté dans Alain Belmont, 1998, p. 52-68.

²² Dominique Margairaz, 1988, p. 226-228.

Il est de toutes les manières bien difficile de savoir ce qui se passait « sous » le marché²³ : il s'agissait souvent d'échanges entre personnes qui se connaissaient bien et ne considéraient pas utile de laisser de traces écrites.

Les foires et les marchés comme lieux de l'échange local

Les marchés et les foires étaient à la fois les lieux d'une partie des relations entre les cantons et le monde extérieur et l'un des lieux de l'échange au niveau du canton. Les foires, qui étaient moins nombreuses dans l'année, privilégiaient l'échange avec l'extérieur. Cet échange allait au-delà de l'économique : les foires étaient aussi des événements culturels et sociaux importants. Les marchés, par contre, qui se tenaient une ou deux fois par semaine, étaient des événements plus locaux dans lesquels étaient échangés à la fois les denrées périssables comme le beurre, les œufs, les volailles, les légumes, la viande ; mais aussi des denrées plus durables indispensables à la vie quotidienne, comme les céréales et les produits de l'artisanat local²⁴.

Affirmer que les marchés n'étaient que des lieux de l'échange intracantonal et les foires les lieux de l'échange intercantonal est cependant une simplification excessive. Les marchés étaient parfois des outils de ravitaillement de cantons qui ne produisaient pas de quoi subsister : ils assuraient donc les relations entre ceux-ci et le monde extérieur. C'était indispensable pour les villes ; mais aussi pour certains villages spécialisés, produisant du vin, centrés autour d'une industrie, ou autour de l'élevage²⁵. De manière complémentaire, certains autres marchés servaient de relais pour le ravitaillement de ces marchés-là. Donc les marchés, loin de faire simplement partie de la vie du canton, avaient d'autres rôles ; Margairaz distingue ainsi trois types de marchés : les « élémentaires », les marchés urbains et d'entrepôt et les marchés de collecte et de relais²⁶.

De même, certaines foires n'étaient importantes que pour la vie des cantons. C'était le cas des foires rurales non-spécialisées où les principaux produits échangés étaient la nourriture, les produits bruts de l'agriculture, les produits de l'artisanat et parfois même tout simplement le travail – comme les foires de « louée ». Les produits de l'industrie extérieurs y étaient souvent disponibles, et jouaient un rôle d'attraction, mais ils ne formaient pas l'essentiel des biens échangés²⁷.

ENTRE LE CANTON ET L'EXTÉRIEUR

L'échange direct, même s'il était très répandu, n'était jamais seul. Les cantons urbains devaient avoir établi un réseau d'échange pour assurer leur ravitaillement. Même les cantons ruraux devaient disposer d'un moyen de se procurer les biens dont ils manquaient ou de vendre le surplus de leur production spécialisée. Des agents extérieurs intervenaient donc souvent sur les marchés et les foires, même sur celles qui n'avaient qu'un horizon local.

Nous examinons maintenant les relations économiques qui prenaient place entre les cantons et le monde extérieur. Ces relations étaient indirectes : en effet elles étaient souvent contrôlées par des agents issus du centre de l'arrondissement/*pagus*.

²³ Pour un essai, voir Michel Morineau, 1974a.

²⁴ Dominique Margairaz, 1988, p. 172-174.

²⁵ *Ibid.*, p. 175.

²⁶ *Ibid.*, p. 177-180.

²⁷ *Ibid.*, p. 150-155.

Le deuxième niveau des foires

Les termes « marché » et « foire » recouvraient différents types d'événements. Nous avons déjà donné la typologie des marchés de Margairaz : examinons celle qu'elle propose pour les foires.

En haut de la hiérarchie se trouvaient les grandes foires polyvalentes, comme les foires de Beaucaire et deux ou trois douzaines d'autres²⁸, qui brassaient plus d'un million de livres d'échange chacune. Il s'agissait d'événements de portée nationale. Elles offraient un débouché pour les produits industriels de leur région – essentiellement textiles. Mais elles avaient aussi un rôle de distribution : elles permettaient aux marchands locaux d'établir le stock de ce qu'ils allaient vendre durant la saison. La plupart des échanges s'y faisaient en gros ou en demi-gros.

Certaines de ces plus grandes foires étaient l'occasion d'échanger des produits agricoles. Les plus importantes étaient les foires à bestiaux : ceci s'expliquait par la particularité du fonctionnement de l'économie d'élevage. Les bêtes avaient successivement différents propriétaires durant leur cycle d'exploitation ; elles donnaient donc lieu à de nombreux échanges²⁹.

Certaines foires n'étaient cependant ni simplement des lieux d'échange de produits de l'agriculture, ni très importantes. Elles formaient une interface entre les arrondissements/*pagi* et le monde extérieur, en assurant par exemple un débouché pour les produits proto-industriels. Dans le Languedoc, par exemple, les producteurs étaient très dispersés : les foires de Montagnac et de Pézenas étaient des lieux importants de rencontre des producteurs et des commissionnaires des grandes villes marchandes qui étaient directement impliquées dans le commerce au loin. Ces villes exportaient dans les Amériques, le Levant, et bien sûr les marchés européens³⁰. Non seulement les commissionnaires achetaient la production locale, mais ils vendaient aussi les matières premières qui étaient nécessaires aux producteurs. Cependant, ce mode d'activité était sur le déclin et de plus en plus souvent les productions locales étaient achetées par de petits entrepreneurs, les « fabricants » : le *verlagssystem* progressait aux dépens du *kaufsystem*. Les foires servaient toujours de référence pour la fixation des prix. Hors du Languedoc, un rôle similaire – et souvent d'ailleurs une évolution similaire – se retrouvait en Normandie³¹, en Aunis et en Saintonge : en 1773, la valeur des biens textiles amenés aux foires de Niort et de Fontenay représentait 32 % de la production textile du Poitou et de l'Aunis – seule la moitié y fut cependant vendue³².

En plus de ce rôle de rassemblement des biens produits par les arrondissements, les foires avaient aussi un rôle dans le commerce de détail. Elles étaient une des principales occasions pour la population rurale d'acheter des biens manufacturés³³ : textiles, ustensiles de ménage, bien sûr, mais aussi, surtout dans le nord de la France : livres, instruments d'optique, porcelaine, jouets... Les marchands de ces biens étaient des détaillants semi-sédentaires qui opéraient dans un cercle de 20 kilomètres de rayon – c'est-à-dire au niveau d'un *pagus* ou arrondissement entier. Il est difficile de savoir s'il existait de véritables forains au sens qui nous est familier³⁴ car leurs mouvements n'étaient pas entièrement surveillés. Pour certains détaillants, les foires jouaient le rôle de nos soldes : les biens en fin de vie, qui ne pouvaient pas être vendus à leurs clients urbains habituels pour leur prix entier étaient, ici, offerts à un autre type de consommateur

²⁸ *Ibid.*, p. 102-112.

²⁹ *Ibid.*, p. 142-152 sur les foires à bestiaux. Sur l'économie d'élevage, voir notamment Jean-Marc Moriceau, 1999, p. 63-77 qui traite du problème des bovins.

³⁰ Dominique Margairaz, 1988, p. 109 et 133.

³¹ Jean-Claude Perrot, 1975, p. 467-494.

³² Dominique Margairaz, 1988, p. 132-134.

³³ *Ibid.*, p. 135 et 152-155.

³⁴ Au XVIII^e siècle, cette expression désignait plus largement tout marchand étranger à la ville.

pour des prix moins élevés. C'était d'ailleurs une des raisons pour lesquelles certains détaillants locaux s'opposaient à la tenue des foires : elles représentaient pour eux une rude concurrence. Ils mettaient souvent en cause la mauvaise qualité des biens qui y étaient offerts. Le résultat à moyen terme de cette segmentation du marché était positif, puisqu'il permettait l'apprentissage graduel de la consommation urbaine par les populations rurales.

Bien sûr, la plupart des documents dont nous disposons ne portent que sur les trente foires les plus importantes, dont les aires d'influence dépassaient les cantons et même les arrondissements. Mais il semble que le même type de phénomènes pouvait s'observer dans les foires moins importantes, même si c'était à une échelle plus réduite.

Les colporteurs³⁵

Le colportage est une des formes les plus archaïques de commerce. C'est aussi l'une des plus versatiles : il s'adapte facilement aux changements de situation et est très difficile à réguler ou à éliminer. Son importance grandit systématiquement durant les périodes de troubles politiques ou économiques, comme durant la période révolutionnaire³⁶, ou même, plus près de nous, la Seconde Guerre mondiale. Il dominait les circuits de commercialisation durant le haut Moyen Âge³⁷. Le terme « colporteur » recouvre une foule de situations différentes : tous n'étaient pas aussi pauvres que le laissaient penser leurs habits de voyage ; certains étaient même à l'aise. Leur statut n'était pas homogène : ils pouvaient être des indépendants, des agents de détaillants locaux ou dépendre d'un réseau plus large. Durant notre période, le colportage n'était pas un résidu du passé. Grâce à ses capacités d'adaptation, il pouvait trouver une place dans les défauts des réseaux d'échange³⁸. Il le faisait de deux manières : soit en assurant un débouché aux différents produits de ses clients, soit en leur apportant des biens de consommation.

Nous avons déjà rencontré des colporteurs rachetant la production des ruraux et la distribuant à l'étranger dans le chapitre précédent. Les travaux de Vardi et de Terrier ont illustré le rôle qu'ils pouvaient jouer dans la distribution de draps français dans les Flandres, le Brabant, l'Allemagne, et même aussi loin qu'en Prusse. Ces draps pouvaient d'ailleurs être distribués ainsi jusqu'en Angleterre : leur importation y était interdite, mais ils étaient revendus en Silésie où ils recevaient un sceau local avant d'être réexportés³⁹. Terrier signale même deux frères allant jusqu'en Russie⁴⁰ ! Il n'est pas besoin d'insister sur le rôle plus habituel des colporteurs qui diffusaient des biens de consommation urbains : ils jouaient le même rôle que les foires dans l'apprentissage de la consommation par les ruraux⁴¹.

³⁵ Laurence Fontaine, 1993 s'intéresse plus à l'aspect culturel et social du colportage qu'à son rôle économique. Ce qui ne veut cependant pas dire que les travaux de Laurence Fontaine ne traitent pas de problèmes économiques. La description des organisations de colporteurs organisées autour des villages d'origine et de leur mode de dispersion ressemble beaucoup aux discussions qui existent sur les réseaux commerciaux ethniquement homogènes (*Homogenous Ethnic Trading Networks*), voir Avner Greif, 1994. L'étude par Fontaine des « chaînes de crédit » s'intègre notamment très bien à ces réflexions. Laurence Fontaine, 1993, p. 153-175. Quelle que soit leur organisation, il est clair que les colporteurs jouaient un rôle de détaillants autour des centres urbains, voir Laurence Fontaine, 1993, p. 31, 66.

³⁶ Alexandre Chabert, 1945-1949, p. 276.

³⁷ Robert Latouche, 1956 (1970), p. 129-131.

³⁸ Fernand Braudel, 1979, t. II, p. 75.

³⁹ Liana Vardi, 1993, p. 157.

⁴⁰ Didier Terrier, 1996, p. 70.

⁴¹ Sur ce sujet, voir Anne Radeff, 1996, p. 193-199, p. 204-214. Elle étudie même le rôle de « marginaux indispensables au fonctionnement du système », les contrebandiers et les juifs : p. 235, 247.

Les marchands locaux

Le nombre d'échoppes de marchands augmenta durant le XVIII^e siècle. Les entrepreneurs qui les tenaient étaient des acteurs importants pour les marchés et les foires. L'un d'entre eux a été bien étudié en Angleterre : il s'agit de Abraham Dent qui exerçait à Kirkby Stephen ; ses activités nous sont connues entre 1756 et 1777⁴². On ne peut qu'être frappé par le dynamisme de son activité et la taille de l'aire où elle s'exerçait. Cependant, son cas n'était pas exceptionnel, même en Europe continentale. Nous avons en effet le même type d'information sur un mercier de Nice. De nombreux papiers privés de la maison Colombo – ou plutôt Veuve Colombo et fils – ont survécu et ont été étudiés⁴³. Ils couvrent la période 1778-1804, mais la plupart ne concernent que la période postrévolutionnaire – ce qui est un peu tard pour notre propos. De plus, bien sûr, Nice ne faisait pas partie de la France avant 1791. C'était une ville réduite, mais qui « dirigeait » plus qu'un canton : une zone de la taille d'un petit département. La maison Colombo n'était qu'une maison de détail qui servait la zone urbaine limitée de Nice. Elle était de bien faible importance : en 1809, les taxes directes qu'elle payait ne s'élevaient qu'à 60 francs, alors que le marchand Abraham Moïse – le plus riche membre de la communauté juive de Nice – payait 720 francs⁴⁴. Il est toutefois possible qu'on n'ait pas trouvé de magasin équivalent à Gondrecourt : il aurait fallu aller chercher à Metz. La maison Colombo n'est peut-être pas un exemple valable de l'activité des petits marchands, mais c'est dans tous les cas le seul que nous ayons.

Malgré la faiblesse de son activité, la maison Colombo n'était pas spécialisée : ses opérations de commerce portaient sur des produits hétéroclites et elle se mêlait aussi d'opérations financières en prêtant des sommes limitées au sein de la communauté juive, soit à sa famille soit à d'autres marchands. Malheureusement pour l'étude de ses opérations commerciales, seules celles qui étaient accompagnées d'opération de crédit ont laissé une trace dans les sources. Ces crédits pouvaient parfois être très limités : d'une quinzaine à un mois souvent, portant sur des sommes réduites : il est donc probable que les opérations commerciales qui les ont accompagnés n'étaient pas exceptionnelles. Les toiles de coton et l'huile étaient les seuls à être vendus de cette manière. Le commerce des toiles de coton occupa une part de plus en plus grande dans l'activité de la maison Colombo⁴⁵ : la correspondance de la période révolutionnaire montre que les toiles de coton – notamment les indiennes – étaient alors le principal objet de leur commerce⁴⁶. D'autres biens sont cités, comme le sucre, le fromage et le café. Cependant, ces autres biens n'étaient échangés qu'en petite quantité, et peut-être pour la consommation du ménage. Mais les Colombo étaient prêts à spéculer aussi sur les subsistances, notamment durant les années de crise⁴⁷. Montrant la même versatilité, ils étaient souvent prêts à accepter de la part de leurs créiteurs des biens divers en remboursement : des poulets, des œufs, de la viande, du riz, de la poudre et du tabac par exemple⁴⁸. Le troc pouvait donc toujours réapparaître sous le commerce. Durant les périodes de crises encore, ils offraient leurs services pour procurer des biens qui manquaient à leurs correspondants, comme l'alun ou la droguerie, mais il ne semble pas qu'ils aient eu du succès⁴⁹. Finalement, même si leur

⁴² Thomas S. Willian, 1970.

⁴³ Marie-Louise Carlin, 1965.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 95.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 18-19.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 24.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 54 et suivantes.

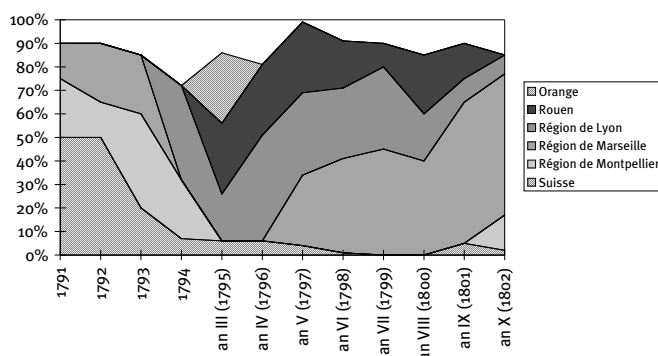
⁴⁸ *Ibid.*, p. 16-17.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 62.

principale activité était la vente au détail, ils cherchaient à jouer un rôle de grossistes – avec plus ou moins de réussite.

D'où tiraient-ils leurs biens ? Seule une partie de leur correspondance a survécu, probablement celle qui traitait des opérations les plus importantes. Elle est cependant suffisante pour constater que leur aire de ravitaillement était importante et variée. Durant les troubles de la période révolutionnaire, ils cherchaient à créer de nouveaux réseaux et à trouver de nouveaux correspondants. On peut le voir de manière simplifiée par la destination géographique des lettres qu'ils envoyaient⁵⁰ :

Graphique 4 : Destination des lettres envoyées par la maison Colombo, 1791-1802



Avant le début de la période qui est étudiée dans ce graphique, le Piémont était un partenaire commercial très important – 70 % des lettres envoyées par la maison Colombo en 1784 lui étaient adressées – même si le volume des échanges de biens était faible. Mais dès 1784, les marchands de la maison Colombo cherchèrent de nouvelles sources d'indiennes à Marseille. En 1790, ils essayèrent à Montpellier et en 1791 en Suisse, où la qualité de la production était meilleure⁵¹. Durant la période examinée par ce graphique, la Suisse fut remplacée par Lyon et Rouen suite à la modification des régulations commerciales, avant que les marchands ne privilégient à nouveau Marseille. Ils n'étaient pas dans une situation de dépendance par rapport à un unique fournisseur. Au contraire, ils avaient des correspondants jusqu'à Rouen : ces petits détaillants avaient donc développé un réseau étendu et adaptable.

La maison Colombo était flexible dans les méthodes qu'elle employait. Cela apparaît clairement dans sa pratique de crédit. Elle faisait partie d'une chaîne de crédit : ses fournisseurs⁵² étaient souvent payés par une lettre de change ou un autre papier commercial avec, le plus souvent, un délai de neuf mois⁵³ ; et elle-même faisait crédit à ses clients⁵⁴. Comme on l'imagine, tenir les deux bouts de la chaîne de crédit n'était pas simple : une partie importante de leur correspondance tourne autour de ces problèmes, et notamment des difficultés que chacun connaissait à assurer ses paiements. Le crédit était donc au centre de l'activité de la maison Colombo. Mais comme on peut le voir dans le graphique qui suit, son importance variait.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 20-24, 63-64.

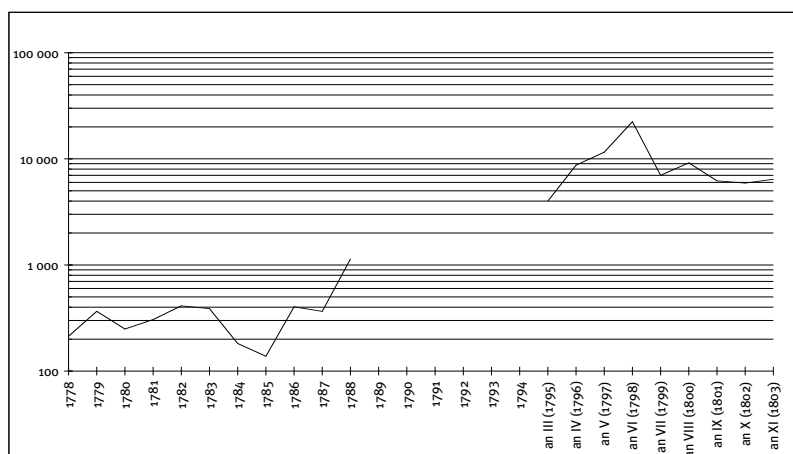
⁵¹ *Ibid.*, p. 21-22.

⁵² Ils ne s'agissaient pas de producteurs : ils étaient rémunérés par une commission sur les biens qu'ils rassemblaient et envoyaient à la maison Colombo.

⁵³ Marie-Louise Carlin, 1965, p. 31-35.

⁵⁴ *Ibid.*, p. 18 et 76.

Graphique 5 : Volume des ventes à crédit de la maison Colombo (en livres ou en francs)



On peut proposer trois raisons à la variation en volume de ce crédit. La première est la dépréciation des assignats ; mais le gonflement du crédit commence avant celle-ci et va au-delà de la fin de la crise qui leur est associée. La deuxième est la modification de la taille de l'activité. La troisième est l'augmentation du crédit par rapport à l'activité. Ces deux derniers effets ne sont pas faciles à distinguer. Il est possible qu'avant l'an III l'importance du commerce de la maison Colombo se soit radicalement transformée. Ce phénomène était peut-être lié à la modification de ses sources d'approvisionnement en biens que l'on observe sur le Graphique 4 : de nouveaux réseaux avec la Suisse et la France avaient remplacé les réseaux liant la maison avec le Piémont. Mais on ne peut exclure – en plus de cette période de transition géographique – une modification des conditions générales du commerce. Les ans IV, V et VI (1796-1798) avaient probablement été très difficiles, remplis d'agitations monétaires, politiques et militaires. La législation du Maximum fixait encore les prix des biens vendus au détail, tandis que les prix de gros augmentèrent jusqu'à la fin de l'an VI. Cette année a apparemment été cruciale : les Colombo s'y plaignent dans leur correspondance du manque de monnaie métallique et affirment être au bord de la banqueroute⁵⁵. On s'attendrait à ce que, dans cette situation ils aient cherché à restreindre leur activité, d'autant que les prix de détails étaient fixés. Au contraire, pour éviter l'écroulement de la chaîne de crédit, ils se jetèrent dans une fuite en avant en vendant de plus en plus à crédit. Cela leur permettait d'augmenter leur chiffre d'affaire et de disposer de quelques papiers commerciaux à négocier avec leurs propres créiteurs tout en leur demandant de leur donner des délais supplémentaires. *Ex post*, cette politique fut gagnante puisqu'aucun de leurs acheteurs importants ne fit faillite : ils purent donc à leur tour rembourser leurs créiteurs et sortir de la crise.

Même un détaillant comme la maison Colombo était prêt à être flexible en matière d'usage du crédit et d'établissement de réseaux commerciaux : cela nous montre des entrepreneurs prêts à s'adapter aux circonstances. Répétons-le, il est possible que la maison Colombo ne soit pas aussi représentative que nous l'espérons : il s'agissait après tout d'un détaillant de produits onéreux dans une ville qui « dirigeait » au moins tout un arrondissement/*pagus*. Mais nous n'avons pas trouvé d'informations sur les autres détaillants : acceptons donc ces leçons sous bénéfice d'inventaire.

Nous avons déjà fait allusion dans le chapitre II aux marchands qui se mêlaient de la production, en assurant soit sa distribution, soit la fourniture des matières premières. Nous disposons maintenant des

⁵⁵ *Ibid.*, p. 79-80, 82-85, 91.

exemples des deux types d'activités principales, liées soit à la production soit à la consommation. Les cantons étaient en des mains capables d'assurer leurs relations avec le reste de l'économie. Nous allons maintenant étudier celles-ci.

LA CIRCULATION DES BIENS ENTRE LES CANTONS

LA MESURE DE L'IMPORTANCE DE LA CIRCULATION : LES SOURCES RÉVOLUTIONNAIRES

La circulation des biens alimentaires vers Paris a été étudiée de manière très complète par Kaplan⁵⁶ et Abad⁵⁷. Il est beaucoup plus difficile de mesurer l'importance de l'intégration du reste du marché français : mais il est au moins possible de donner quelques indications sur la situation à la fin de notre période à partir des travaux de Le Roux⁵⁸.

Durant les premières années du gouvernement révolutionnaire, celui-ci chercha à imposer un système de prix administratifs de manière à lutter contre l'inflation : le « Maximum ». Parmi les documents produits par ce système, on trouve la liste des produits consommés par les différents cantons, avec leur origine. Ils servaient à déterminer quels prix devaient être imposés aux biens : il était donc important de savoir d'où ils venaient pour calculer leur coût de production et de transport. Parfois, nous savons même comment ils étaient parvenus dans le canton : par terre – grandes routes ou chemins de traverses –, par voie fluviale ou par mer... Malheureusement, aucun document ne précise quelle était la quantité échangée. Cependant, ils indiquent au moins l'existence d'un réseau de commercialisation entre le canton de production et le canton de consommation⁵⁹ : Ces documents peuvent donc être utilisés pour savoir quelles étaient les zones de ravitaillement des différents cantons.

Que pouvons-nous observer ? Comme nous l'avons vu, la production industrielle et agricole était répartie dans l'ensemble du pays : la différenciation régionale ne devait s'accroître que durant le XIX^e siècle. Cela pouvait avoir deux conséquences différentes pour l'organisation de l'échange : soit les différentes régions économiques étaient autosuffisantes soit elles étaient complémentaires malgré l'absence de spécialisation dans l'industrie ou l'agriculture. Les cartes issues de la législation du Maximum permettent de discriminer entre les deux hypothèses. Certains biens de faible valeur ne pouvaient pas justifier de longs transports : leurs aires d'échange définissaient les marchés régionaux. Les biens de forte valeur pouvaient : ou bien n'être échangés que dans une zone réduite si les marchés régionaux avaient été autosuffisants, ou bien effectivement parcourir l'ensemble du territoire si les marchés régionaux avaient été complémentaires.

Les cartes d'approvisionnement de Paris fournies par Abad indiquent que la capitale se fournissait en denrées alimentaires dans tout le territoire⁶⁰. Mais il s'agissait d'une ville exceptionnelle ; de plus, l'étendue de son aire d'attraction s'explique peut-être autant par les contraintes géographiques portant sur certaines denrées alimentaires comme l'huile d'olive et les boissons que par l'existence de marchés régionaux complémentaires. Si l'on descend d'un cran dans la hiérarchie urbaine, l'on constate que les cartes de l'aire d'approvisionnement de Nantes valident elle aussi la seconde hypothèse. L'aire

⁵⁶ Steven Laurence Kaplan, 1984 (1988).

⁵⁷ Reynald Abad, 2002.

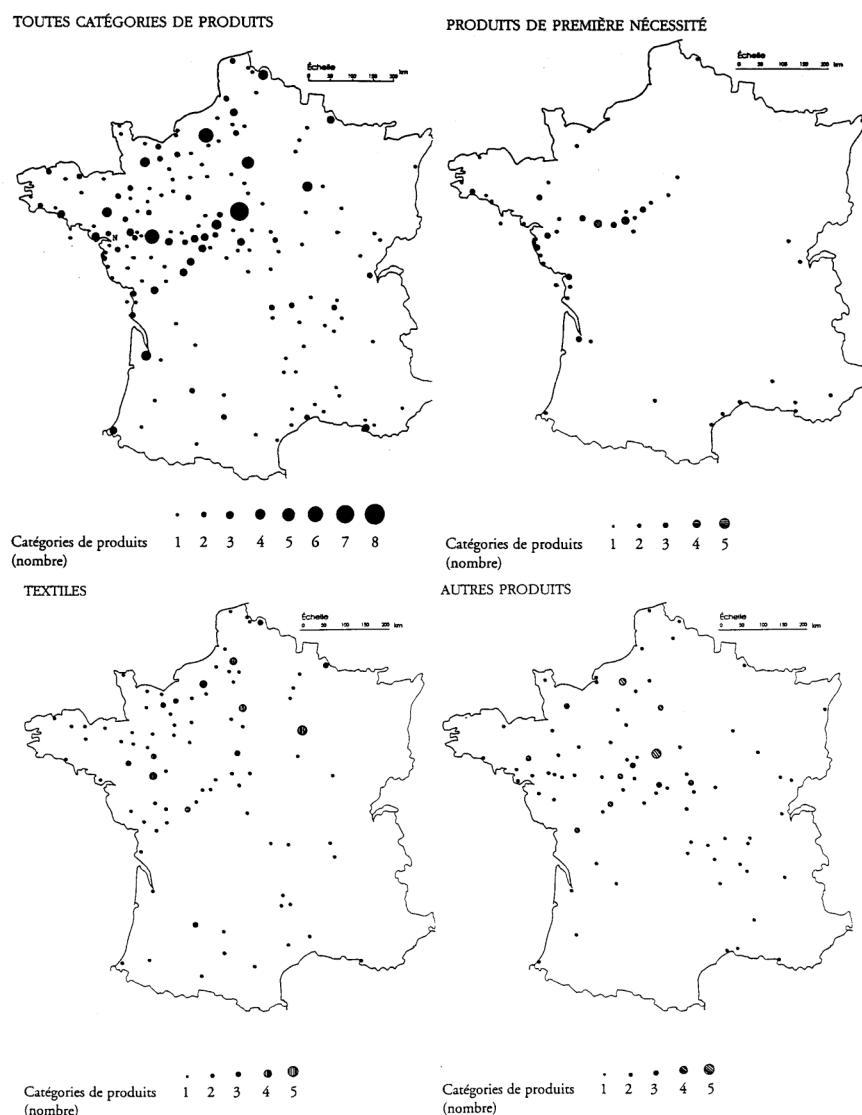
⁵⁸ Thomas Le Roux, 1996.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 241-286.

⁶⁰ Reynald Abad, 2002, p. 803

d'approvisionnement des produits de première nécessité indique l'extension des marchés régionaux : il est clair que les autres biens, comme les textiles, venaient d'une aire plus étendue, presque nationale⁶¹.

Carte 3 : L'aire d'approvisionnement de Nantes⁶²

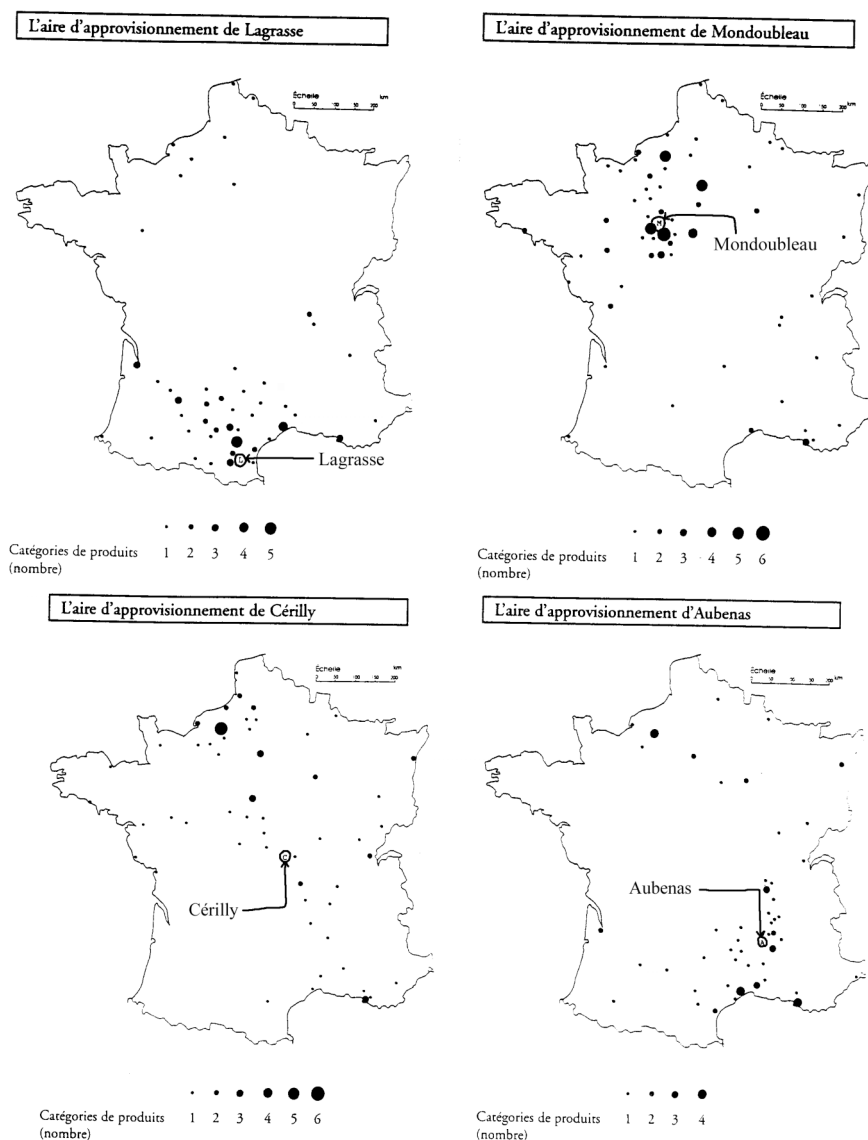


Nantes était bien sûr une métropole importante. Laissons de côtés tous les cantons intermédiaires et penchons-nous sur les aires d'approvisionnement de cantons très ruraux. Même eux étaient approvisionnés par l'ensemble du territoire :

⁶¹ Thomas Le Roux, 1996, p. 179-188 et 214-222.

⁶² *Ibid.*, p. 152-153.

Carte 4 : Aires d'approvisionnement de Lagrasse, Mondoubleau, Cérilly et Aubenas⁶³



Nous avons d'ailleurs, parmi les nombreuses cartes de Le Roux, choisi celles qui montraient les aires d'approvisionnement les plus réduites : celles d'autres cantons ruraux – comme Charolles (en Bourgogne), Saint-Yrieix (en Charente) ou celle de Nogent-sur-Seine – étaient bien plus importantes⁶⁴. Les aires d'approvisionnement des cantons urbains étaient bien sûr encore plus étendues : même dans un marché intégré, il était plus facile aux cantons riches et peuplés de justifier la mise en place de réseaux de commercialisation.

⁶³ *Ibid.*, p. 100, 111, 135, 144.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 142, 134, 110.

QUELQUES EXEMPLES DE RÉSEAUX DE COMMERCIALISATION⁶⁵

Comme nous l'avons dit plus haut, les sources du Maximum nous indiquent quelquefois quel était l'itinéraire que prenaient les biens pour arriver dans les cantons de consommation. Nous n'avons cependant pas d'indication sur l'organisation des opérations commerciales successives, comme par exemple le nombre d'intermédiaires. Il est difficile de savoir qui intervenait entre le producteur et le consommateur pour deux raisons. La première est la complexité de l'objet étudié, de quelque côté que l'on prenne le problème : chaque bien pouvait être distribué selon des méthodes différentes, et au travers d'intermédiaires différents. De même, chaque intermédiaire était rarement spécialisé et intervenait donc dans différents réseaux de distribution et souvent selon différentes modalités.

La seconde est que la somme d'information disponible est faible. Les rapports officiels font bien référence de temps en temps aux réseaux de commercialisation, mais ils sont rarement précis ou bien informés. Les marchands étaient en vérité les seuls à savoir ; mais ils n'avaient pas de raison de dévoiler leurs connaissances : elles formaient l'un des principaux moyens d'exercer un métier dans lequel ils ne souhaitaient pas avoir de concurrents. Les manuels commerciaux, souvent écrits par d'anciens marchands, donnent parfois des renseignements précieux, mais ils se bornent souvent aux principes, à la théorie ou aux généralités. Les papiers privés des marchands ont rarement survécu, sauf dans le cas où ils font partie d'un dossier de faillite. Même s'il s'agit alors d'une source à manier avec précaution, les listes de débiteurs et de créateurs qu'il donne sont utiles. Quand un marchand devait de l'argent à quelqu'un, c'était souvent parce qu'il lui avait acheté un bien ; quand quelqu'un lui devait de l'argent, c'était parce qu'il lui avait vendu quelque chose. Même si nous ne savons pas toujours quelle était exactement la relation, nous savons qu'un échange avait eu lieu.

Un inventaire systématique des sources portant sur l'activité des marchands dépasse le but de cette étude. Certaines sources secondaires privilégient la géographie du commerce intérieur à l'étude des techniques et des réseaux commerciaux⁶⁶. D'autres sont construites à partir de sources privées qui ne traitent pas en détail des problèmes commerciaux. Ainsi, l'ouvrage de Cornette sur Lacoube – un négociant du Sud-Ouest de la fin de notre période – est une bonne source pour les problèmes de réputation liés à l'existence d'un réseau familial, mais on y trouve peu de détails sur les activités économiques⁶⁷. Nous disposons souvent de plus de détails sur les activités des négociants de haute volée, comme Pellet à Bordeaux⁶⁸, que sur les marchands plus modestes.

Trois circuits de commercialisation de biens de luxe

La maison Colombo : un petit détaillant urbain

Carlin a publié à la fin de son ouvrage sur la maison Colombo une partie de la correspondance de ce marchand. Ce n'est qu'un échantillon : ces lettres peuvent toutefois donner quelques indications qualitatives.

⁶⁵ Signalons ici trois sources supplémentaires. Pierre Goubert a écrit un ouvrage sur les marchands de Beauvais. Les renseignements qu'il donne concernent plus le ^{xvii}^e siècle que le ^{xviii}^e siècle : Pierre Goubert, 1959, p. 15, 25-30, 41-42, 64-73, 96-104, 148-149, 158-159. La biographie d'un marchand de Laval par Dloussky donne des renseignements intéressants sur la fin du ^{xvii}^e siècle et le début du ^{xviii}^e siècle : Jocelyne Dloussky, 1990. L'ouvrage d'Abad sur l'approvisionnement de Paris donne des exemples de circuits commerciaux, notamment sur le commerce de correspondance : Reynald Abad, 2002, p. 733-795.

⁶⁶ C'est le cas, par exemple, de Christian Huetz de Lemps, 1975.

⁶⁷ Joëlle Cornette, 1986, notamment p. 91-104.

⁶⁸ Jean Cavignac, 1965 et Jean Cavignac, 1967, p. 250-273 (les renseignements que donnent la seconde référence se trouvent aussi dans la première).

Quatre d'entre elles sont adressées à la maison Pourtalès et Cie⁶⁹. La première, envoyée à Neufchâtel, confirme le paiement d'un billet – de 1 014 livres tournois et 3 sols – effectué par la maison Colombo à un correspondant de la maison Pourtalès à Nice. La deuxième et la troisième, envoyées à Lyon, sont des demandes d'échantillons d'indiennes. La dernière, envoyée à Neufchâtel cinq ans après propose de renouveler les liens entre les deux maisons : la maison Colombo se propose d'utiliser la maison Pourtalès comme commissionnaires pour l'achat d'indiennes. Pourtalès et Cie a été étudiée par Bergeron⁷⁰. Elle faisait partie de la fine fleur du monde marchand. Elle s'intéressait à la fois à l'importation de toiles de coton des Indes, à leur transformation en Europe et à la distribution de toiles imprimées. Ceci ne formait toutefois que ses activités principales : elle participait aussi à des spéculations diverses. Dans ce cas donc, il semble que les indiennes étaient directement échangées entre le producteur et le distributeur. Cette relation n'est cependant pas tout à fait claire : est-ce que la maison Colombo considérait la Pourtalès et Cie comme un grossiste ou comme un producteur ? Voici la manière dont la lettre est tournée :

« [...] ainsi que pour avoir l'avantage de vous réserver nos commissions dans toutes les occasions sur quoi nous espérons de votre part que vous aures pour agréable de nous instruire des différents objets des toiles imprimés de vos fabriques. »

Si les manufactures étaient contrôlées par Pourtalès, pourquoi est-ce que la maison Colombo suggère une relation de commission plutôt qu'un échange direct ? Peut-être était-ce pour d'autres opérations ? Si elles n'étaient pas contrôlées par Pourtalès, pourquoi parler de « vos fabriques » ? Pour comprendre parfaitement ce dont parlait cette correspondance, il faudrait avoir des éléments que les acteurs connaissaient sûrement mais qui nous échappent. En particulier, on ne sait pas si Pourtalès contrôlait à ce moment des manufactures ou non⁷¹.

Nous avons pu trouver les traces d'un autre des correspondants de la maison Colombo : il s'agit de Samuel Brudo, habitant Marseille, et signalé par Carrière comme un juif, peut-être un négociant⁷² : c'est tout ce que nous savons de lui⁷³.

Nous pouvons toutefois inférer de sa correspondance que la maison Colombo achetait des toiles auprès de grossistes qui étaient en contact avec les producteurs, et qui étaient peut-être même producteurs eux-mêmes. Comme la maison Colombo revendait au détail, il y avait donc au plus deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Les merciers parisiens

Il est probable que l'exemple des merciers parisiens n'est pas applicable à beaucoup d'autres commerçants. Ils vendaient des produits de luxe – des meubles, de la porcelaine, des horloges... – dans le marché parisien. Ce dernier était très particulier. Nous avons cependant quelques informations sur la manière dont ils se procuraient les biens qu'ils vendaient. Il serait dommage de les négliger.

Tout d'abord, ils rachetaient certains produits à d'autres merciers. Il existait un mode de distribution « en cascade » des biens, « par lequel les biens les plus à la mode dans Paris circulaient depuis les merciers les plus riches et respectables jusqu'aux détaillants plus modestes situés dans d'autres parties de la cité⁷⁴ ».

⁶⁹ Marie-Louise Carlin, 1965, p. 119, 123, 159, 207.

⁷⁰ Louis Bergeron, 1970 et Louis Bergeron, 1978, *passim*.

⁷¹ Louis Bergeron, 1970, p. 502-503.

⁷² Il n'est pas possible de savoir s'il méritait vraiment le titre de négociant ou non : Charles Carrière, 1973, t. I, p. 261-263.

⁷³ Marie-Louise Carlin, 1965, p. 99, 109, 111, 127, 191 (son fils) et Charles Carrière, 1973, t. I, p. 283.

⁷⁴ Carolyn Sargentson, 1996, p. 31.

Certains merciers étaient les distributeurs exclusifs de certains biens qu'ils vendaient indifféremment au public, aux autres merciers ou à d'autres marchands⁷⁵. De nombreux merciers avaient aussi des relations directes et privilégiées avec les producteurs parisiens. Paris était en effet au centre de la production du luxe : il était possible aux détaillants d'acheter directement aux ébénistes, aux sculpteurs, aux horlogers⁷⁶...

Certains merciers avaient des fournisseurs hors de Paris, dans les villes françaises – Coutray, Orléans, Versailles, Lyon, Bordeaux, Caen, Tours... – et les villes européennes – Sheffield, Birmingham, Edinbourg, Londres, Cadix, Francfort... La Compagnie des Indes et les compagnies étrangères étaient des sources de produits exotiques. Un mercier particulièrement important avait ainsi quatre-vingts fournisseurs de soieries à Lyon : il est probable que ceux-ci étaient des producteurs plutôt que des marchands. Ce mercier jouait le rôle de grossiste, car il redistribuait lui-même les soieries aux autres merciers. Le faible nombre de correspondants des merciers dans les autres villes indique que c'est eux qui se trouvaient dans ce cas en face de grossistes qui rassemblaient probablement la production du cru. Nous avons même l'exemple d'un circuit commercial plus long : nous savons qu'un des correspondants d'un mercier à Londres lui vendit des produits venant d'Allemagne⁷⁷. Il est possible que lui-même ait été confronté à un grossiste dans ce pays ou à Londres. Au minimum, il y aurait eu trois intermédiaires entre le producteur et le consommateur final. Il est possible que cet exemple soit exceptionnel.

Les merciers de Caen

Nous disposons des dettes passives et actives de neuf merciers de Caen au moment de leur faillite. Il ne s'agissait pas de marchands importants. D'après cette source, voici les régions de France avec lesquelles ils étaient en relation⁷⁸ :

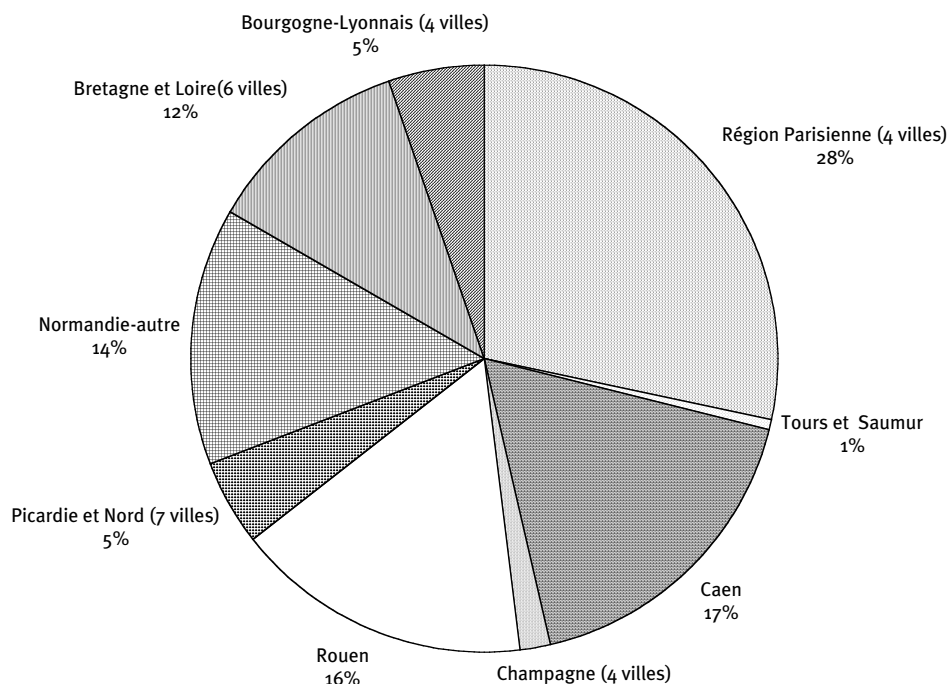
⁷⁵ « *Whereby the most fashionable goods in Paris, from the most wealthy and reputable mercers, were circulated to lesser retailers in other parts of the city* » : *ibid.*, p. 31-32.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 30.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 29-30.

⁷⁸ Jean-Claude Perrot, 1975.

Graphique 6 : L'activité commerciale à Caen



Ce graphique met deux faits en évidence : d'une part le déterminisme géographique de la répartition de ces relations ; d'autre part la diversité des relations. Ces petits détaillants avaient bien une liste variée de correspondants. Il n'est pas possible de savoir si leurs fournisseurs étaient des grossistes ou des producteurs, ou même si Paris et Rouen jouaient un rôle de relais ou de fournisseur direct. Mais il leur était de toutes les manières possible de s'adresser directement aux agents de la partie nord du Royaume jusqu'à Lyon.

Différents réseaux de distribution des céréales

Le ravitaillement en céréales de Paris : de nombreux réseaux différents

Le ravitaillement de Paris n'était pas simplement un problème économique. Il s'agissait aussi d'un problème politique et social exceptionnel. Il serait toutefois dommage de le négliger pour cette raison et de ne pas utiliser les études de Kaplan sur le sujet : elles nous permettent de voir plusieurs réseaux différents en action pour commercialiser un même bien.

Les producteurs étaient des ruraux plus ou moins importants. Les consommateurs étaient les boulangers parisiens, qui faisaient ensuite moudre le grain. Les boulangers pouvaient soit se ravitailler directement à la campagne : ils étaient le plus souvent en relation avec des intermédiaires dont la base se trouvait dans la zone de ravitaillement⁷⁹ ; soit se ravitailler sur les marchés publics parisiens (organisés autour de la Halle et de la Grève). Nous allons ici discuter de ces marchés parisiens.

Le marché de la Grève était dominé par les marchands installés dans le port⁸⁰. Ils utilisaient un réseau important de commissionnaires dans les campagnes pour rassembler les céréales. « Ces commissionnaires étaient habituellement des gens de la région, bien établis dans la communauté locale. En règle générale, ils traitaient leurs affaires dans les environs immédiats de leur domicile, même si certains d'entre eux

⁷⁹ Steven Laurence Kaplan, 1984, p. 466-492.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 122-184.

couvraient un deuxième marché situé non loin de chez eux. Ils tiraient parti de leurs accointances avec les producteurs, les fournisseurs et les autorités de la région⁸¹ ».

Selon l'état du marché, il était possible de trouver sur la Grève des marchands itinérants (les forains) ou des marchands venus des campagnes avoisinant Paris. Les marchands itinérants devaient utiliser les marchands du port comme courtiers pour pouvoir vendre leur produit : les règles qui s'appliquaient aux marchands des campagnes sont moins bien connues⁸².

Quatre groupes différents vendaient leur produit à la Halle. Le premier groupe était l'équivalent de celui des marchands du port, mais il était moins nombreux et moins puissant. Comme les marchands du port, ces marchands dépendaient pour leur ravitaillement d'un réseau d'agents dans les campagnes⁸³. Les forains jouaient un rôle plus important sur ce marché. Ils se ravitaillaient à la fois auprès des laboureurs et des marchands ; ils servaient aussi d'agents pour les marchands parisiens et devaient parfois s'en servir comme courtiers⁸⁴. Les « laboureurs » formaient un troisième groupe, très hétérogène. Comme ils n'étaient pas marchands, ils n'avaient théoriquement pas le droit d'acheter et de vendre du grain. C'est pourtant ce qu'ils faisaient. Certains d'entre eux étaient *de facto* des marchands ; d'autres étaient des producteurs de céréales habitant une zone légalement décommercialisée formant un cercle d'une journée de voyage à pied autour de la capitale. Le principal point commun des laboureurs était de refuser de vendre à crédit – suivant en cela l'attitude fréquente des ruraux et dévoilant aussi leur manque de capital⁸⁵. Le dernier groupe était formé par les blatiers. Ces derniers étaient des colporteurs qui faisaient le lien avec des sources de céréales trop limitées ou distantes pour que les autres acteurs s'y intéressent⁸⁶.

Un réseau de commercialisation de céréale en urgence

Les circuits de diffusion que nous venons de décrire étaient assez limités géographiquement. Cependant, bien sûr, même des biens de faible valeur comme les céréales pouvaient être échangés sur de longues distances dans des cas exceptionnels.

Durant la crise de subsistance de 1767, Roux, négociant à Marseille, voulut y faire venir des céréales de Toulouse. La compagnie Caulet et Salba rassembla donc les céréales nécessaires autour de Toulouse, agissant en commissionnaires de Jean Embry, marchand à Agde. Lui-même assura la livraison des grains à Portlay et Legier à Toulon. Ces deux marchands étaient des commissionnaires de Roux. Cet arrangement complexe était de circonstance⁸⁷.

Les réseaux de commercialisation étaient donc flexibles et pouvaient être créés ou transformés en cas de besoin.

Un rappel sur le rassemblement de biens proto-industriels

Les réseaux que nous avons décrits jusqu'à maintenant portaient essentiellement sur la distribution de biens aux consommateurs. Mais il fallait aussi rassembler ces biens dans les zones de production.

⁸¹ « Characteristically the buying agents were local men with roots in the community. As a rule they dealt only in the immediate area of their home base, though a few covered a second market situated nearby. They exploited their familiarity with local producers, suppliers, and police officials » : *ibid.*, p. 140. Traduction tirée de Steven Laurence Kaplan, 1984 (1988), p. 115.

⁸² Steven Laurence Kaplan, 1984, p. 163-164.

⁸³ *Ibid.*, p. 185-220, 187-191, 194.

⁸⁴ *Ibid.*, p. 191-193, p. 204.

⁸⁵ *Ibid.*, p. 205-214, 213.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 214-219.

⁸⁷ Georges Frêche, 1974, p. 796.

Rappelons donc le cas des toiles de la région du Cambrésis et du Saint-Quentinois, notamment à Montigny⁸⁸.

Deux types de réseaux différents existaient : les uns passant par les colporteurs et les autres passant par les grossistes de Saint-Quentin, Cambrai et Valenciennes. Le colportage était effectué par des marchands ruraux, parfois appelés des manufacturiers, qui rassemblaient les draps de leur propre village et de quelques villages avoisinants, les faisaient blanchir en ville puis allaient les vendre en Allemagne ou en Hollande (voir *supra*)⁸⁹. Il existait deux manières différentes de se procurer les draps pour les grossistes urbains : ils pouvaient soit les acheter directement, soit les acheter à des marchands-tisserands⁹⁰. Le rôle de ces derniers dépendait des circonstances : ils étaient le plus souvent simplement des intermédiaires, mais il arrivait aussi qu'ils soient responsables pour une partie de la production en jouant un rôle de « *verlager* »⁹¹. Une autre source de difficulté venait de la manière dont se faisaient les échanges. Ceux-ci devaient légalement se faire en ville par l'entremise de courtiers. Mais il arrivait parfois que cette règle soit contournée et que l'échange se fasse simplement dans une des auberges des faubourgs⁹². Comme cette méthode faisait une forte concurrence à l'activité des courtiers, il est possible que ceux-ci n'aient guère eu de pouvoir de marché.

RÉSEAUX D'INTERMÉDIAIRES

Quels sont les outils dont nous disposons pour analyser les échanges intérieurs dont nous venons de donner quelques exemples ?

DES LIENS ET DES NŒUDS⁹³ ?

Notre but est de trouver l'idéal-type du réseau de commercialisation en France au XVIII^e siècle⁹⁴. Un réseau se compose de trois types d'éléments : un groupe d'individus – des nœuds « *nodes* » – ; un groupe de type de relations différentes – des liens⁹⁵ « *spokes* » – ; et l'organisation de ces deux groupes l'un par rapport à l'autre – le plan de ces nœuds et de ces liens.

Trouver le réseau qui nous intéresse

L'étude des réseaux commerciaux peut se faire dans deux contextes différents. Le premier est géographique. Dans celui-ci, chaque nœud est un lieu géographique où un bien est stocké, emballé, transformé de quelque manière ; chaque lien correspond au transport du bien d'un lieu géographique à un autre. L'étude des réseaux « géographiques » est importante pour le calcul des coûts de transports et de conditionnement : ce qu'on peut regrouper sous l'appellation de « coûts de transport ». Les sources issues du Maximum, si elles regroupaient toutes les informations qu'elles voulaient regrouper, pourraient nous aider à déterminer quels étaient ces réseaux dans la France du XVIII^e siècle.

⁸⁸ Liana Vardi, 1993, p. 142 et Didier Terrier, 1996, p. 64-71. Pour le rôle des marchands dans la zone de production des bretagnes, on pourra consulter Jean Martin, 1998.

⁸⁹ Liana Vardi, 1993, p. 155.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 190-191 et Didier Terrier, 1996, p. 105-108.

⁹¹ Liana Vardi, 1993, p. 194.

⁹² *Ibid.*, p. 145-147.

⁹³ Pour une approche théorique de l'échange utilisant un vocabulaire similaire, même si c'est pour des buts différents, voir Janet Tai Landa, 1994, spécialement chpt. 3 et 9. Pour une revue des travaux d'économistes portant sur les réseaux, voir Ezra W. Zuckerman, 2003. Pour une introduction à la théorie des graphes (c'est-à-dire ce que nous appelons ici réseaux) qui va bien au delà de notre propos, voir Frank Harary, Robert Z. Norman & Dorwin Cartwright, 1965.

⁹⁴ Mais il ne s'agit pas de déterminer une hiérarchie urbaine. Cela poserait des problèmes complexes et différents. On peut consulter sur ces débats, en lien avec les notions de « place centrale » : Anne Radeff, 1996, p. 400-406 ; et Bernard Lepetit, 1988, p. 173-176 et 328-339.

⁹⁵ L'analyse peut être précisée en donnant aux liens un caractère asymétrique, c'est-à-dire en supposant que l'existence d'un lien entre A et B ne signifie pas que A est dans la même relation avec B que B ne l'est avec A.

Le deuxième contexte dans lequel on peut placer les liens et les nœuds est plus proprement économique. Ici un lien correspond à un échange de bien. Chaque nœud, plutôt qu'une relation géographique, représente l'un des acteurs de l'économie. Ces réseaux nous intéressent particulièrement si nous voulons mesurer les coûts de transaction des biens. Par exemple les coûts liés à la nécessité de contrôler les activités des autres agents économiques.

Ces contextes ne s'excluent pas mutuellement. L'image qu'ils donnent des réseaux français est parfois la même : il était en effet courant qu'une modification de lieu s'accompagne d'un échange. Ils étaient liés : les contraintes géographiques pesaient aussi sur les possibilités qu'avait chacun d'exercer le contrôle sur un bien qui était le fruit de l'échange. Cependant, ils n'étaient pas identiques : nous avons vu qu'à l'intérieur même de Paris les biens étaient échangés entre les merciers. Il y a là changement de propriété sans changement de lieu. Nous avons aussi vu qu'un marchand pouvait obtenir la propriété des biens sans que ceux-ci se trouvent dans le même lieu géographique que lui ou même sans qu'ils ne s'y dirigent immédiatement : cela se faisait souvent par le jeu des commissionnaires. La logique de ces contextes était donc différente. L'étude des réseaux de commercialisation peut de ce fait devenir confuse s'ils sont confondus.

L'étude des réseaux géographiques permettrait de calculer l'importance des coûts de transport. Mais ceux-ci ne font pas vraiment débat. L'étude des coûts de transaction est plus originale : nous allons donc surtout étudier les réseaux français dans le deuxième contexte. Les nœuds sont alors des agents économiques et les liens des échanges. Les définitions de ces deux notions dépendent l'une de l'autre : les nœuds définissent en creux les liens et vice-versa. La distinction entre deux agents est parfois facile à faire. Par exemple, quand deux marchands sans lien légal échangeaient des biens, il est clair qu'ils étaient deux agents différents. Mais de nombreux cas intermédiaires existaient : que faire des différentes formes d'association ? Dans quel cas devons-nous considérer les associés comme des agents différents ? Est-ce que, dans le commerce de blé que nous avons décrit plus haut, nous devons considérer que la maison Roux et sa chaîne de commissionnaires formaient un seul agent économique qui « achetait » donc directement à Toulouse pour vendre à Toulon ? Ou est-ce que les risques associés à la vente à commission étaient tels qu'il faut distinguer plusieurs types d'agents ?

Commissionnaires et commettants

La forme d'association entre deux marchands la plus courante était celle qui existait entre un commissionnaire et un commettant. Le commissionnaire devait accomplir une action commerciale au nom du commettant : sa rémunération – la commission – était souvent un pourcentage de l'importance de l'action. Cette action pouvait être : acheter, vendre, recouvrer des fonds, payer des dettes, surveiller le transit de marchandises dans une ville, assurer le transit lui-même, assurer un navire, *etc.*⁹⁶ Les trois derniers types d'action – assurance, surveillance ou maîtrise d'un mouvement – étaient assez simples : le commissionnaire était donc très dépendant de son commettant, qui pouvait vérifier aisément le résultat de ses actions : un comportement déloyal pouvait facilement être mis à jour et dénoncé. C'était aussi le cas des actions de vente et d'achat lorsque les commissionnaires étaient en fait des courtiers imposés par la législation pour assurer le bon fonctionnement du marché : le commettant se trouvait sur place ; il pouvait

⁹⁶ Pour un point de vue formel sur ce type de contrats, voir par exemple Jean Cavignac, 1967, p. 87-92. C'est un thème abordé dans la plupart des synthèses sur les ports français.

donc surveiller l'action du courtier. Quand il existait en plus des arrangements alternatifs – comme la commercialisation dans les faubourgs – le bon comportement des courtiers était assuré : ils prélevaient une rémunération mais ne pouvaient pas être considérés en eux-mêmes comme des nœuds du réseau de commercialisation.

Mais les situations où un commissionnaire était chargé de vendre et d'acheter à la demande du commettant géographiquement éloigné posaient plus de problèmes. Le commettant ne pouvait donner au commissionnaire que des instructions vagues car il ignorait l'état précis du marché et les difficultés qui pouvaient y apparaître. De plus, le commissionnaire se trouvait en fait rarement dans une situation de dépendance légale ou économique par rapport au principal : il pouvait être lui-même un marchand indépendant – bien que cela soit parfois formellement interdit – ; ou bien disposer lui-même d'un portefeuille de commettants – comme le faisaient les agents campagnards des marchands de grain parisiens – de même que les commettants disposaient de plusieurs commissionnaires. On constatait souvent que l'accès au statut de commissionnaire était réservé aux marchands les plus importants d'une place : cela suppose que les commissionnaires pouvaient être des agents indépendants dont il fallait rémunérer leurs relations et l'expertise.

Pour toutes ces raisons, les commissionnaires chargés de prendre des décisions indépendantes en matière d'achat ou de vente doivent être considérés comme des agents indépendants. Mais ce n'était pas le cas de tous les commissionnaires. Il pouvait parfois simplement s'agir d'un mode de rémunération se plaçant dans une relation hiérarchique plutôt que de marché.

Les sociétés

L'introduction ici de la notion de hiérarchie n'est pas innocente. La tradition de l'étude des coûts de transaction se réfère souvent à Coase⁹⁷. Dans le célèbre article de 1937 où il s'interroge sur la nature de la firme, il affirme que celle-ci se substitue aux relations de marché lorsqu'elle permet d'économiser sur les coûts de transaction. La firme remplace des relations de marché par des relations hiérarchiques. Son fonctionnement interne est dans une logique différente du fonctionnement du marché. Peut-être est-il donc possible d'appuyer la définition des nœuds des réseaux de commercialisation par cette réflexion. Un agent se définirait alors comme une firme au sein de laquelle les coûts de fonctionnement d'une structure hiérarchique se sont substitués aux coûts de transaction. Dans cette optique, le commis qui travaillait sous la surveillance directe du marchand⁹⁸ était un agent indépendant. De même, quand les opérations étaient si simples qu'une déloyauté pouvait être facilement repérée et punie par le biais de relations hiérarchiques, les agents ne nécessitent pas d'être distingués.

Qu'en est-il des différents associés d'une compagnie ? Doivent-ils être considérés comme un groupe soudé formant un agent économique unique⁹⁹ ? La formation d'une société avait deux buts complémentaires : assurer la collaboration active de ses membres à sa gestion et rassembler le capital nécessaire à son fonctionnement. Plus la société était « anonyme », plus le rassemblement du capital était simple et plus la collaboration à la gestion était difficile.

⁹⁷ Ronald H. Coase, 1937.

⁹⁸ Charles Carrière, 1973, p. 727-734 passim.

⁹⁹ Pour répondre à cette question, il n'est pas nécessaire de présenter toutes les formes formelles de contrats de société telles qu'elles ont été définies par l'ordonnance sur le commerce de 1673. Cela est fait ailleurs : Jean Cavignac, 1967, p. 38-43 ; Charles Carrière, 1973, p. 876-915 passim : le travail de Carrière est particulièrement intéressant. Le meilleur travail juridique sur le sujet nous semble être Henri Lévy-Bruhl, 1938.

Les sociétés générales ou en nom collectif se trouvaient à l'une des extrémités du spectre. Il n'y avait pas de distinction entre les associés, qui étaient tous responsables des actions de la société sur l'ensemble de leurs biens propres : la relation que la société créait était presque familiale¹⁰⁰. Les contrats en société générale se faisaient d'ailleurs le plus souvent entre membres d'une même famille¹⁰¹ : il s'agissait alors plus d'une formalisation des liens existants que de leur création. Pour ces raisons, ces sociétés étaient celles qui avaient le plus de chance de transformer leurs membres en agent économique unique : elles cherchaient en effet à établir des liens solides entre eux de manière à empêcher tout comportement opportuniste. Dans les faits, malheureusement, cela entraînait des difficultés : les conflits entre les membres n'étaient pas rares, même s'ils appartenaient à une même famille¹⁰². La pratique courante était d'établir ces sociétés pour une courte durée : malgré les renouvellements fréquents, cela ne devait pas renforcer la collaboration. Tout dépendait dans les faits de la manière spécifique dont la société fonctionnait effectivement : cette manière ne pouvait pas être entièrement prédite par son cadre légal.

Les sociétés en commandite établissaient plus de distinction entre les associés. Certains d'entre eux pouvaient n'apporter que du capital, rester anonymes et n'être responsables des actions de la société qu'à la hauteur de leurs apports. Ces sociétés auraient donc pu être utilisées pour augmenter le nombre de « capitalistes » impliqués dans une entreprise, mais le plus souvent ce n'était pas le cas. À Marseille, par exemple, elles fonctionnaient en fait à peu près comme les sociétés générales : on trouvait le plus souvent dans le contrat une clause liant les associés fortement à la société, souvent en leur interdisant d'exercer une activité commerciale hors de celle-ci¹⁰³. Cette clause était d'autant plus importante que les associés pouvaient se trouver dans des lieux géographiques différents.

Les différentes variations contractuelles sur les sociétés ne permettent pas de distinguer simplement les cas où il faut traiter les associés comme des agents distincts. L'engagement contractuel servait à réduire les coûts de transaction : résoudre un problème n'est pas la même chose que nier son existence.

Vers une définition utilisable des nœuds

Il faut pourtant trouver une limite au-delà de laquelle on séparera les agents. Voici celle que nous proposons : tant que les agents avaient à prendre des initiatives et ne pouvaient pas être surveillés directement – notamment au sein de relations hiérarchiques –, nous allons considérer qu'il est utile de les distinguer les uns des autres. La nature de l'activité économique effectuée par les agents est donc plus déterminante que leur place dans des réseaux sociaux ou légaux. Un membre de la famille proche des autres associés de l'entreprise, qui était par exemple envoyé aux Antilles pour assumer un rôle d'agent¹⁰⁴, restait un acteur économique distinct. Il était toujours nécessaire de le surveiller et de lui imposer une attitude de collaboration : les coûts issus de ces obligations existaient donc toujours. Simplement, ils étaient en partie payés par l'envoi d'un membre de la même famille, ce qui représentait l'allocation d'une ressource rare.

Cette vision a des conséquences sur la nature des liens qui existaient entre les nœuds que nous venons de définir. Il n'est pas possible de les définir simplement comme un changement de propriétaire, comme nous l'avons fait au début de cette discussion. Les biens transférés entre un commissionnaire et son

¹⁰⁰ Fernand Braudel, 1979, t.II, p. 519-520.

¹⁰¹ Charles Carrière, 1973, p. 879-885.

¹⁰² Joëlle Cornette, 1986.

¹⁰³ Charles Carrière, 1973, p. 886-896.

¹⁰⁴ C'était une situation fréquente : c'est ainsi que les frères Pellet ont commencé leur carrière Voir Jean Cavignac, 1967.

commettant ne changeaient pas de propriétaire : ils restaient légalement la propriété du commettant. Le paiement qui avait lieu portait sur le service et non pas sur le bien. Ce paiement pouvait d'ailleurs prendre parfois la forme d'un salaire plutôt que d'une commission, ou si les deux « nœuds » faisaient partie d'une même société, la forme d'une part dans les profits. Parfois les trois formes étaient utilisées en même temps.

La logique de la description que nous avons menée jusqu'à maintenant nous conduira donc parfois à assimiler différentes liaisons commerciales même lorsque les relations légales et sociales qui les accompagnent sont différentes. Nous ne pouvons donc pas nous arrêter aux termes légaux qu'utilisent le plus souvent les sources. Dans la mesure où les sources ne sont parfois pas plus explicites, cela nous force à reconnaître que, souvent, nous ne saurons pas le fin mot de l'histoire. Prenons à nouveau l'exemple de l'échange de grains entre Toulouse et Toulon : devons-nous considérer tous les commissionnaires comme étant dépendants de la maison Roux ? Certains se livraient à l'achat de grain. Leur cas était clair ; ils devaient bien prendre des initiatives tout en se trouvant hors de portée de la surveillance directe de la maison Roux. Par contre, que dire de ceux qui devaient assurer l'acheminement des biens ? La tâche qui leur était allouée était assez simple pour ne pas laisser vraiment de place à un comportement opportuniste : on peut donc considérer qu'ils n'étaient pas indépendants. Mais est-ce que cela veut dire que Roux disposait de suffisamment d'autorité pour leur imposer sa volonté aussi facilement qu'il l'imposait aux commis de son comptoir ?

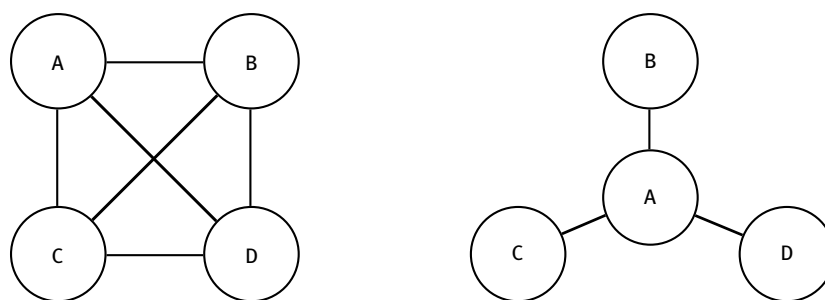
MODÈLES DE LA CIRCULATION DES BIENS

Après avoir éclairci de ce que nous entendions par « réseaux de commercialisation », reste notre question initiale : comment ces réseaux s'organisaient-ils ?

Différents modes d'organisation des réseaux

Commençons par deux réseaux possibles. Dans l'un, tous les agents ont un lien avec tous les autres : c'est un réseau « égalitaire ». Cette égalité est plus forte qu'une simple égalité de répartition : tous les agents sont égaux dans leurs relations avec tous les autres. Dans l'autre, un seul agent est en lien avec tous les autres : c'est un réseau « différencié » car la différence entre l'agent « central » et les agents « périphériques » est maximale. Ces réseaux sont illustrés dans le graphique suivant, qui examine quatre agents différents : A, B, C et D. Si le réseau les reliant était organisé selon un principe égalitaire, A serait relié à B, C et D ; de plus B serait relié à C et à D ; enfin C et D seraient aussi reliés : toutes les relations potentielles existeraient (soit six). Si au contraire le réseau était différencié, A – par exemple – serait simplement relié à B, C et D : seuls trois liens existeraient ; toutes les relations entre B, C et D devraient passer par A.

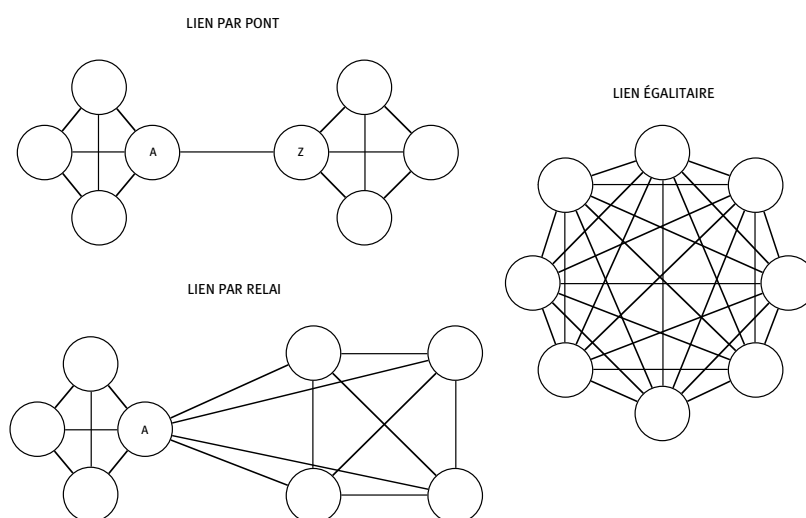
Graphique 7 : Réseau égalitaire/réseau différencié



Il est facile de voir que le rapport entre les coûts fixes des relations commerciales – c'est-à-dire les coûts d'établissement d'un lien – et leurs coûts variables – c'est-à-dire les coûts d'utilisation d'un lien – va déterminer lequel de ces réseaux est le plus avantageux pour l'organisation d'un réseau d'échanges. Imaginons une opération commerciale entre B et D. Si un lien direct existe entre eux, il suffit de surveiller le bon déroulement d'une seule opération commerciale. Par contre, s'ils ne sont reliés que par l'intermédiaire de A, il faut surveiller deux opérations commerciales : de C à A d'une part et de A à D d'autre part. Les coûts variables sont donc deux fois plus importants dans le deuxième cas que dans le premier. Le modèle égalitaire est plus avantageux du point de vue des coûts variables. Mais la mise en place des relations qui permettent l'échange, par exemple l'accumulation de connaissances sur les autres agents, a un coût fixe. Le modèle différencié économise sur ce coût fixe, puisqu'il n'exige la mise en place que d'un nombre plus réduit de relations.

Tous les réseaux ne sont pas organisés, bien sûr, selon les deux modes que nous venons de présenter. On peut imaginer toute une liste de situations intermédiaires entre ces extrêmes. Imaginons par exemple trois des différentes manières de relier deux réseaux égalitaires chacun formés de quatre nœuds. La première est un lien « par pont » où uniquement deux nœuds de chaque réseau sont liés entre eux. La deuxième est un lien « par relais » où A centralise l'ensemble des transactions entre les deux groupes égalitaires. Le troisième est un « lien égalitaire » où les nœuds d'un réseau sont reliés à tous les nœuds de l'autre réseau.

Graphique 8 : Trois modes de liaison entre deux réseaux égalitaires



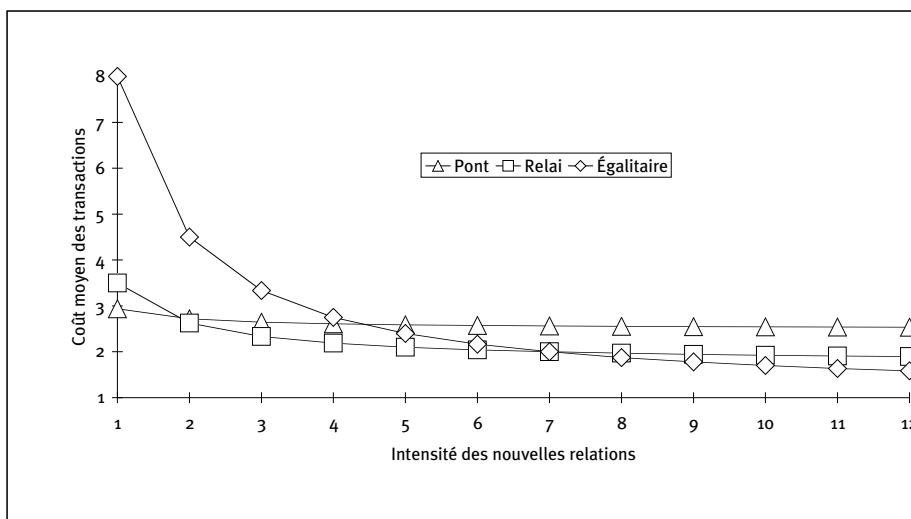
L'organisation minimisant le coût d'établissement et de fonctionnement d'un réseau commercial dépend de la structure des coûts et de l'intensité des relations. Soit Y l'intensité des relations désirées : elle est égale au nombre de transaction que chaque nœud du premier groupe effectue avec chaque nœud du deuxième groupe. Soit p_{intra} le prix d'une transaction au sein d'un groupe, p_{inter} le prix d'une transaction directe entre deux nœuds de deux groupes différents, p_{fixe} le prix de l'établissement d'une transaction. Le coût moyen par transaction va être égal, dans les situations de pont, de relais et égalitaire, à :

$$\begin{aligned} \text{Pont : } & (1.p_{\text{fixe}} + 12.Y.p_{\text{intra}} + 2 + 16.Y.p_{\text{inter}}) / (16.Y) \\ \text{Relai : } & (4.p_{\text{fixe}} + 12.Y.p_{\text{intra}} + 16.Y.p_{\text{inter}}) / (16.Y) \\ \text{Égalitaire : } & (16.p_{\text{fixe}} + 16.Y.p_{\text{inter}}) / (16.Y) \end{aligned}$$

Si nous fixons p_{fixe} à 7 et p_{inter} et p_{intra} à 1, nous pouvons constater que chaque type d'organisation a une « zone d'optimum » qui dépend de l'intensité des relations commerciales. Un lien par pont est optimum

quand le nombre de transaction est réduit ; un lien par relais est optimum si le nombre de transactions est intermédiaire ; et, enfin, un lien égalitaire est optimum si le nombre de transactions est très important.

Graphique 9 : Coût de transaction moyen pour différents modes d'échange



Cette propriété est intuitive. Elle peut être généralisée ainsi : plus les transactions dans une région sont importantes, plus on s'attend à ce que le réseau de commercialisation soit égalitaire ; c'est-à-dire que chacun échange ses biens avec chacun. Quand les relations sont faibles, on s'attend plutôt à un phénomène de différenciation des relations ; chacun n'échange qu'avec un centre donné. Le coût de l'organisation en relais illustre ce que peuvent être les situations intermédiaires.

Dans la France d'Ancien Régime : différenciation au sein des arrondissements, égalité entre eux ?

Pouvons-nous maintenant utiliser cette réflexion théorique pour analyser les réseaux qui fonctionnaient effectivement dans la France d'Ancien Régime ? Les mouvements de biens sont souvent ce que nous pouvons examiner le plus facilement. Combien d'intermédiaires intervenaient entre la production d'un bien par un nœud A et sa consommation par un nœud Z ?

S'il ne se trouvait pas d'intermédiaire, nous nous trouvions dans le cas d'un échange direct entre le producteur et le consommateur : nous avons amplement discuté du fait que, le plus souvent, cette situation correspondait à un producteur et un consommateur appartenant à la même cellule économique. Nous avons identifié celle-ci au canton. Les échanges directs sur une plus longue distance étaient très rares¹⁰⁵.

Quelles sont les situations que nous avons observées avec un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur ? C'était le cas de certains colporteurs, et du ravitaillement en grain apporté par les laboureurs sur les marchés de Paris. C'était aussi le cas lorsque les merciers parisiens achetaient leurs produits aux producteurs de luxe de la capitale. Le ravitaillement du centre d'un arrondissement par les cantons qui l'avoisinaient se faisait probablement aussi par un seul intermédiaire. L'intermédiaire qui se déplaçait des producteurs aux consommateurs : cela ne pouvait être fait que dans son aire d'intervention naturelle, soit les arrondissements/*pagi* dont nous avons vu qu'ils étaient l'aire d'intervention des villes.

¹⁰⁵ Ils sont monnaie courante de nos jours : les progrès des communications nous permettent de commander les produits directement à leur producteur.

Les colporteurs avaient bien des aires d'action plus grandes, mais elles impliquaient de leur part une pratique du commerce très intensive en travail. D'ailleurs, souvent les colporteurs ne formaient pas un lien direct entre les consommateurs et les producteurs. Les colporteurs de Montigny achetaient directement aux producteurs, mais ils vendaient probablement à des marchands plutôt qu'à des consommateurs sur les foires de l'Allemagne du Nord et des Pays-Bas. Les réseaux qui mettaient en contact les cantons avec des arrondissements extérieurs par le biais d'un seul intermédiaire nous semblent avoir été rares.

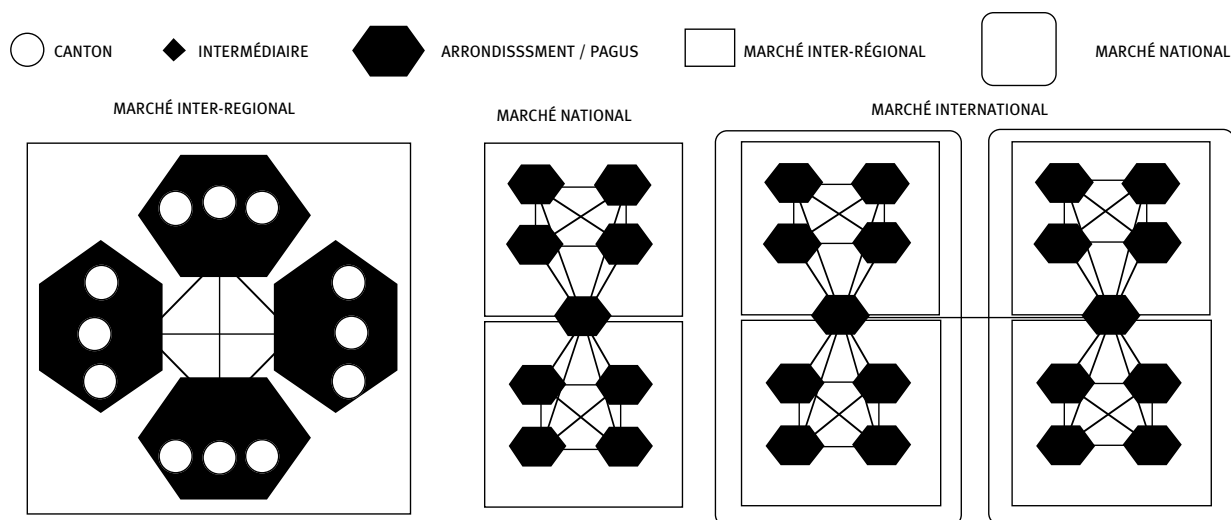
Les situations où on retrouvait deux intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs sont celles que nous avons rencontrées le plus souvent, par exemple entre les consommateurs de la maison Colombo et les producteurs d'indiennes. Les deux intermédiaires étaient la maison de Nice elle-même et les grossistes avec lesquels elle était en relation. C'était aussi la situation des consommateurs des merciers parisiens ou de ceux de Caen : les merciers et les grossistes étaient deux nœuds intermédiaires. Les marchands de Paris qui étaient utilisés comme courtiers par les forains formaient un des deux intermédiaires qui se plaçaient entre le consommateur et le producteur. Dans les cas que nous venons d'examiner, les deux intermédiaires se trouvaient au centre d'arrondissements/*pagi* et assuraient le lien entre ceux-ci.

Nous n'avons pas observé de situation où un troisième intermédiaire était présent. Cela suggère que les arrondissements étaient reliés entre eux directement, selon un schéma égalitaire. Bien sûr, il est peu probable qu'il existât des liens entre tous les arrondissements français. Mais c'était peut-être le cas au sein des marchés interrégionaux qui ont été dégagés grâce aux statistiques du Maximum (voir la carte p.43). Plus une relation commerciale implique de grandes distances, plus ses coûts sont élevés. Il est donc plausible de penser qu'au fur et à mesure de l'augmentation des distances, l'on passe d'une organisation égalitaire à une organisation en relais, puis une organisation en pont, chacune existant dans sa « zone d'optimum ». Nous pouvons faire des hypothèses sur les relations entre les marchés interrégionaux : des villes comme Nantes, Rouen, Bordeaux, Paris ou Marseille pouvaient les relier suivant le modèle des « relais » que nous avons présentés plus haut. La France pouvait être à son tour reliée au marché international par un certain nombre de « ponts », comme Lyon, Lille, et les grands ports, cette organisation étant apparue à cause de l'importance des coûts fixes par rapport à l'intensité des échanges dans le commerce international.

Un échange entre deux cantons d'un même arrondissement n'impliquait qu'un intermédiaire ; un échange entre deux cantons d'arrondissements différents en impliquait deux : c'est ce que nous venons de voir¹⁰⁶. En suivant la même logique on peut supposer qu'un échange entre deux cantons de marchés interrégionaux différents avait trois intermédiaires et qu'un échange entre deux cantons de marchés nationaux différents en avait quatre.

¹⁰⁶ Le cas des marchands-fabricants propres à chaque canton est étudié plus bas : nous les considérons ici comme des producteurs.

Graphique 10 : Un schéma possible d'emboîtement des marchés



Il ne s'agit là bien sûr que d'une hypothèse. Elle offre toutefois un support pour la réflexion sur les différents types de réseaux et leurs relations : ce schéma donne une grille pour lire les échanges que l'on a la chance d'appréhender complètement. Il offre aussi un modèle simple qui peut être vérifié et amélioré.

Quelques contre-exemples

Nous allons nous-mêmes donner des contre-exemples qui ne rentrent pas dans ce modèle.

Il existait des réseaux commerciaux de circonstance : ils étaient créés en peu de temps, pour réagir à une crise. Ces réseaux pouvaient faire intervenir de nombreux intermédiaires. Ils étaient construits pour récolter des profits importants dans l'urgence : il était plus simple d'utiliser les relations existantes – qui pouvaient conduire à des détours – que de créer celles qui auraient été les plus économiques. L'échange de blé entre Toulouse et Toulon par la maison Roux en est une illustration : l'accumulation d'intermédiaires était nécessaire pour profiter de la crise de subsistance de 1767 en Provence. Sur le long terme, cependant, ces réseaux n'étaient pas intéressants à maintenir. De plus – notamment dans le cas des céréales – les autorités voyaient parfois d'un mauvais œil leur existence dans la mesure où ils « court-circuitaient » les réseaux qu'elles connaissaient et savaient contrôler¹⁰⁷.

Étudions un autre contre-exemple. Il arrivait parfois qu'un centre urbain joue un rôle de redistribution auquel on ne se s'attend pas. Tout un ensemble de circonstances pouvait faire de certaines villes mineures des « relais » commerciaux. Ainsi à la mort du marchand Motte de Beauvais en 1650 on trouva chez lui abondance de toiles de lin de Laval¹⁰⁸. Laval n'était bien sûr pas dans le même arrondissement/*pagus* que Beauvais. Les toiles étaient trop nombreuses pour être destinées à la production du *pagus* de Beauvais. Cette présence illustre la complexité des déterminants de l'échange. En effet, Beauvais n'était ni un relais ni un pont entre le marché de Laval et un autre marché distant. Il s'agissait d'un important centre important du blanchiment des toiles¹⁰⁹. Les réseaux d'échange ne sont donc pas autonomes : les relations de production leur étaient intimement liées. Les relations d'échange pouvaient être influencées et transformées par les relations de production. Une relation productive préexistante pouvait « absorber » une

¹⁰⁷ George W. Grantham, 1997.

¹⁰⁸ Pierre Goubert, 1959, p. 26-27.

¹⁰⁹ Sur le blanchissage des toiles de Laval à Beauvais, voir Jocelyne Dloussky, 1990, p. 94-97. C'était aussi le cas de Senlis et Troyes : François Dornic, 1955, p. 92.

partie des coûts de l'établissement d'une relation commerciale portant sur un autre produit : elle permettait aux marchands d'acquérir de l'information les uns sur les autres et de développer des relations d'affaires, qui en appellent toujours d'autres.

De la même manière – bien que cela tombe plus facilement sous le sens – l'établissement des circuits de commercialisation était en partie causé par des faits situés hors de la sphère de l'échange pur. Illustrons-le une dernière fois : si une place était un centre de consommation important, les relations créées pour assurer son ravitaillement avantageaient la formation de liens commerciaux portant sur d'autres biens – ou sur la diffusion des biens consommés à d'autres lieux. Bordeaux, Marseille, Montpellier dominaient le commerce du grain aux alentours de Toulouse à cause de l'importance de leur marché¹¹⁰. Grâce à ces relations préexistantes, elles étaient bien disposées à assurer le rôle de ville-relais dans des temps exceptionnels, ou lorsque de nouvelles relations devaient être établies.

AU-DELÀ D'UNE ANALYSE DES RÉSEAUX DE COMMERCIALISATION EN TANT QUE GRAPHES

Même au sein du cadre d'analyse que nous avons défini ici, les hypothèses que nous avons présentées sont donc discutables. Peut-être est-il même nécessaire de sortir du cadre. L'étude des réseaux de commercialisation en tant que graphes laisse de côté les distinctions qui peuvent exister entre leurs éléments. Or il est certain que tous les « nœuds » n'étaient pas les mêmes et que les « liens » recouvraient des opérations économiques différentes. Nous allons étudier ces deux éléments dans cet ordre.

Les hiérarchies entre les « nœuds »

Marchands et négociants

La société française était hiérarchique et formaliste. Une des stratégies de distinction des groupes sociaux était donc d'acquérir des distinctions formelles en leur faveur. L'utilisation du terme de négociant est peut-être issue du succès d'une de ces stratégies menée par les marchands les plus importants

Voyons d'abord la situation du vocabulaire qu'ils voulaient transformer. Jusqu'à la fin du XVII^e siècle, le mot « marchand » était utilisé pour désigner tous les membres du monde commercial. Des distinctions à l'intérieur de ce groupe existaient : elles étaient soit issues de l'organisation des corporations – mais nous avons vu avec l'exemple d'Amiens qu'il arrivait que ces distinctions ne correspondent pas à de véritables distinctions économiques – soit des règles liées à la dérogeance, elles-mêmes liées à des différences d'activité. L'ordonnance du commerce de 1669 faisait une distinction claire entre deux groupes : les marchands en gros et les détaillants. Les nobles n'avaient pas le droit d'exercer le métier de détaillant sans déroger ; ils pouvaient par contre exercer le métier de grossiste. Comme le dit Savary¹¹¹ : « Le commerce en gros se fait aussi bien par la noblesse que par les roturiers [...] mais jamais en détail, parce qu'il y a quelque chose de servile et que, dans le gros, il n'y a rien que d'honnête et de noble¹¹² ».

Avec le développement du Conseil du Commerce et la création des Députés du Commerce et des Chambres de Commerce, les marchands les plus importants du Royaume gagnèrent des instances officielles qui leur permirent d'exprimer leur opinion et d'influencer la politique mise en œuvre par l'État

¹¹⁰ Georges Frêche, 1974, p. 785-792.

¹¹¹ Son *Parfait négociant* était le principal manuel de commerce à la fin du XVII^e et au début du XVIII^e siècle. Son fils, Savary des Brulons, édita le *Dictionnaire du commerce* qui joua le même rôle au XVIII^e siècle.

¹¹² Ce type de distinction est développé et justifié dans à peu près tous les livres sur les marchands français. Voir par exemple Charles Carrière, 1973, t. I, p. 238.

et les municipalités. Il était donc important d'exclure des concurrents éventuels : c'est ce que les marchands les plus importants firent en réservant, dans leurs discours et leurs actions, certains honneurs symboliques et pratiques aux « négociants », un terme qui était apparu vers 1680. Il ne semble pourtant pas qu'il y ait eu besoin d'une quelconque « cabale » pour cela : la coordination entre les grands marchands se fit apparemment de manière spontanée. Après un délai, les autorités administratives utilisèrent elles aussi le terme dans les rôles de capitation, dans des documents fiscaux donc. Plus généralement, elles acceptèrent l'existence d'une distinction entre les marchands.

Cette différence était d'ailleurs ancrée dans la réalité. Elle était plus subtile que la différence qui existait entre les détaillants et les grossistes. De nombreux marchands étaient des « marchands en gros » sans être des « négociants ». Certains d'entre eux pratiquaient même le commerce international : cela ne suffisait pas à gagner le titre de négociant. Les négociants étaient en général plus riches que les marchands, mais la richesse ne suffisait pas non plus à acquérir le titre : certains « marchands » de Saint-Malo étaient plus imposés que des « négociants »¹¹³. La distinction était en partie sociale : « Les négociants forment donc une aristocratie du commerce, une ploutocratie aux limites et aux contours un peu flous, mais qui a conscience d'être différente et au-dessus des autres commerçants¹¹⁴ ». Quelle était donc leur spécificité économique ? D'après Carrière, ils portaient au paroxysme la pluriactivité : « Ce qui [...] caractérise [le négociant], c'est l'extrême polyvalence de son activité, aussi bien pour la nature des produits traités que celle des opérations qu'il conduit [...]. Il s'attache tout à la fois aux transactions sur les marchandises (en commission ou en compte propre), à l'armement, à l'assurance maritime et à la banque ; et cela ne l'empêche pas de surveiller les investissements qu'autorisent ses capitaux¹¹⁵ ».

Des distinctions plus subtiles ?

Les principales hiérarchies formelles au sein du groupe des marchands dans la France d'Ancien Régime étaient donc : Les hiérarchies des corporations, la distinction entre grossiste et détaillant, et la distinction entre négociants et marchands. Ces hiérarchies étaient-elles complétées par d'autres caractéristiques ?

Nous avons déjà fait allusion à l'une d'entre elles : la pluriactivité distinguait dans une certaine mesure les marchands plus ou moins importants. Elle le faisait non seulement par sa présence ou non – seuls les marchands les moins importants ne faisaient le commerce que d'un seul bien – mais aussi par son importance : plus un grossiste était important, moins il était spécialisé.

Une autre distinction s'opérait entre les marchands fixes et les marchands itinérants, ou même voyageurs. À une extrémité, les marchands de Paris – qui utilisaient un réseau d'agents dans les campagnes – n'avaient pas besoin de se déplacer. À l'autre extrémité, les colporteurs étaient toujours sur la route. Entre ces deux situations, les marchands de grain forains ou les laboureurs devaient quant à eux se déplacer entre leur ville et Paris, le plus souvent une fois par semaine. Cela correspondait à une utilisation différente des facteurs de production pour assurer l'échange, liée à une différence dans la dotation en facteurs de production. Comme l'a souligné D. Margairaz, les colporteurs ou les marchands semi-itinérants ne survivaient que par un processus d'échange très intensif en travail. Il s'agissait bien sûr d'un signe de faiblesse par rapport aux marchands mieux dotés en capital. Plus un marchand était installé et important, moins il se déplaçait. Certes, Pourtalès – un marchand très installé – se faisait une fierté d'avoir passé sa vie

¹¹³ André Lespagnol, 1997b, t. I, p. 75.

¹¹⁴ Charles Carrière, 1973, t. I, p. 247. Sur sa recherche d'une distinction entre les marchands et les négociants, voir t. I, p. 243-250..

¹¹⁵ *Ibid.*, t. I, p. 244.

de foire en foire¹¹⁶. Mais ce n'était pas courant pour un marchand de son importance¹¹⁷ : il s'en vantait sans doute pour donner de lui-même l'image d'un homme particulièrement courageux. Cette distinction n'était cependant valable que pour distinguer les classes marchandes les moins prospères : au-dessus d'un certain niveau de prospérité aucun marchand n'était vraiment ambulant.

Toutes ces hiérarchies reviennent souvent à des différences de richesses. Les marchands se distinguaient peut-être du reste de la société de statut de l'Ancien Régime en plaçant la richesse au centre de leurs hiérarchies internes.

Que nous apprennent ces hiérarchies sur les relations commerciales ?

Les hiérarchies sociales et économiques que nous venons d'éclairer correspondaient à différentes places occupées dans les réseaux commerciaux. Le bas de la hiérarchie s'occupait des échanges internes aux arrondissements/*pagi* et le haut de la hiérarchie s'occupait sans doute des échanges qui prenaient place entre les arrondissements.

Cela est bien sûr simplificateur, car il existait des réseaux de commercialisation parallèles pour les mêmes biens. Nous l'avons vu dans le cas du ravitaillement parisien en froment : les forains vendant directement dans les Halles n'étaient pas toujours dans une relation de subordination par rapport aux marchands de la ville : il arrivait qu'ils leur fassent directement concurrence. De même, les réseaux des colporteurs étaient souvent différents de ceux des grossistes installés, même s'ils vendaient les mêmes marchandises. Pourtant il est difficile de croire que le marché n'était pas organisé d'une manière différenciée, dépendant de l'importance, de la régularité et de la difficulté des transactions. Lorsque plusieurs catégories de marchands utilisaient les mêmes réseaux de la même manière, il serait bien incroyable que les plus importants n'évinçassent pas ceux des plus faibles qui n'étaient pas en mesure de s'adapter en offrant un service différencié.

Est-ce que tous les « marchands » étaient des intermédiaires ?

Nous venons de voir que les « nœuds » n'étaient pas tous équivalents : ce n'était probablement pas non plus le cas des liens. La nature des activités commerciales n'était pas la même selon la place de celles-ci dans la hiérarchie des échanges : ni les coûts ni les acteurs n'étaient semblables. Plus les relations étaient aisées, plus on s'attend à ce qu'elles aient été concurrentielles, car les coûts fixes d'insertion dans les réseaux étaient moins importants. Le commerce au sein des arrondissements/*pagi* était donc probablement « libre » : les relations de ravitaillement en biens de consommation ou de rassemblement des biens produits posent moins de difficultés que les échanges entre villes n'ayant pas de liens *a priori* entre elles.

Contrairement à la manière dont nous les avons traitées jusqu'à maintenant, les relations commerciales entre deux nœuds pouvaient ne pas être symétriques. Il est important par exemple de savoir qui en était l'initiateur. Les cantons disposaient parfois de petits marchands locaux, comme les marchands-tisserands de Montigny. Comment devons nous les considérer ? S'agissait-il d'intermédiaires ? ou de producteurs impliqués dans une activité ressemblant à un simple échange, mais n'en étant pas un ? Selon la réponse que l'on donne, la chaîne de commercialisation des toiles de Montigny par les colporteurs était formée de deux ou d'un nœud. Bien sûr, notre définition de la cellule élémentaire nous impose de choisir la

¹¹⁶ Louis Bergeron, 1970.

¹¹⁷ Dominique Margairaz, 1988, p. 154-155.

deuxième définition, mais nous nous trompons peut-être. De même, à l'autre extrémité de la chaîne d'échange, pouvons-nous considérer que tous les détaillants étaient des marchands indépendants, ou bien est-ce que certains étaient si dépendants des marchands urbains qu'il vaut mieux les considérer comme des agents de ceux-ci ? Ici aussi, selon la réponse que l'on donne, on rajoute ou non un intermédiaire à la chaîne.

Dans les schémas que nous avons faits, nous y avons répondu en traitant les cantons comme des « boîtes noires », ce qui correspondait à leur caractérisation comme les cellules élémentaires de l'échange. Il est possible que nous ayons été injustes : il faudrait alors rajouter un intermédiaire à chaque fois que l'une des extrémités des chaînes d'échange est dans un canton qui n'est pas le plus important de son arrondissement/*pagus*.

Étudions à nouveau le cas des marchands des cantons qui en achetaient la production, comme les marchands-tisserands de Montigny. Nous allons les désigner sous le nom de « marchands-fabricants ». Remarquons tout d'abord que les industriels indépendants vinrent au XIX^e siècle plutôt du sein de ces marchands-fabricants des cantons que des grands groupes urbains. Ceci devrait donc nous inciter à penser que ces marchands-fabricants étaient proches de la sphère de la production que de celle de l'échange. Ils n'achetaient les biens que pour les transformer – blanchir dans le cas des marchands-tisserands de Montigny – puis les revendre. Signalons ensuite que la dépendance entre un canton et la ville qui dirigeait un arrondissement/*pagus* préexistait à l'établissement des marchands-fabricants. Ceux-ci n'avaient guère d'alternatives : ils n'étaient généralement pas en position pour échanger des biens directement avec d'autres arrondissements/*pagi* – si l'on met à part le problème du colportage. Les marchands-fabricants n'étaient donc pas libres d'exercer leur activité commerciale de la même manière que pouvaient le faire les marchands des arrondissements : ces derniers pouvaient par exemple chercher à créer de nouveaux réseaux commerciaux – comme le faisait la maison Colombo –, mais les marchands-fabricants ne le pouvaient pas. Tout cela est d'ailleurs cohérent avec la manière dont nous avons décrit l'arrondissement : il s'agit d'un espace d'intervention pour les villes ; en tant que tel, l'initiative des marchands des cantons ne pouvait être que limitée.

Ces arguments n'emportent pas forcément la conviction. Des arguments contraires peuvent être avancés : les marchands-fabricants étaient intégrés dans quelques relations d'échange. Comme tous les acteurs de l'économie ? Mais lorsqu'ils se procuraient leurs biens par l'échange et s'en défaisaient de même, il est difficile de leur refuser le statut d'agent commercial. De plus la concurrence entre différents types de circuits de commercialisation était plus facile au niveau de l'arrondissement qu'au niveau interrégional, puisque les coûts fixes étaient moins importants : la subordination n'interdisait pas des initiatives.

Si nous décidions vraiment de ne pas considérer les marchands des cantons comme des intermédiaires, ne serait-il pas possible d'utiliser les mêmes arguments pour faire de même avec les marchands des arrondissements sous prétexte qu'ils sont « dominés » par ceux des grandes métropoles commerciales ? Ce « deuxième » niveau de subordination ne se révèle pas immédiatement à l'examen des mouvements de biens : il est même parfois parfaitement invisible. De plus, ce deuxième niveau de subordination n'était pas aussi déterminé que le niveau des arrondissements, qui était souvent inscrit dans la géographie.

Enfin, même si nous résolvions le problème des marchands-fabricants, celui des détaillants des cantons resterait. La solution du problème du rassemblement des biens ne règle pas le problème de leur dispersion : le système n'est pas symétrique. L'incertain était du côté de la consommation : la demande

était moins prévisible que la production. Par contre, le manque d'information était du côté de la production : le producteur avait plus de connaissance sur ce qu'il vendait que les intermédiaires ou les consommateurs. La qualité des produits était difficile à juger. Il était difficile aux producteurs de s'engager de manière crédible sur cette qualité.

Notre recherche d'une description simple et systématique de l'organisation des réseaux de correspondance se heurte donc à de nombreuses difficultés que nous ne sommes pas en mesure de résoudre : elle a cependant le mérite d'être un point d'ancrage pour la réflexion sur le sujet.

L'ACTIVITÉ DES INTERMÉDIAIRES

« Le nombre d'habitants, l'industrie, une situation avantageuse, de bons ports, du talent pour les affaires maritimes, et un revenu annuel de la terre sont de véritables richesses durables pour un pays ; mais pour donner une valeur à tout cela, et pour donner de la vie et du mouvement à l'ensemble, le crédit doit circuler rapidement parmi la population. »

Davenant¹¹⁸

Nous avons vu dans la section précédente que les intermédiaires jouaient un rôle important dans le commerce intérieur français. Pour prolonger cette réflexion, cette section examine leur activité économique.

L'IMPORTANCE DU PAIEMENT DES COÛTS DE TRANSACTION DANS L'ACTIVITÉ DES INTERMÉDIAIRES

Pour éclairer la nature de l'activité des intermédiaires, nous insistons sur l'importance qu'y avait le paiement des coûts de l'échange, notamment les coûts de transaction. Puis nous étudions la différence entre le paiement de ces coûts et l'amélioration des structures institutionnelles.

LES INTERMÉDIAIRES PAYAIENT LES COÛTS DE L'ÉCHANGE

Les intermédiaires vivaient de l'organisation de transactions entre différentes parties de l'économie. Ils ne pratiquaient pas uniquement la capture de rente ou le gaspillage de ressource : si cela avait été le cas, l'échange direct entre les producteurs et les consommateurs se serait développé. Ce n'était pas le cas : le nombre d'intermédiaires n'a pas décliné durant le siècle. Ils devaient donc rendre un service qui méritait une rémunération de la part des autres agents de l'économie ; étudions la nature de ce service.

Revenons au canton. Nous l'avons défini comme l'aire dans laquelle les échanges se faisaient directement entre le producteur et le consommateur. Les acteurs locaux y échangeaient les fruits de leur travail : légumes, fruits tirés de leurs jardins, quelques animaux domestiques, céréales, produits de l'artisanat ou services de proximité comme l'écriture d'une lettre. Les coûts de transports n'étaient pas importants. De plus, les coûts d'acquisition de l'information et de surveillance étaient faibles : les biens pouvaient être examinés facilement et la confiance était assurée par la fréquentation quotidienne. Les participants aux échanges appartenant aux mêmes communautés, leurs échanges avaient un coût faible : les intermédiaires n'étaient donc pas utiles et l'échange pouvait être direct.

Quand les coûts de l'échange devenaient trop élevés – comme lorsqu'il s'agissait d'échanger avec un étranger, ou bien de se déplacer sur une trop grande distance – l'échange direct, même au travers des foires ou des marchés, n'était plus intéressant : il fallait trouver un autre moyen de l'assurer. C'est dans ces situations que les intermédiaires s'imposaient : ils ouvraient des marchés inconnus aux locaux, reliaient des foires ou des marchés distants, rassemblaient les biens des producteurs avant de les écouler au loin...

L'intervention des intermédiaires était donc une conséquence de l'augmentation des coûts de l'échange. Elle contribuait en retour à augmenter ces mêmes coûts. Elle allongeait en effet la chaîne des

¹¹⁸ « Number of Men, Industry, advantageous Situation, good Ports, Skill in Maritime Affairs, with an annual Income from the Earth are true and lasting Riches to a Country ; But to put a Value upon all this, and to put Life and Motion to the whole, there must be a quick Stock running among the people. » Eli F. Heckscher, 1935 (1994), t. II p. 218.

échanges. Pour peu que les intermédiaires fussent étrangers à l'une des deux parties en fin ou en début de chaîne, cela changeait la nature de la relation et rendait les problèmes de surveillance et de collecte d'information beaucoup plus importants que ceux qui étaient provoqués par les échanges entre des participants appartenant aux mêmes communautés¹¹⁹.

Les coûts de transformation

L'échange demandait avant tout une transformation des biens.

Les intermédiaires se chargeaient du conditionnement, du tri entre diverses qualités, de la constitution d'assortiments : il est clair que les biens qui passaient par ces étapes étaient transformés. Certaines transformations étaient moins conformes à l'intuition : ainsi la modification du lieu et de la date à laquelle le bien était disponible. Pour un consommateur parisien, un drap à Paris et un drap à Rouen étaient deux biens différents : acheter l'un permettait de le consommer immédiatement, alors qu'il fallait aller chercher ou faire transporter l'autre. De la même manière, conserver des stocks avait un coût. On peut considérer un drap en stock une journée et le même en stock le lendemain comme deux biens différents, même si leur identité physique était la même ; ils étaient transformés par leur surveillance et leur conservation durant vingt-quatre heures.

Une définition des coûts directs de transaction

Une fois les coûts de transformation défalqués des coûts de l'échange, restaient les « coûts de transaction ». Les coûts de transactions, dans le contexte de l'article fondateur de Coase, correspondent tout d'abord à des coûts *ex ante* qui sont : la recherche d'un partenaire d'échange, la détermination des produits à échanger et la négociation du prix et du contrat. Mais ils sont aussi formés de coûts *ex post* : la surveillance mutuelle des partenaires pour assurer la réalisation du contrat et éviter les retards de livraison, les retards de paiement et les tromperies sur la qualité des biens échangés¹²⁰.

L'objet de cette transaction peut être n'importe quel bien : un bien de consommation ou du travail, par exemple. Cette définition des coûts de transaction exclut bien les coûts de transport du bien : ceux-ci le transforment. Par contre, si un consommateur doit se déplacer pour se procurer ou payer un bien, le coût de son déplacement est une partie des coûts de transaction. Le temps, l'argent et les efforts nécessaires à un prêteur pour acquérir de l'information sur son emprunteur potentiel sont des coûts de transaction, de même que les coûts éventuels d'une action légale. La mise en place d'un contrat qui prenne en compte la nécessité de surveiller le travailleur a un coût direct qui fait partie des coûts de transaction.

Si une collaboration parfaite pouvait être mise en place entre les acteurs d'une transaction, ces coûts n'auraient pas lieu d'être. Beaucoup de modèles traitant de manière agrégée du rôle des coûts de transaction les représentent par un coût τ qui s'ajoute au prix d'un bien. Les coûts de transaction sont alors la différence entre le prix payé par l'acheteur du bien et le prix reçu par son vendeur. En fait, leur paiement n'est pas aussi simple, puisqu'il se fait par une multitude de biais, à la fois par l'acheteur et le consommateur, à la fois *ex post* et *ex ante*, à la fois par des paiements fixes pour l'établissement d'une relation et des paiements variables pour chaque échange. Mais l'intuition de cette présentation est juste dans la mesure où les coûts de transaction sont la différence entre le coût total payé par l'acheteur d'un

¹¹⁹ Sur ces types de discussion, voir Mark Granovetter, 1985, Avner Greif, 1996 et Avner Greif, 2000.

¹²⁰ Ronald H. Coase, 1937, Mark Casson, 1987.

bien économique et le gain acquis par son vendeur. Dans cette formule, les coûts de transformation et d'acquisition du bien par le vendeur ne doivent pas être défalqués de son gain. S'ils l'étaient, ils deviendraient des coûts de transaction. Or il faudrait les payer même si la collaboration des acteurs de l'échange était assurée. Les coûts de transformation correspondent bien à des coûts, mais ils se traduisent par la production d'un nouveau type de bien. Les coûts de transaction, par contre, correspondent au coût des ressources qui sont « dissipées » dans la mise en place de l'échange.

Les coûts de transaction indirects

Williamson rajoute à ces coûts directs de transaction les coûts indirects, c'est-à-dire les coûts d'opportunités liés à l'existence de contrats sous-optimaux¹²¹. Il s'agit donc de la différence entre le gain accru aux agents au sein des contrats sous-optimaux imposés par l'existence des coûts de transaction et leur gain dans une hypothèse de planification ou de collaboration parfaite.

Les rentes issues de la structure des transactions ne sont pas des coûts de transaction puisqu'elles représentent un gain pour un des acteurs. Elles sont cependant le symptôme d'une baisse de gain total pour les acteurs de la transaction par rapport à la situation coopérative, et en cela elles peuvent indiquer l'existence de coûts de transaction indirects.

Laissons de côté les rentes et prenons un autre exemple de coûts de transaction indirects. Soit un problème de « hasard moral » où l'attitude *ex-post* de l'agent n'est pas parfaitement observable. Les coûts de transaction directs couvrent le prix payé par le principal pour vérifier l'attitude de l'agent. Mais, dans de nombreux modèles, c'est impossible. Toutefois le contrat imposé par le principal introduit souvent une contrainte incitative qui restreint l'utilité du principal comme celle de l'agent. Il n'y a donc pas de coûts de transaction directs – hors du coût d'établissement et de négociation du contrat –, mais il existe des coûts de transaction indirects : le coût en utilité payé par le principal – qui achète le travail de l'agent – à cause des contraintes incitatives ou révélatrices. Ce coût ne se retrouve pas dans l'utilité de l'agent. On s'écarte bien, même si c'est indirectement, du gain mutuel qui serait disponible en cas de collaboration parfaite. Dans certains modèles, cette perte d'utilité indirecte est inférieure à la perte d'utilité directe encourue par un processus de vérification : si ce n'était pas le cas – sous réserve d'une possibilité de coordination entre les acteurs de la transaction – le processus de vérification serait choisi puisqu'il améliorerait l'utilité des deux acteurs. Si les agents ne peuvent pas se coordonner, la perte d'utilité d'un d'entre eux doit être inférieure au coût de mise en place d'une surveillance, pour la même raison appliquée à un seul des acteurs.

Dans un problème de sélection adverse – c'est-à-dire quand les caractéristiques *ex ante* des agents ne sont pas connues – le coût de la révélation crédible de sa propre qualité¹²², ou de la vérification de la qualité d'un agent, est un coût de transaction direct. Par extension, la perte de bien-être collectif causée par l'imposition d'une contrainte particulière forçant l'agent à révéler sa nature peut être interprétée comme un coût de transaction indirect. Celle-ci peut être inférieure au coût de vérification direct, selon les mêmes arguments que ceux que nous avons présentés pour les problèmes de « hasard moral »¹²³.

¹²¹ Oliver E. Williamson, 1971...

¹²² Comme dans le modèle d'éducation de A. Michael Spence, 1974.

¹²³ Pour un panorama de littérature portant sur les problèmes de principal-agent, voir Oliver D. Hart & Bengt Holmstrom, 1987. Nous pourrions faire la même remarque sur les coûts indirects causés par ceux des contrats qui ne se mettent pas en place sur les autres branches de l'économie dans lesquelles des coûts de transaction apparaissent : beaucoup des recherches sur les jeux coopératifs ou non, l'étude d'un équilibre impliquant recherche de partenaire, etc...

L'extension des coûts de transaction que fait Williamson aux coûts indirects peut même être comprise comme incluant les coûts de non-mise en place de certaines transactions. Cela nous semble cependant étendre la notion de coût de transaction de manière trop large. Nous préférons postuler qu'il faut toujours qu'il y ait une transaction effective à laquelle on puisse associer les coûts de transaction pour qu'ils existent.

ACTIVITÉ DES INTERMÉDIAIRES ET CHANGEMENT INSTITUTIONNEL

Comme nous l'avons vu, les intermédiaires intervenaient lorsque les coûts de l'échange étaient trop importants pour permettre l'échange direct entre le producteur et le consommateur. Ils prenaient alors en charge – contre une rémunération – les coûts de l'échange.

Accumulation des moyens de transaction et changement institutionnel

La première manière de prendre en charge les coûts de transaction est de les réduire grâce à un processus de construction institutionnelle. Les institutions comprennent tout ce qui définit les cadres de l'activité économique. La construction institutionnelle inclut donc l'amélioration de la manière dont l'État intervient dans l'économie, du système judiciaire, de la manière dont les individus sont protégés dans leurs relations entre eux, de la qualité de la régulation économique, de la forme des contrats, *etc.* L'économie peut servir à étudier le processus de construction institutionnelle, mais c'est aussi le cas de la sociologie, de la science politique, du droit, *etc.*

La deuxième manière de prendre en charge les coûts de transaction consiste à acquérir plus de moyens de payer les coûts de transaction. Nous allons appeler ces moyens des « moyens de transaction », comme on utilise le terme « moyens de production », sans pour autant définir pour l'instant de quoi il s'agit. L'économie a plus à dire que les autres sciences sociales sur cette deuxième méthode, car elle est souvent mieux adaptée au traitement des coûts marginaux et des phénomènes d'accumulation graduelle.

Ces deux méthodes – changement institutionnel et accumulation de moyens de transaction – sont parallèles aux deux manières de produire plus : trouver des manières d'économiser les facteurs de production d'une part, et accumuler les facteurs de production d'autre part. La première méthode relève de la théorie du progrès technique ; la deuxième méthode relève de la théorie de l'accumulation à environnement technique donné. Cette dernière méthode correspond à l'application de la théorie de la production pour comprendre l'accumulation des moyens secondaires¹²⁴ de production, c'est-à-dire le capital.

La majeure partie de la littérature sur ce sujet ne se penche pas sur les problèmes de paiement des coûts de transaction ou d'accumulation des moyens de transaction. Elle est en effet essentiellement intéressée par des exercices de comparaison statique (« *static-comparative* ») entre différentes institutions. Ainsi, pour Williamson, même si « [les coûts de transaction] sont difficiles à quantifier », « cette difficulté est réduite par le fait que les coûts de transaction sont toujours mesurés d'une manière comparative, en contrastant différentes manières de contracter. Ainsi, la différence entre les coûts de transaction a plus d'importance que leur valeur absolue¹²⁵ ». Il affirme ailleurs que « l'économie des coûts de transaction, n'est, toujours et

¹²⁴ Le terme « secondaire » désigne les moyens de production qui peuvent être accumulés économiquement par opposition aux moyens de production « primaires » comme la terre et le travail.

¹²⁵ « [Transaction costs] are difficult to quantify », « The difficulty is mitigated by the fact that transaction costs are always assessed in a comparative way, in which one way of contracting is compared with another. Accordingly, it is the difference between rather than the absolute magnitude of transaction costs that matters. » Oliver E. Williamson, 1985, p. 22. Voir de même Oliver E. Williamson, 1996b.

partout, qu'un exercice en analyse institutionnelle comparative¹²⁶ ». Le principal but de cette littérature est d'expliquer, grâce aux coûts de transaction, l'existence d'institutions ou de contrats s'éloignant du marché ou de l'optimum « naïf »¹²⁷.

Son application à l'histoire économique a principalement servi à traiter deux sujets liés l'un à l'autre : la manière dont des différences institutionnelles pouvaient expliquer des différences de succès dans la sphère économique, d'une part, et l'étude des dynamiques institutionnelles qui pouvaient expliquer l'émergence d'institutions plus ou moins optimales, d'autre part. Elle a donc conduit à l'étude des dynamiques sociales et de leurs conséquences économiques¹²⁸. Ces conséquences peuvent en effet être importantes, comme lorsque l'importance des coûts de transaction interdit l'établissement d'un marché ou lorsqu'il est impossible aux agents de s'engager de manière crédible à un équilibre de coopération.

Cependant, notre approche ici est différente. Nous voulons analyser le rôle des intermédiaires dans l'économie. Le changement institutionnel n'était pas leur préoccupation principale : ils cherchaient le plus souvent à tirer le mieux possible leur épingle du jeu dans un environnement donné. Pourtant, l'extension de leurs activités pouvait – au même titre que les modifications de l'environnement institutionnel – avoir un rôle profond sur l'économie dans son ensemble, comme nous l'avons vu au premier chapitre. Cette extension ne pouvait se faire que par la croissance de leurs capacités à échanger, c'est-à-dire l'accumulation de moyens de transaction. C'est cette méthode que nous voulons étudier ici. Elle exige de savoir ce que sont les « moyens de transaction ».

Comment faire la distinction entre l'accumulation des moyens de transaction et le changement institutionnel ?

Par définition, les moyens de transaction servent à payer les coûts d'une transaction. Donc ceux-ci sont égaux aux coûts d'opportunité des moyens qui ont servi à cette transaction. Cela ne dépend pas du contexte concurrentiel, dans la mesure où les rentes sont exclues des coûts de transaction : pour l'économie dans son ensemble, elles forment un transfert et non un coût. Le travail est bien sûr un moyen de transaction : nous l'avons vu quand nous avons comparé l'activité des colporteurs à celles des marchands plus importants. Le travail ne peut pas être accumulé : c'est un moyen de transaction primaire. Comme il est commun à la sphère de la production et à la sphère de la transaction, son coût d'opportunité peut facilement être calculé.

D'autres moyens de transaction peuvent être accumulés. Il s'agit des moyens de transaction secondaire. Leur coût d'opportunité est égal au coût de leur accumulation. Donc les coûts de transaction qu'ils payent sont égaux au coût de leur accumulation, de la même manière que le coût de la production d'un bien qui ne demanderait que du capital serait égal au coût de l'investissement nécessaire pour rassembler ce capital.

Ce sont ces moyens de transaction là que nous cherchons ici à isoler. Comme ils se définissent par la possibilité de les acquérir, cette recherche revient à étudier l'accumulation des moyens de transaction et à

¹²⁶ « *Transaction cost economics, always and everywhere, is an exercise in comparative institutional analysis* » : Oliver E. Williamson, 1996a, p. 9.

¹²⁷ Elle a d'ailleurs débuté autour des justifications de l'existence des firmes. Ce problème avait déjà été évoqué par Coase entre les deux guerres. Voir Ronald H. Coase, 1937, Oliver E. Williamson, 1971. Des exemples de l'application de cette littérature à l'histoire économique : Ann M. Carlos, 1992 et Steve R. H. Jones & Simon P. Ville, 1996.

¹²⁸ Voir l'exemple de Douglass C. North, 1981, et l'utilisation de Paul A. Grout, 1984 par Charles Bean & Nicholas F. R. Crafts, 1995, p. 28 et passim.

la distinguer du changement institutionnel. Cette distinction semble intuitivement assez simple : nous allons voir que, en fait, ce n'est pas le cas¹²⁹.

La distinction entre un processus quantitatif et un processus qualitatif ?

La première distinction possible entre le paiement des coûts de transaction et le changement institutionnel est que l'on ne peut pas « accumuler » les institutions alors que l'on peut « accumuler » les moyens de transaction. Chaque institution en remplace une autre : un changement institutionnel est un changement qualitatif. Par exemple, la simplification de la définition de la propriété par le gouvernement révolutionnaire a remplacé la coexistence de la « propriété éminente » et de la « propriété utile » dans l'Ancien Régime¹³⁰. Par contre l'accumulation des moyens de transaction nécessaires au paiement des coûts d'une transaction est un phénomène quantitatif. Mais cette distinction est-elle valable ?

Prenons l'exemple du développement des foires et des marchés. Nous pourrions vouloir l'inclure sous l'étiquette du changement institutionnel car il n'était rendu possible que grâce à une évolution légale qui n'était pas contrôlée entièrement par les intermédiaires et qui n'avait pas des motivations uniquement économiques. Pourtant, l'autorisation d'ouvrir des nouveaux marchés qui « couvraient » de plus en plus de jours de la semaine et de lieux géographiques conduit bien à leur multiplication quantitative. De plus, l'évolution du réseau des foires et des marchés, en mettant en place des organisations de surveillance et de contrôle chargées d'assurer le bon comportement des acteurs économiques, rendait possible l'accumulation du nombre de types de biens échangeables dans ce réseau. Cet exemple montre qu'il est possible de comprendre le changement institutionnel comme un phénomène quantitatif.

Il est donc possible d'accumuler les institutions comme on accumule les moyens de transaction.

Baisser ou non les coûts de transaction

Le but du changement institutionnel est d'abaisser les coûts de transaction, alors que l'accumulation des moyens de transaction ne devrait pas les modifier. On ne peut cependant pas utiliser cette. En effet, car l'accumulation peut aussi faire varier indirectement les coûts de transaction. L'accumulation de capital dans une économie abaisse la productivité marginale du stock de capital de l'économie à cause des rendements décroissants. Cette baisse de la productivité marginale a un effet sur le marché du capital : elle abaisse le prix du capital. Donc elle abaisse le coût de la production moyenne. Il est possible que selon un phénomène similaire l'accumulation de moyens de transaction abaisse le coût de la transaction moyenne dans l'économie par le biais de la baisse du coût d'opportunité des ressources accumulées. Ce phénomène serait cependant dépendant du fonctionnement du marché des moyens de transaction. Cette objection prend en compte les conséquences indirectes du changement institutionnel ou de l'accumulation de moyens de transaction : il est possible de la contourner en se bornant à l'étude de leurs conséquences directes.

Les moyens pratiques d'appliquer la méthode proposée consisteraient alors à mesurer les coûts des transactions dans l'économie *ex ante* puis *ex post* l'action que l'on cherche à étudier. Si le coût de transaction a baissé, l'action relève du changement institutionnel. Si le coût de la transaction n'a pas bougé, l'action relève de l'accumulation de moyens de transaction. La difficulté se trouve dans le fait que

¹²⁹ Nous y reviendrons plus tard, mais la difficulté sera peut-être plus claire au lecteur si nous lui signalons qu'elle est semblable à celle qui est liée à la distinction entre le progrès technique et l'accumulation du capital.

¹³⁰ Voir Gérard Béaur, 2000, p. 17-21.

ce calcul du coût ne peut se faire qu'en trouvant le coût d'opportunité des ressources mises en œuvre pour rendre les transactions possibles. La distinction proposée revient donc à un argument circulaire. Pour identifier les moyens de transaction secondaires, elle propose de comparer la manière dont les coûts de transaction ont évolué après une action dont il faut déterminer le caractère : accumulation de moyens de transaction ou changement institutionnel. Pour savoir comment les coûts de transaction ont évolué, il faut pouvoir les mesurer, et notamment les distinguer des coûts du changement institutionnel. Or les coûts d'une transaction sont égaux au coût d'opportunité des moyens de transaction qu'elle utilise, ce qui inclut les coûts d'accumulation des moyens de transaction secondaires. Donc, pour faire la différence entre l'accumulation des moyens de transaction et le changement institutionnel par cette méthode, il faut avoir résolu le problème de l'identité des moyens de transaction. Mais c'est justement ce que l'on recherche : le serpent se mord la queue.

Par le biais de la nature des coûts

Peut-on résoudre le problème en distinguant directement les coûts de transaction – et donc les moyens de les payer – et les coûts du changement institutionnel ? Cette distinction est délicate car les ressources que demande le changement institutionnel sont similaires à celles utilisées par les coûts de transaction. Par exemple : mettre en place une nouvelle loi sur les contrats implique du travail qualifié qui pourrait être utilisé pour mettre en place des contrats privés. Ce travail a un coût d'opportunité. Faut-il l'inclure dans les ressources consacrées aux coûts de transaction ? Non, car ce cas est clair : nous sommes en face d'un changement institutionnel. Mais la question est parfois plus délicate. Prenons l'exemple des ressources utilisées par un petit groupe de marchands pour établir entre eux une correspondance régulière et systématique. Il existe deux manières de considérer l'usage de ces ressources : on peut juger qu'elles sont consacrées à la construction d'une institution informelle ; mais on peut aussi juger qu'elles permettent d'accumuler des moyens d'assurer la collecte d'information et le maintien de la confiance – c'est-à-dire de payer les coûts de transaction – dans les échanges futurs impliquant le groupe de marchands. On peut donc les voir, soit comme une accumulation de moyens de transaction, et donc le paiement d'un coût de transaction, soit comme un changement institutionnel. La même question se pose pour l'établissement d'un processus d'arbitrage dans une communauté privée de marchands : nous pourrions trouver d'autres exemples pour lesquels le doute est possible.

Il n'est pas non plus possible de distinguer les ressources utilisées pour le paiement des coûts de transaction, d'une part, des ressources utilisées pour le changement institutionnel, d'autre part, en affirmant que l'utilisation de ces dernières réduit les coûts totaux dans l'économie. Reprenons en effet l'exemple de la mise en place d'une loi facilitant certains types de transaction. Elle a un coût. On s'attend à ce que celui-ci soit moins important que les bénéfices que la loi apportera, mais ce n'est pas sûr : il est possible par exemple que la loi ne soit pas efficace, ou n'ait pas d'application. Il est donc possible que le coût total – social et privé – des ressources mises en œuvre pour assurer les transactions dans l'économie augmente ou reste constant après le passage de loi. Cependant, il est bien clair qu'il s'agit d'un changement institutionnel.

Le fait qu'une action soit à la charge des agents des transactions eux-mêmes n'est pas non plus suffisant pour le qualifier d'accumulation de moyens de transaction. On peut en effet considérer les efforts d'auto-organisation comme des changements institutionnels : par exemple la création de corporations ou de

syndicats. De plus, l'identité du payeur est parfois une question de perspective. Ainsi, le coût d'un changement institutionnel est en fait réparti entre tous les agents économiques : si on peut le négliger lorsque l'on examine simplement les relations individuelles en équilibre partiel, ce n'est pas le cas lorsqu'on examine l'ensemble du fonctionnement du secteur des transactions.

De même, s'il est clair que les coûts du changement institutionnel sont payés pour mettre en place un bien public, ce critère n'est pas suffisant pour les distinguer de l'accumulation des coûts de transaction. Ces derniers aussi ont des externalités : un réseau social est un bien public, qui permet à certains agents d'être des « *free-riders* ».

La nécessité d'une distinction arbitraire

Nous sommes donc confrontés à un paradoxe : si la différence entre changement institutionnel et accumulation des moyens de transaction semble être claire intuitivement, il n'est apparemment pas possible de trouver un critère simple de distinction. Du moins nous n'en sommes pas capables.

En fait un problème similaire se pose pour la production des biens physiques. Comme l'affirmèrent les protagonistes anglais de la controverse de Cambridge, il n'est pas possible de déterminer le stock de capital sans avoir déterminé le taux d'intérêt, et il n'est pas possible de déterminer le taux d'intérêt sans avoir déterminé le stock de capital. Ils avaient raison, mais chacun a décidé que ce paradoxe n'avait pas de conséquences importantes¹³¹. La controverse était essentiellement théorique, et ses conséquences empiriques n'ont pas été assumées. Il n'est pas possible de différencier le progrès technique et la production de capital avant d'avoir décidé ce que l'on voulait considérer comme étant une production, et donc d'avoir défini le progrès technique comme un résidu. C'est évident dans le cas des études empiriques, notamment dans le « *growth accounting* »¹³² et la manière dont la productivité totale des facteurs de production est calculée. C'est aussi vrai pour les théories de la croissance économique. Dans ce cadre, par exemple, la notion d'accumulation n'est pas suffisante car il existe des modèles de la « nouvelle théorie de la croissance » où le progrès technique se traduit par une accumulation de types différents de biens de production : capital de type 1, de type 2, etc.¹³³ Si seulement il existait une définition *a priori* de ce que sont les facteurs de production et comment les mesurer, le problème serait beaucoup plus facile à résoudre.

In fine, il nous semble que le seul moyen de sortir de cette aporie est de distinguer arbitrairement ce que nous voulons que l'activité des intermédiaires recouvre de ce que nous voulons négliger. Cette distinction nous permettra d'identifier le paiement des coûts de transaction, ce qui nous permet de mesurer le coût des moyens de transaction. Cette mesure donne aussi le coût de l'accumulation des moyens de transaction.

LES MOYENS DE TRANSACTION

C'est au travers des différentes facettes de l'activité des intermédiaires que nous allons cerner les moyens de transaction. Certes, les intermédiaires n'étaient pas les seuls à payer des coûts de transactions : ils étaient cependant les seuls à s'en faire une spécialité. En conséquence, les problèmes auxquels ils font face doivent être une bonne illustration des problèmes de l'activité dans son ensemble.

¹³¹ Voir par exemple le chapitre 14 dans Heinz D. Kurz & Neri Salvadori, 1995, Daniel Hausman, 1981 et Syed Ahmad, 1991.

¹³² La « comptabilité de la croissance ». Il s'agit du calcul de la part de la croissance expliquée par l'accumulation de chacun des facteurs de production et par le progrès technique. Le plus célèbre ouvrage français appliquant ces méthodes est : Jean-Jacques Carré, Paul Dubois & Edmond Malinvaud, 1972.

¹³³ Voir le chapitre 6 dans Robert J. Barro, 1995 (1996).

Comme on l'imagine, l'analyse – au sens premier, c'est-à-dire la division en plusieurs éléments – de l'activité des intermédiaires dans la France du XVIII^e siècle n'est pas simple. D'une part, il est clair qu'ils conduisaient des opérations qui étaient de différentes natures. D'autre part, ils ne recevaient le plus souvent qu'une rémunération unique pour l'ensemble des opérations qu'ils conduisaient : il n'est pas possible *a priori* de distinguer le prix de chacune. L'identité des différents opérateurs dans la firme n'est pas non plus un bon critère de classement. Les colporteurs, qui travaillaient seuls, faisaient toutes les activités qu'un négociant pouvait conduire, mais aussi celles qu'il confiait à ses commis ou à ses correspondants. Il faut donc bien que notre réflexion porte sur les activités elles-mêmes, et non pas sur les individus qui les accomplissaient.

LES MOYENS DE S'OCCUPER DE L'INCERTAIN ET DE L'INCONNU

La recherche d'information : un aspect essentiel de l'activité des vendeurs

La première difficulté d'une transaction est de trouver un partenaire pour l'échange. Il s'agit de la fameuse « coïncidence des moyens ». Celle-ci est souvent traitée en économie par les modèles de « recherche »¹³⁴. Ceux-ci montrent par exemple que l'amélioration du processus de recherche conduit bien à une amélioration du bien-être des agents. Toutefois, ces modèles présentent souvent des situations symétriques de troc, où acheteurs et vendeurs ne se distinguent pas. Ce n'était pas le cas dans une économie utilisant la monnaie comme la France du XVIII^e siècle. Dans ce cas, en effet, si le vendeur vend un bien particulier – qui peut être difficile à placer –, il se satisfait le plus souvent d'un symbole de valeur abstrait, la monnaie, de la part de l'acheteur. Il est vrai que l'introduction des instruments de crédit complique un peu la situation : un vendeur pouvait rechercher par exemple des lettres de change payables dans une ville particulière. Il lui était toujours possible cependant d'accepter la monnaie offerte et de se faire à son tour acheteur d'instruments de crédit. Donc l'acheteur d'un bien physique en monnaie n'avait pas de mal à trouver quelqu'un désirant le bien qu'il proposait. Par contre le vendeur n'avait pas un produit à la demande aussi universelle à offrir : il lui était plus difficile de trouver des clients intéressés par sa pièce de drap particulière. Cette difficulté était mitigée par l'établissement de relations régulières : il était possible de trouver un « public » pour ses biens. Dans un pays comme la France où les réseaux de commercialisation étaient en grande partie déjà présents, la difficulté pour un marchand isolé était aussi d'acquérir les informations nécessaires sur les réseaux préexistants. Ce n'était pas simple, car un système complexe d'identification et de hiérarchisation des biens existait, qui était lié à des modèles de consommation complexes. Ce système devait être maîtrisé par les intermédiaires. Ils devaient savoir reconnaître un bien, savoir où et comment l'obtenir, savoir qui était susceptible de l'acheter, et comment ils allaient le désigner, *etc.*

De plus, même au sein de ces relations régulières, il était nécessaire de s'adapter à un ensemble de modifications de l'environnement, même si chacune était limitée : les évolutions du goût et de la mode, bien sûr, mais aussi les modifications de la capacité à payer des acheteurs potentiels. Ces dernières pouvaient venir de mutations se déroulant sur un marché différent : le succès de la récolte agricole avait ainsi un effet sur la demande de biens manufacturés qu'il était utile de prévoir. Ces modifications pouvaient exiger la recherche d'un nouveau débouché. Ces connaissances étaient d'autant plus utiles que

¹³⁴ Peter A. Diamond, 1982.

l'économie d'Ancien Régime était fondamentalement incertaine. Il était par exemple très difficile de prévoir à moyen terme l'évolution de la production agricole : celle-ci dépendait en grande partie des caprices du climat. Or l'évolution de celle-ci, et notamment les difficultés éventuelles liées à un déficit de récoltes en céréales, avait un effet majeur sur les évolutions de la conjoncture économique. L'information voyageait plus lentement que maintenant, et beaucoup de décisions devaient être prises sans avoir tous les éléments en main.

Le « capital humain » dans notre contexte

Le niveau de connaissance dont disposait chacun des agents sur le fonctionnement des marchés peut être représenté comme un moyen de transaction. Ce moyen, mêlant à la fois savoir-faire et connaissance formelle, est très proche de ce qu'on appelle souvent le « capital humain ». Il faudrait aussi y ajouter au moins les compétences techniques que devaient maîtriser les intermédiaires à une période où l'éducation formelle et mathématique n'était pas courante. Il fallait aussi savoir manipuler des instruments de crédit, organiser des arrangements financiers et tenir un compte convenable de l'actif et du passif de ses entreprises. Cette forme de capital n'était pas la seule à être attachée à des individus : c'était aussi le cas du capital social, que nous introduisons plus bas. Nous utilisons le terme capital « humain » parce que celui-ci est souvent réservé aux compétences propres aux agents économiques.

Comment pouvons-nous mesurer le stock de capital humain ? Une partie de ce capital n'était pas liée à des types de biens particuliers : savoir comment les acheteurs modifiaient leur consommation en fonction d'une modification de leur revenu ou des prix, ou bien connaître d'expérience les effets d'un événement exogène – comme une mauvaise récolte ou une guerre – sur l'économie dans son ensemble, étaient des talents qui pouvaient être utilisés à l'analyse du marché de biens différents. C'était aussi le cas des compétences « techniques ». Une autre partie de ces connaissances dont disposait chaque intermédiaire était très spécifique à des relations particulières : les connaissances dont disposait le marchand de grain étaient différentes de celles du marchand de draps. Même des agents non-spécialisés pouvaient avoir des connaissances différenciées qualitativement plutôt que quantitativement. Tout cela rend difficile la mesure du capital humain. Nous proposons deux méthodes : à partir de ses coûts d'accumulation et à partir de sa rémunération.

La création du capital humain ?

Le capital humain était un moyen de transaction secondaire : il pouvait être accumulé par des moyens économiques. Ou, pour reprendre la distinction que nous avons développée plus haut, nous avons décidé de rendre son accumulation endogène au modèle. Nous pouvons peut-être rechercher sa valeur à partir du coût d'opportunité de son accumulation ? Les intermédiaires étaient confrontés à deux problèmes : récolter l'information d'une part et l'exploiter d'autre part.

Pour récolter l'information, le meilleur moyen était de voyager jusqu'aux marchés où elle se trouvait et d'interagir avec les acheteurs potentiels. Cela demandait une dépense de temps – c'est-à-dire de travail. De plus voyager coûtait de l'argent¹³⁵ : cela demandait donc aussi une dépense de capital financier et monétaire.

¹³⁵ Voir les plaintes continues des inspecteurs de manufacture à cause du coût de leurs tournées : Philippe Minard, 1998, p. 103-106. Sur les coûts des déplacements : Guy Arbellot & Bernard Lepetit, 1987, p. 70.

Une autre méthode, moins efficace, consistait à développer un réseau de correspondants entre qui l'échange d'information était une routine. Ainsi, les lettres envoyées de Cadix par les marchands français mentionnaient le plus souvent à la fin, comme un *post-scriptum*, le taux de change entre Cadix et les places françaises, italiennes et hollandaises¹³⁶. Cela coûtait du temps et de l'argent. Envoyer des lettres était particulièrement coûteux : cela représentait 17 % du budget hors échange (incluant aussi les salaires et les coûts de stockage) de la maison Roux dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle¹³⁷. Cette méthode dépendait de la qualité des relations établies entre les correspondants, et notamment de la mesure dans laquelle un équilibre coopératif pouvait être établi. Si c'était le cas, il était possible de transformer du capital social (voir *infra*) en capital humain.

Une méthode plus incertaine consistait à utiliser l'information publique, telle qu'elle se trouvait dans les manuels de négociants et dans les journaux.

Finalement le moyen le plus commun d'obtenir de l'information sur les marchés, leurs modifications et comment s'y comporter, était d'y exercer. Le succès ou l'échec des opérations commerciales d'un intermédiaire le renseignait sur la façon dont le marché fonctionnait. Il est possible que ce « *learning by doing* » ait été plus intense après des échecs qu'après des succès : l'échec signalait en effet que le marchand avait négligé quelque chose d'important ; le succès était au contraire le plus souvent la rançon du capital déjà existant. Sans aller à ces extrêmes, il était possible pour l'intermédiaire d'ajuster son comportement à la marge selon les réactions qu'il constatait. Dans tous les cas, le coût d'opportunité du capital financier et monétaire qui n'avait pas été gagné, ou qui avait été perdu, peut être considéré comme un investissement en capital humain.

Cependant, la mesure pratique de cet investissement semble hors de portée.

Mesurer la valeur du capital humain par sa rémunération ?

Le stock d'information dont disposait chaque intermédiaire était rémunéré. S'il avait des connaissances sur les marchés existants pour chaque bien, ou sur la manière dont le marché était en train d'évoluer, il lui était en effet plus facile de trouver un acheteur. De même, s'il connaissait plusieurs marchés ou acheteurs potentiels, il lui était possible de vendre son bien au meilleur prix. L'économie que l'intermédiaire faisait dans le coût de sa recherche d'un client – comme la différence entre le prix auquel il vendait effectivement son bien et celui auquel il aurait pu le vendre s'il avait trouvé le meilleur client possible – correspondait à une rémunération de l'information dont il dispose, au travers de la production d'une transaction particulière. Donc son stock d'information était bien un moyen de transaction rémunéré. Peut-être donc que les gains monétaires pourraient permettre de mesurer la quantité de capital humain dont chacun disposait. Il n'est cependant pas possible de faire ce calcul pour le capital humain isolément car la rémunération du capital humain était mêlée à la rémunération de tous les moyens de l'échange.

¹³⁶ Voir l'introduction de l'article de Gutsatz et Squarzoni dans Charles Carrière, Marcel Courdurié, Michel Gutsatz & René Squarzoni, 1976, pp 75-106. Sur cette pratique, voir aussi Louis Dermigny, 1960.

¹³⁷ Charles Carrière, 1973, t. II, p. 791-792. Pour plus de détail sur le système de poste durant la seconde moitié du XVIII^e siècle : Guy Arbellot & Bernard Lepetit, 1987, p. 38-45.

LES MOYENS DE SURVEILLER LE COMPORTEMENT DES AUTRES AGENTS

La surveillance des agents : un aspect essentiel de l'activité des acheteurs

S'il est difficile pour le vendeur de trouver un client, il est difficile pour l'acheteur d'être sûr de ce qu'il achète. La situation n'est en effet pas symétrique : l'acheteur et le vendeur ont une connaissance différenciée du bien échangé. La plupart du temps, le possesseur présent d'un bien avait plus de connaissances sur celui-ci que son possesseur futur.

On peut encore objecter à cette asymétrie que le moyen de paiement offert par l'acheteur a aussi une qualité qui doit être jugée. Mais ce jugement-là était plus aisé. Dans le pire des cas, il était plus facile de se défendre contre une lettre de change non-honorée que contre un bien qui n'avait pas les qualités espérées. De toutes les manières, les petits vendeurs n'acceptaient souvent que des espèces sonnantes et trébuchantes : cela rendait les possibilités de fraudes encore plus faibles. Quand le moyen de paiement posait vraiment problème, on sortait du cadre de l'échange strictement monétaire pour une sorte de troc entre un bien physique et un bien financier risqué. Au contraire, la qualité des biens achetés dépendait de nombreuses variables, dont toutes ne pouvaient d'ailleurs pas être légalement la responsabilité du vendeur. Dans cette mesure, montrer que l'on avait été victime d'un abus de confiance, ou d'une tromperie manifeste, était bien plus difficile pour l'acheteur qui recevait le bien que pour le vendeur qui recevait le paiement. Comment prouver par exemple que l'usure prématurée d'un drap est due à ses défauts plutôt qu'au mauvais usage que l'on en a fait ?

S'assurer du bon comportement et de la bonne foi (« *monitoring* ») de son partenaire dans l'échange était donc bien plus difficile pour l'acheteur que pour le vendeur : *caveat emptor*.

Le capital social dans notre contexte

L'acheteur pouvait utiliser plusieurs méthodes pour s'assurer de la bonne foi du vendeur.

Il pouvait tout d'abord surveiller directement son comportement. Cela pouvait se faire de deux manières. La première était d'acquérir assez de connaissances sur le bien pour juger soi-même de sa qualité. Cela demandait du travail pour acquérir les connaissances nécessaires et encore du travail pour les appliquer : l'opération était donc très coûteuse, surtout en absence de spécialisation dans l'achat. De plus, certaines des caractéristiques du bien pouvaient être stochastiques, ou, de manière plus générale, ne pas dépendre du comportement du vendeur : comme d'habitude dans les problèmes de principal-agent, il n'est pas toujours facile de juger des responsabilités de chacun et donc de mettre en place des sanctions permettant d'assurer un bon comportement général. Une autre manière de s'assurer de la bonne foi du vendeur était de le surveiller directement, tout simplement. Dans la majeure partie des cas, sauf dans quelques ventes de travail, ce n'était tout simplement pas possible ou trop coûteux.

Alternativement, la coopération pourrait être assurée par des liens de confiance, que ceux-ci se placent entièrement dans la sphère économique ou non. La confiance ne vient pas d'une connaissance complète des autres agents : elle provient d'une estimation de la probabilité que l'autre agent a d'avoir un comportement opportuniste. Nous allons considérer ces liens de confiance comme des moyens de transaction à part entière. Nous allons les désigner sous le terme de « capital social ». Nous ne sommes pas les premiers à considérer le capital social comme un moyen de transaction : il existe des modèles où le capital social – la réputation – de chacun est un actif qu'il est possible de construire, de maintenir ou de

« désépargner » (*milk* – c'est-à-dire « traire »)¹³⁸. Cependant, nous ne prétendons pas dire ainsi le dernier mot sur une notion qui est toujours en débat entre économistes et entre les différentes sciences sociales¹³⁹. Il ne s'agit pour nous que de chercher à avancer dans l'étude des paiements des coûts de transaction.

L'importance du capital social était d'autant plus grande dans la France du XVIII^e siècle que le système légal ne pouvait souvent pas être utilisé pour protéger les contrats : ces derniers étaient souvent illégaux¹⁴⁰.

La situation la plus courante qui permette la confiance se présente quand deux personnes ont l'une pour l'autre des obligations sociales. Dans ce cas, le coût du mauvais comportement est très élevé : les relations sociales préexistantes facilitent la mise en place d'une punition¹⁴¹. L'existence, par exemple, de réseaux de commerce ethniquement homogène rendait plus facile les punitions à la fois sociales et économiques¹⁴². Les familles pouvaient aussi avoir le même rôle. C'est la raison pour laquelle les firmes s'organisaient souvent de manière familiale. Ainsi les frères Pellet commencèrent leur carrière en société, et envoyèrent le frère aîné aux Antilles pour y travailler comme un agent de la société¹⁴³. La croyance en une responsabilité collective au sein de la famille rendait intéressant l'établissement de mécanismes d'autodiscipline sévères. Même sans cette croyance, on peut croire que le comportement des différents membres d'une famille était corrélé : le mauvais comportement d'un d'entre eux avait donc de toutes les manières un effet sur la réputation de l'ensemble de la famille. Ainsi le mauvais comportement de l'un de ses neveux mit le négociant Lacoube dans une position très délicate et eut un effet dévastateur sur ses activités commerciales¹⁴⁴.

Comment créer le capital social : accumulation et bien public

Mais le capital social ne reposait pas que sur des relations sociales préexistantes. Il était possible de l'accumuler, comme il était possible d'accumuler le capital humain. Mais contrairement au capital humain, le capital social était un bien public : arrêtons-nous sur ce point.

Tous les membres d'une relation avaient intérêt à l'établissement de la confiance. Nous avons vu que l'activité de surveillance est cruciale pour l'acheteur. Cependant, en retour, le vendeur souhaite qu'elle se déroule le plus facilement possible : il perd aussi quand l'acheteur utilise une partie de sa « propension à payer » à rechercher des informations sur lui. Il perd encore plus si l'échange se révèle impossible. Pour ces raisons, le vendeur veut pouvoir s'engager de manière crédible à un bon comportement : il souhaite que les autres agents lui fassent confiance ou au moins croient être en mesure de s'assurer son bon comportement. Et ceci même s'il partage les gains obtenus suite à cette confiance avec le vendeur. Les problèmes de l'acheteur et du vendeur sont d'ailleurs liés, d'autant que les intermédiaires assument souvent les deux rôles. Il nous semble donc que l'on peut identifier les actions qui facilitent les deux faces de la relation.

Que faire ainsi de l'idée que la « confiance » est cumulative¹⁴⁵ ? Il est clair que des problèmes de « *free riding* » empêchent la société de décider du jour au lendemain que tout le monde doit faire confiance à

¹³⁸ Pour une revue de cette littérature, voir Robert Wilson, 1985.

¹³⁹ Voir le symposium récent rapporté par *The Economic Journal* : Steven N. Durlauf, 2002b, Samuel Bowles & Herbert Gintis, 2002, Edward L. Glaeser, David Laibson & Bruce Sacerdote, 2002, Steven N. Durlauf, 2002a.

¹⁴⁰ Pour un exemple de l'activité du système légal dans les relations commerciales, voir Emma Rothschild, 1998.

¹⁴¹ Comme d'habitude, on pourra se reporter à Avner Greif, 1996, Avner Greif, 2000 ou Mark Granovetter, 1985.

¹⁴² Avner Greif, 1994.

¹⁴³ Jean Cavignac, 1967.

¹⁴⁴ Joëlle Cornette, 1986.

¹⁴⁵ Ce terme servira de traduction à l'anglais *accumulable* de préférence au néologisme « accumuable » que l'on trouve souvent dans la littérature économique.

tout le monde. La situation, comme de nombreuses autres, est proche de « l'idéal-type » du dilemme du prisonnier. Celui-ci ne peut être résolu que parce que les efforts et l'argent investis dans la construction de liens de confiance sont des « *sunk costs* » (« coûts perdus »)¹⁴⁶, qui sont difficiles à utiliser pour d'autres activités que pour commercer, si l'on met à part la recherche de pouvoir ou d'autres formes de satisfactions sociales. Il n'est de plus pas possible de les céder à un autre agent. Donc ces dépenses sont bien un engagement. Plus elles sont importantes, plus cet engagement est fort ou crédible : la punition liée à un mauvais comportement entraînera en effet une perte plus importante. C'est dans cette optique que l'on peut donner un sens à la notion d'accumulation de capital social. L'efficacité de cette accumulation est d'autant plus forte qu'elle est spécifique à une relation particulière, ce qui permet à des groupes d'agents même limités de punir plus efficacement. Mais la volonté d'appartenance à un groupe de pairs plus étendu qui surveillait le comportement de ses membres au niveau national facilitait aussi l'implémentation d'une punition dans la France du XVIII^e siècle.

Ce caractère de bien public rendait difficile de savoir qui récupérerait exactement la rémunération du capital accumulé par un agent particulier. De plus, la construction de réseaux de confiance pouvait avoir des coûts en restreignant le commerce à un cercle de connaissances : cette restriction avait un coût social dans la mesure où des échanges qui auraient pu être profitables n'étaient pas mis en place. Ces coûts pouvaient être augmentés par l'incapacité éventuelle du système d'inclure de nouveaux acteurs dans le temps¹⁴⁷.

Le coût du capital social

Le capital social était cumulatif. Il pourrait être possible de mesurer sa valeur par le coût de son accumulation. Étudions donc les moyens pratiques dont disposaient les agents pour s'engager à un bon comportement.

En utilisant sa famille comme origine d'un réseau d'échange, l'intermédiaire gagne des partenaires à qui il peut faire confiance et qui peuvent lui faire confiance à cause des contraintes sociales qui pèsent sur eux. En visitant, rendant des petits services, tissant des liens sociaux avec d'autres partenaires potentiels, il signale qu'il est digne de confiance – dans la mesure de ses « *sunk costs* » investis dans la relation – et gagne de l'information privée qui lui permet de surveiller le comportement des autres. En entrant dans une communauté sociale, il fait d'une pierre deux coups : il s'engage à un bon comportement en acceptant les restrictions et les surveillances qui sont liées à la communauté, et il peut utiliser le pouvoir de celle-ci pour avoir une influence sur le comportement des autres membres. De même, en montrant sa richesse, en achetant des terres ou des offices, un intermédiaire montre sa respectabilité, son pouvoir et la confiance que peuvent lui porter à la fois ses partenaires dans l'échange, et les organisations qui pourraient l'aider à remédier à l'éventuel mauvais comportement de ses partenaires. En accordant du crédit – en allant jusqu'à refuser le paiement immédiat dans certaines occasions – un vendeur s'engage de manière crédible à une relation de long terme, et offre à l'acheteur un moyen aisé de le punir en cas de mauvais comportement¹⁴⁸.

¹⁴⁶ C'est-à-dire les coûts d'un investissement qui ne peuvent pas être récupérés si l'investisseur renonce à l'activité dans le futur.

¹⁴⁷ Avner Greif, 1994.

¹⁴⁸ Ce comportement est une caractéristique habituelle du fonctionnement des réseaux d'échange étudiés par les anthropologues. Il est désigné dans les Philippines sous le nom de *pratik*. Voir Steven Laurence Kaplan, 1984 (1988), p. 120-121 et ses nombreuses notes et références. Pour la période qui nous intéresse, on peut se reporter à : John Brewer & Laurence Fontaine, 1997, ou Laurence Fontaine, 2001, où on peut lire : « *Thus even the merchants' portfolios of debit did not escape the complexity of their social roles and the contradictions these forced upon them : on the one hand, they had to meet their obligations as members of immediate and wider family groups, of networks of 'friends', and as providers of work ; and on the other, they had to invest in the various centers of power to succeed in their strategies for upward mobility and market conquest.* » (p. 48) (« Ainsi, même les portefeuilles de dettes actives des

Les liens de confiance peuvent aussi être construits par des moyens économiques. Deux partenaires habitués à échanger l'un avec l'autre savent chacun que l'autre trouve profit à la relation telle qu'elle existe, et qu'une partie de l'investissement de chacun est spécifique à la relation qu'ils ont mis en place. Donc il est facile à l'un des deux de punir l'autre en interrompant la relation : il provoque la perte non seulement des coûts perdus, mais aussi du gain que pourrait entraîner la suite des relations. La théorie des jeux prétend que la clef d'une relation coopérative est la peur des pertes que peuvent entraîner les mécanismes de punition disponibles aux autres partenaires. La répétition des relations permet donc de faciliter la coopération¹⁴⁹.

Mesurer le coût d'opportunité de cette foule d'action tendant à accumuler du capital social est peut-être possible : nous ne voyons pas comment le faire pratiquement. Peut-être peut-on mesurer la valeur du capital social à partir de sa rémunération ? Il en recevait bien une puisqu'il rendait possible certaines transactions et permettait d'économiser les coûts en capital ou en travail de la surveillance. Mais, pour les mêmes raisons que pour le capital humain, il nous semble difficile d'isoler la rémunération du capital social de la rémunération de tous les autres moyens de transaction.

UNE AUTRE FORME DE MOYEN DE TRANSACTION : LE CAPITAL FINANCIER ET MONÉTAIRE

En prenant comme point de départ les activités de transformations dans lequel il intervenait directement, nous allons ici introduire une autre forme de moyen de transaction : le capital financier et monétaire.

Les formes de capital impliquées dans l'activité d'échange

Les activités de transformation sont celles qui peuvent le plus facilement être assimilées aux activités productives auxquelles nous sommes habitués. Comme nous l'avons dit plus haut, elles pouvaient consister en une transformation physique des biens – par l'emballage, l'assortiment, le tri. Elles pouvaient consister aussi en une transformation de biens datés et situés dans l'espace en d'autres biens situés à un autre endroit à un autre moment : transporter des marchandises comme conserver des stocks avait un coût. Ces activités demandaient une dépense de capital et de travail. La définition du travail est toute simple : il n'est pas besoin d'y revenir. Étudions par contre la notion de capital. Quelles étaient les formes du capital utilisé dans les activités d'échange, et notamment les activités de transformation ?

Elles utilisaient bien sûr du capital fixe : des bâtiments pour stocker les biens et accueillir les partenaires de l'échange, des moyens de transport – charrettes et chevaux par exemple –, *etc.* Ce type de capital est présent dans la plupart des modèles économiques : il doit être produit de la manière habituelle, grâce à du travail et à d'autres capitaux.

Elles exigeaient aussi du capital circulant. La distinction formelle entre le capital fixe et le capital circulant consiste en sa survie, ou non, à la fin du processus de production. Nous l'avons vu au premier chapitre : le capital circulant était beaucoup plus important que le capital fixe. C'est pour cela qu'il nous semble utile de faire une autre distinction que celle qui existe entre le capital fixe et le capital circulant. Cette distinction est celle qui existe entre le capital physique et le capital formé par tous les signes abstraits

marchands n'échappaient pas à la complexité de leur rôles sociaux ni aux contradictions qu'ils leur imposaient. D'une part, ils devaient remplir leurs obligations en tant que membres de groupes familiaux proches ou plus lointains, de réseaux d'amis, et de pourvoyeur de travail. D'autre part, ils devaient aussi investir dans les différents centres de pouvoir pour réussir dans leurs stratégies de mobilité ascendante et de conquête de nouveaux marchés »).

¹⁴⁹ L'existence de « coopérateurs » et de « punisseurs » est parfois vue comme une des clefs du progrès économique : voir Elinor Ostrom, 2000 et Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis & Richard McElreath, 2001.

de richesses : monnaie et instruments de crédit que nous regroupons sous le nom de « capital financier et monétaire ».

Une partie du capital circulant était physique. C'était le cas de la marchandise qui était l'objet de l'échange : elle formait une consommation intermédiaire du processus d'échange. On la retrouve à la fin de l'échange, transformée : soit transportée en un autre lieu, soit rendue disponible à un autre moment. L'existence de ce capital circulant physique dépendait du déploiement de moyens de production physiques. Mais pour se procurer ce capital circulant physique, chaque intermédiaire doit l'acheter – éventuellement à crédit – aux producteurs ou aux intermédiaires précédents. Au XVIII^e siècle, pour opérer ces achats, il fallait donner soit des espèces sonnantes et trébuchantes, soit un instrument de crédit – crédit commercial en compte, monnaie de banque¹⁵⁰, billet, lettre de change, lettre de crédit... Le déploiement de ce paiement n'était pas gratuit : il demandait à chacun d'immobiliser une partie de ses richesses ou de son crédit, ou de son capital financier et monétaire. Cette immobilisation était d'autant plus importante que les processus de production et de commercialisation étaient très lents : le recouvrement des créances comme les transports étaient lents.

Pour mener ces opérations, il fallait disposer de sommes importantes facilement mobilisables, soit sous forme de liquidités, soit sous la forme d'un accès facile au marché du crédit. Mais l'accès au marché du crédit lui-même n'était possible qu'à condition de disposer de capital social : nous avons vu qu'un des moyens d'engendrer la confiance était d'avoir accès à des fonds liquides. C'est finalement le capital physique et monétaire qui représentait la part la plus importante des actifs physiques des marchands¹⁵¹. Les prêts et les avances monétaires permettaient d'exercer un contrôle sur l'activité économique semblable à celui qui peut être obtenu par le contrôle des moyens de production dans un monde industrialisé. Ils étaient une source de profits importante car ils représentaient un élément crucial dans le fonctionnement de l'économie commercialisée.

Le capital monétaire et financier est-il vraiment un capital ?

Identifier la monnaie à du capital est rare dans la réflexion économique. Cela est cependant nécessaire si l'on accepte le fait que les transactions étaient bien des activités économiques propres qui doivent être étudiées pour elle-même. On peut retrouver même chez un défenseur de la notion de « monnaie voile » aussi radical que Mill des remarques qui vont dans ce sens :

« En bref, il ne peut y avoir une chose plus insignifiante dans l'économie d'une société que la monnaie ; excepté en ce qu'elle est un mécanisme pour économiser du temps et du travail. Il s'agit d'une machine pour faire rapidement et avec commodité ce qui serait fait tout autant, mais moins rapidement et avec moins de rapidité, sans elle [...]. L'introduction dans la monnaie ne modifie pas les opérations d'aucune des Lois de la Valeur qui ont été présentées au chapitre précédent [...]. Les choses qui, par le troc, s'échangeraient l'une pour l'autre se vendront, pour la même quantité de monnaie si celle-ci est utilisée, et s'échangeront donc toujours l'une pour l'autre¹⁵². »

¹⁵⁰ C'est-à-dire la monnaie correspondant à des comptes courants, inscrits par exemple dans les livres d'un partenaire commercial

¹⁵¹ Jean-Yves Grenier, 1996, p. 84-91, Stanley David Chapman, 1973.

¹⁵² « *There cannot, in short, be intrinsically a more insignificant thing, in the economy of society, than money ; except in the character of a contrivance for sparing time and labour. It is a machine for doing quickly and commodiously, what would be done, though less quickly and commodiously, without it [...]. The introduction of money does not interfere with the operation of any of the Laws of Value laid down in the preceding chapters [...]. Things which by barter would exchange for one another, will, if sold for money, sell for an equal amount of it, and so will exchange for one another still* » John Stuart Mill, 1848 (1909), livre III, chpt. VII, §3, p. 488.

La deuxième partie de cette citation est assez typique ; la première partie nous intéresse plus ici¹⁵³. L'utilisation du terme « machine » est intéressante. Ce que Mill dit ici de la monnaie pourrait aussi être soutenu aussi pour le capital physique par rapport à la production de biens physiques. Qu'est en effet un outil ou une machine-outil sinon « une machine permettant de faire rapidement et facilement ce qui pourrait être fait, moins rapidement et moins facilement sans elle » ? Le capital est bien un moyen d'économiser les autres facteurs de production. Si la monnaie sert elle aussi à économiser d'autres facteurs de production, ne peut-elle pas être considérée comme un capital¹⁵⁴ ?

Dans un monde où les transactions ne demandent pas de ressources en elles-mêmes, la monnaie n'aide à la production d'aucun bien : ce n'est donc pas une forme de capital. Mais la situation est différente dans le cadre que nous avons décrit jusqu'à maintenant. Les transactions sont importantes pour la prospérité de l'économie et elles ont un coût. La société doit donc payer leur coût : si la monnaie peut y aider, il s'agit bien d'un moyen de transaction.

La monnaie et les moyens de crédit sont indispensables aux transactions monétarisées. C'est un truisme de l'affirmer. Ils permettent d'éviter à tous les échanges de se faire sous la forme du troc. Cela est avantageux à la société comme aux acteurs de l'échange car, comme nous l'avons vu, cela permet à l'un des agents – le vendeur – d'éviter de dépenser des ressources – son capital social – pour s'assurer du bon comportement de l'autre et cela permet au deuxième des agents – l'acheteur – de disposer d'un moyen de paiement pour le placement duquel il n'a pas besoin de mobiliser trop de ses ressources – son capital humain.

La première objection qui vient à l'esprit est que la monnaie comme les moyens de crédit ne sont pas des ressources rares pour l'économie, puisqu'ils dépendent de conventions. Nous avons à notre époque réussi à utiliser presque complètement le papier ou des comptes abstraits comme monnaie : la création monétaire des banques ne semble pas poser de difficulté. Cette objection sous-estime toutefois les difficultés liées à l'inflation, qui est notamment un processus de destruction du stock de monnaie réelle. Mais laissons de côté la période contemporaine et expliquons pourquoi la monnaie et les instruments de crédit étaient bien des ressources rares au XVIII^e siècle.

La création de monnaie par une banque para-étatique était exclue après la banqueroute de Law¹⁵⁵. Le système bancaire était très peu développé. La plupart de la création monétaire se faisait par les agents commerciaux. Ceux-ci créaient des moyens de paiement en écrivant des lettres de change qui n'étaient remboursées que plus tard, et qui pouvaient même être remboursées par le biais d'autres instruments commerciaux. Ces moyens de paiement étaient donc une forme monétaire¹⁵⁶. Cette création monétaire par le crédit commercial était très importante au XVIII^e siècle¹⁵⁷. Il s'agissait d'un système décentralisé : le stock de capital financier et monétaire à chaque instant dans l'économie était donc le fruit des actions non-coordonnées des agents. Si un marchand avait un bon crédit – si sa réputation était bonne –, il lui était facile de placer du billet ou des lettres de change. Mais, au contraire, si son crédit était mauvais, il ne pouvait mener aucune action commerciale sans le soutien de monnaie « *high-powered* » : essentiellement

¹⁵³ Même Hume ne dit pas autre chose dans son essai sur la monnaie : voir David Hume, 1752 (1970)-a, p. 33 : « *[Money] is the oil which renders the motion of the wheels more smooth and easy* ». (La monnaie est l'huile qui rend le mouvement des engrenages plus doux et plus aisé).

¹⁵⁴ Ce qui nous rapproche de la vision de certains mercantilistes. Voir la position de Locke présentée dans Eli F. Heckscher, 1935 (1994), t. II p. 203-204.

¹⁵⁵ Pour une description du phénomène : Edgar Faure, 1977.

¹⁵⁶ Pour une approche conceptuelle de ces problèmes : Ben S. Bernanke & Alan S. Blinder, 1988.

¹⁵⁷ Charles Carrière, Marcel Courdurie, Michel Gutsatz & René Squarzonl, 1976, Raymond de Roover, 1953.

des métaux précieux mais aussi peut-être des créances sur des agents intérieurs et internationaux universellement reconnus. Le capital social de chacun était donc important pour créer le stock monétaire.

Imaginons une économie à « stock » de capital social constant. Le papier commercial y circule sans aucun système d'assurance garantissant sa convertibilité en monnaie « *high-powered* », c'est-à-dire en métaux précieux. Les créanciers exigent pour des raisons exogènes aléatoires le remboursement du papier commercial en métaux précieux. Cela a un effet domino sur les débiteurs qui, pour assurer le remboursement, doivent exiger la même chose de leurs propres débiteurs. Plus le stock de métaux précieux est réduit dans l'économie, plus ces remboursements sont difficiles. Si un nombre important d'entre eux sont impossibles, le système de papier commercial peut s'écrouler par le biais des faillites en chaîne et entraîner une contraction brutale du stock de monnaie dans l'économie¹⁵⁸. Le stock de monnaie dans l'économie devait être en relation étroite – à stock de capital constant – avec la quantité de monnaie « *high-powered* ».

De plus, les deux extrémités de la chaîne des échanges – les producteurs et les consommateurs finaux – n'étaient pas intégrées dans le système de crédit commercial : ils n'acceptaient souvent que les métaux précieux en matière de paiement. Pour toutes ces raisons, le capital financier et monétaire était donc une ressource rare non seulement pour les agents individuels, mais aussi pour l'économie dans son ensemble.

Le problème de l'accumulation de la monnaie : l'expérience mentale

Pour que le capital financier et monétaire soit un moyen de transaction secondaire, il faut que son stock ne soit pas exogène : c'est-à-dire qu'il soit possible de l'accumuler.

Augmenter un stock de capital physique est une tâche aisée : il suffit de rajouter des machines, des outils et des bâtiments à ceux qui existent déjà. Ce n'est pas le cas de la monnaie. La monnaie n'est importante qu'en tant que symbole de richesse réelle. Il ne s'agit donc pas ici d'affirmer que la monnaie nominale est un capital. C'est la monnaie réelle qui intéresse l'économie. Les efforts de chacun pour augmenter son stock de monnaie nominale peuvent avoir dans une économie un effet sur les prix : cela peut donc ne pas augmenter le stock de monnaie réelle. Une des critiques des politiques commerciales mercantilistes consiste à dire que la modification du stock nominal de monnaie d'une nation avait un effet proportionnel sur les prix qui, par le biais de l'échange international, conduisait à la « diffusion » du choc dans l'ensemble des économies qui commerçaient avec cette nation, tant et si bien que le choc nominal envisagé n'avait pas d'effet sur la part de monnaie dont disposait la nation. La paternité de ce mécanisme est souvent attribuée à Hume qui l'a en effet présenté, par le biais « d'expériences mentales », dans son traité sur la balance de commerce¹⁵⁹. Ces expériences reposent sur une évolution proportionnelle des prix à l'évolution du stock de monnaie. Laissons de côté le mécanisme d'échange international et étudions cette dernière.

Nous proposons ici notre propre « expérience mentale », compatible avec celles de Hume. Imaginons que le stock de monnaie nominale soit divisé par deux durant la nuit. Tout le monde se retrouve au matin avec moitié moins d'argent que la veille et sait que tous les membres de l'économie sont dans la même situation que lui. Il est possible que les prix soient alors tout simplement divisés par deux : une

¹⁵⁸ On a affirmé, dans un autre contexte, que ce phénomène avait eu lieu dans les années 1930 : Ben S. Bernanke, 1995. Pour un exemple au XVIII^e siècle : François-Xavier Emmanuelli, 1979. Les « mercantilistes » connaissaient ce phénomène : Eli F. Heckscher, 1935 (1994), t. II p. 221-224, 231-237.

¹⁵⁹ David Hume, 1752 (1970)-b, p. 62-63.

modification du stock de monnaie nominale n'a donc pas d'effet sur le stock monétaire réel. Toutefois, ce résultat dépend d'hypothèses d'anticipations rationnelles, et surtout d'une information parfaite sur les stocks de monnaie de chacun. Ce n'est que si l'information selon laquelle tous les stocks de monnaie ont été divisés par deux est publique et que chacun pense que tout le monde va s'adapter de manière rationnelle que l'ajustement immédiat du prix peut être fait par les agents¹⁶⁰.

Levons ces hypothèses : supposons que l'information sur les stocks de monnaie privés ne soit pas connue. L'évolution des prix n'est alors pas déterminée spontanément par la modification du stock de monnaie nominale. Deux effets peuvent jouer sur le résultat dans le long terme. Le premier effet de ce choc discontinu est de désorganiser les échanges, dans la mesure où les agents doivent négocier de nouveaux contrats pour prendre les modifications en compte. Les courbes de demande et d'offre des biens sont modifiées par les effets de richesse à court terme avant que les prix ne s'ajustent dans l'ensemble de l'économie. Les acheteurs, qui ont perdu la moitié de leur richesse, voient augmenter la désutilité marginale de la monnaie qu'ils utiliseraient pour payer les biens. Ils n'acceptent donc que de payer des prix moins élevés pour les biens. Les vendeurs peuvent se méfier de ce revirement, d'autant qu'eux-mêmes ont subi un choc de richesse négatif. Pourquoi est-ce que ce partenaire d'échange habituel vient de changer son comportement et exige maintenant une baisse des prix ? Les acheteurs vont-ils acheter leurs biens ailleurs ? Les termes des transactions doivent être modifiés, et des relations mises en place sur de nouvelles bases¹⁶¹. Le capital humain et social spécifique aux relations qui ne peuvent plus être menées devient donc obsolète alors que la nécessité de renégocier rend nécessaire l'utilisation de nouveaux moyens de transaction pour revenir au *statu quo ante*. La mutation aura donc réduit la quantité de capital social et de capital humain dans l'économie. Pour cette raison, il n'y a pas de raison de penser que l'économie puisse revenir à sa situation initiale¹⁶².

Le deuxième effet est lié à l'évolution des prix. La manière dont ces derniers vont réagir au choc nominal dépend en effet de la manière dont se déroule le processus de renégociation des contrats au sein de la population. Si un processus walrasien – soit par le tâtonnement, soit par l'intervention d'un commissaire-priseur – prend place, aucune transaction ne sera mise en œuvre avant que les prix aient pu intégrer toute l'information liée à la baisse du stock nominal de monnaie. Les prix devraient donc s'ajuster complètement ; ils seront simplement divisés par deux¹⁶³ : le stock de richesse monétaire dans l'économie ne devrait pas être modifié. Il est probable cependant que cela ne soit pas le cas. Si, pour une raison ou une autre, les prix ne s'ajustent que graduellement – par exemple avec un retard d'une période –, le stock de richesse monétaire réelle dans l'économie va être réduit. En conséquence, les moyens disponibles pour recréer les stocks de capital social et humain vont être réduits. Certaines relations symboliques sur lesquelles dépend l'établissement de liens de confiance peuvent être sujettes à l'illusion nominale et ne pas se réadapter. Donc – en plus de l'effet à court terme éventuel sur la production d'un choc inattendu qui

¹⁶⁰ Ces conditions sont d'ailleurs celles d'un changement d'unité monétaire : le passage de l'ancien franc au nouveau.

¹⁶¹ Il serait intéressant de savoir comment est-ce que les relations seraient modifiées : cela dépend essentiellement des négociations nécessaires. Malheureusement, la théorie des jeux coopératifs n'apporte pas à notre connaissance de réponse claire sur cette question. Voir Neil De Marchi & Mary S. Morgan, 1994 pour une étude de la pensée économique sur le sujet. Robert J. Leonard, 1994 est particulièrement éclairant. Voir aussi Alvin E. Roth, 1985 pour une collection d'articles et Hervé Moulin, 1995 pour un manuel sur le sujet.

¹⁶² Nous affirmons donc ici que les coûts d'ajustement nominaux peuvent être, en eux-mêmes, importants. Cela peut être complété par l'un des effets mis à jours par la nouvelle littérature keynésienne, c'est-à-dire que le fait que l'existence de coûts d'ajustement nominaux même faibles, comme des « *menu costs* » (coûts de menu) réduits, peuvent jouer sur la valeur agrégée de la production. Voir David Romer, 1996, p. 276-302 et N. Gregory Mankiw & David Romer, 1991, vol. 1, p. 29-211.

¹⁶³ Ceci suppose bien sûr l'absence de coûts d'ajustement nominaux.

est accepté par les modèles monétaristes¹⁶⁴ –, celui-ci aura un effet à long terme sur la production : les modifications des prix modifient en effet les ressources productrices de l'économie. Pour ces deux raisons – l'importance des coûts d'ajustement nominaux et la modification du stock de biens de transaction – on ne s'attend pas à un ajustement exact des prix à la quantité nominale de monnaie¹⁶⁵.

Pour exprimer les choses dans les termes de l'équation fondamentale de l'échange¹⁶⁶ : $MV = PT$ (M : stock nominal de monnaie * V : nombre de transactions que peut assurer une unité monétaire dans une période fixée = P : le niveau des prix * T : nombre de transactions dans une période fixée), P n'est pas la seule variable réagissant à une modification de M dans l'économie, même dans le long terme. T est probablement aussi influencé, de même que V . La quantité de transaction décroît en fait après un choc nominal discontinu. Même si la valeur donnée à la monnaie n'est que symbolique, la manière dont les prix sont fixés et l'importance des coûts de transaction donnent à un choc nominal un effet à long terme sur la production d'une économie.

Toutefois l'expérience mentale que nous venons de présenter demeure une fiction : aucun choc nominal n'a jamais suivi ce processus. Notamment, la plupart du temps, les différents acteurs de l'économie sont affectés de manière différenciée par les évolutions du stock nominal. L'augmentation du stock disponible aux marchands – par exemple par leurs profits sur le marché international – a un effet différent de l'augmentation du stock nominal des paysans.

Nous avons défendu l'idée que le capital financier et monétaire était une ressource rare qu'il était possible d'accumuler. Rappelons que nous avons déjà développé son rôle de substitut au capital humain et au capital social. Nous avons aussi montré qu'il payait souvent les coûts de l'accumulation du capital social et du capital humain. Prenons l'exemple de la réputation de chacun, de son capital social. Il pouvait être produit en payant des « coûts perdus » crédibilisant l'engagement de chacun dans le processus d'échange. Pour payer ces coûts, il fallait disposer de capital monétaire et financier : billets, lettres de change, crédits commerciaux, monnaies métalliques... De même, l'accumulation du capital humain par un processus d'essais et d'erreurs impliquait un manque à gagner financier qui pouvait être payé de la même manière : le capital monétaire participait à la création du capital humain et social.

Voici donc une ressource rare, directement utile aux transactions, qui peut se substituer aux autres moyens de transaction et qui joue un rôle dans leur accumulation. Nous espérons avoir convaincu qu'il s'agissait bien d'un moyen de transaction.

ET LA NÉGOCIATION ?

Nous avons laissé de côté une difficulté liée aux transactions : le fait qu'il faille négocier entre l'acheteur et le vendeur pour s'accorder sur les conditions de l'échange : qu'est-ce qui était échangé ? à quel prix ? dans quelles conditions ? La distribution des gains de l'échange était en jeu. Même si le marché pouvait

¹⁶⁴ Comme par exemple le modèle Lucas-Phelps d'information limitée où les agents ignorent si les évolutions de prix qui leur sont imposées correspondent à des chocs généraux ou idiosyncratiques : Robert E. Lucas, 1972 et Edmund S. Phelps, 1970. Pour une présentation et une discussion de ce modèle, voir David Romer, 1996, p. 242-251. Nous l'utiliserons de manière plus formelle dans la section suivante pour montrer la non-neutralité de la monnaie dans notre contexte. Pour une étude des nouvelles théories économiques classiques, voir Kevin D. Hoover, 1988.

¹⁶⁵ Hume d'ailleurs défendait à la fois la théorie quantitative des prix et l'effet réel de la monnaie, même dans le long terme. Voir, par exemple, David Hume, 1752 (1970)-a, p. 38 : nous pourrions reprendre ce texte à notre compte. Sur les contradictions de la théorie monétaire de Hume, voir Eugen Rotwein, 1970, p. lxiii-lxvi.

¹⁶⁶ Pour l'histoire de cette équation, voir Michael D. Bordo, 1987. Pour son utilisation par Fisher, voir Mary S. Morgan, 1997. Cette équation n'est pas à confondre avec l'équation-k de Cambridge présentée par Pigou où T est remplacée par le PIB. Pour la confusion qui a été faite historiquement, notamment dans les recherches sur la Grande Inflation, voir Harry A. Miskimin, 1975, Jack A. Goldstone, 1984, Dennis O. Flynn, 1984a; Dennis O. Flynn, 1984b et Nicholas J. Mayhew, 1995.

offrir des indications, la spécificité de chaque bien – même de ceux qui sont le plus souvent considérés comme homogènes, comme le blé¹⁶⁷ – donnait une individualité à chaque transaction. La théorie des jeux coopératifs devrait pouvoir nous éclairer sur ces processus. Malheureusement, nous n'avons pas pu y trouver de résultat ou d'intuition facilement applicable aux relations que nous examinons¹⁶⁸.

Il est sûr cependant que le processus de négociation dépensait des ressources. Le temps passé à négocier peut être considéré comme du travail et du capital physique et monétaire, dans la mesure où il impliquait souvent la tenue de stocks. Le résultat d'une négociation dépendait du capital humain et du capital social de chacune des parties. Il ne nous semble pas productif d'introduire un moyen de production supplémentaire.

LES ÉCHANGES DANS UN CADRE MACROÉCONOMIQUE

L'étude de l'activité des intermédiaires nous a permis d'isoler cinq moyens de transaction différents : le travail, le capital physique, le capital financier et monétaire – sous-jacent à toutes les activités –, le capital humain et le capital social. Nous allons maintenant placer notre réflexion dans un contexte macroéconomique.

L'IMPORTANCE DE LA PRODUCTION D'ÉCHANGE DANS L'ÉCONOMIE

Nous venons de définir les moyens de transaction : il devrait donc être possible de calculer le coût de l'échange.

Les coûts de la transformation

L'activité de transformation n'est pas très différente des autres activités productives. Utiliser du capital et du travail pour filer la laine n'est pas très différent d'utiliser du travail – sous la forme de surveillance et d'entretien des biens – et du capital – à la fois le coût de l'immobilisation du stock et celui des bâtiments – pour transformer du grain de septembre en grain d'avril. Dans les deux cas, une ressource rare est utilisée pour transformer un bien en un autre bien. Il devrait donc être possible de mesurer le coût de la transformation en examinant celle-ci. Sous certaines hypothèses, l'utilité gagnée par la transformation du bien, qui s'exprime par exemple par son prix, est égale au coût de la transformation. Il peut même arriver qu'il soit possible d'examiner celui-ci directement : nous connaissons assez souvent le prix des charrois, par exemple.

Peut-on calculer les pertes d'utilité liées à l'existence de coûts de transaction ?

Nous avons déjà essayé de mesurer les coûts de transaction de deux manières : par le coût d'opportunité des moyens de transaction et par la rémunération des moyens de transaction. Essayons ici une troisième : par le gain d'utilité sociale que procure le paiement des coûts de transaction.

Si les coûts de transaction pouvaient être liés à la production d'un « bien de transaction », il serait possible de définir leur valeur en calculant le gain d'utilité que ce bien fournit. Mais, mis à part le plaisir donné par la sociabilité entourant l'échange, il n'y a pas de gain immédiat en utilité qui y puisse être trouvé. La transformation du bien réside uniquement en la modification des droits de propriété qui s'y

¹⁶⁷ Voir Steven Laurence Kaplan, 1984, chpt. 2.

¹⁶⁸ Voir note 161.

attachent. L'échange ne peut pas être lié à la production d'un bien *ad hoc*. Les coûts de transaction ne peuvent donc pas être liés à la production d'un bien. Si c'était le cas, ils ne pourraient d'ailleurs pas être intégrés à un modèle d'échange pur comme celui d'Arrow-Debreu : or cela a déjà été fait¹⁶⁹. Comme nous l'avons vu plus haut, les coûts de transaction peuvent être imaginés plutôt comme une taxe, qui doit être payée mais ne provoque pas d'augmentation de l'utilité des agents *per se*. L'échange en lui-même permet d'augmenter l'utilité des agents qui s'y livrent, en permettant au bien échangé d'être consommé, ou utilisé de toute autre manière. Il devrait donc être possible de mesurer les coûts de transaction en calculant le gain net d'utilité suite à l'échange plutôt que le gain brut. Cela est cependant assez difficile. Il n'est pas possible en effet d'observer une situation sans coût de transaction, à part dans un modèle théorique. Alors que nous pouvons observer le prix d'un bien qui n'a pas été transformé et le comparer à un bien qui a été transformé, cela n'est pas possible avec un bien qui a été l'objet d'une transaction. On s'attend à pouvoir porter un jugement *a priori* sur l'importance relative des coûts de transaction à différentes époques historiques, ou bien pour différentes transactions dans des situations différentes – différents partenaires et différents biens – à une même époque. Cependant, il est difficile de faire un raisonnement « toutes choses égales par ailleurs ». Il est rare de ne voir varier qu'une seule des données : il faudrait pouvoir observer deux transactions d'un même bien entre un vendeur unique et deux acheteurs au statut différent, par exemple. Même là, nous ne pourrions qu'atteindre une mesure indirecte du coût en utilité grâce à l'observation des prix.

Cependant, les prix ne suffisent pas. Prenons l'exemple d'un bien vendu dans une boutique, livré à deux clients dont l'un est un proche voisin et l'autre habite à dix kilomètres. Le prix est le même, mais cette identité ne s'étend pas aux coûts de transformation ou aux coûts de transaction. Les premiers diffèrent parce que la distance à couvrir par le bien est différente. Les seconds diffèrent parce que la collecte d'informations de la part du client le plus éloigné est plus coûteuse. Si le prix est modifié, par exemple, l'information mettra plus de temps à l'atteindre le client se trouvant à dix kilomètres que le client le plus proche. Si le bien est de mauvaise qualité, le coût de la plainte du sera plus important pour le client éloigné que pour le client proche. De même, la pression que pourra exercer le client proche aura plus d'effet pour un même effort que celle que pourra exercer le client éloigné. Donc les coûts de transaction diffèrent, pas les prix. D'ailleurs, même si l'on pouvait observer une différence dans les prix, celle-ci pourrait avoir d'autres origines que la présence de coûts de transaction, comme la négociation. Les coûts de transaction réduisent la part du gâteau ; ils n'ont pas d'influence directe sur la manière dont il est partagé.

Il nous semble donc que l'observation de l'activité économique ne peut pas nous permettre de mesurer directement les coûts de transaction auxquels elle fait face.

Que nous apprend la mesure de la rémunération des intermédiaires ? Le problème de l'hypothèse concurrentielle

Il existe cependant des différences de prix faciles à observer qui doivent avoir un lien avec les coûts de transaction : il s'agit de celles qui existent pour un même bien à différents stades de sa commercialisation. Les prix de détail et les prix de gros sont différents. Le prix reçu par le producteur est différent du prix

¹⁶⁹ Pour une revue de la littérature qui y est consacrée, voir A. M. Ulph & D. T. Ulph, 1975 – pour un des exemples les plus simples, voir Duncan K. Foley, 1970.

payé par le consommateur. Il est possible que la différence, hors coûts de transformation, puisse nous renseigner sur les coûts de transaction. On observe ce qui semble être un taux de profit sur le capital financier et monétaire impliqué dans l'opération mais qui est en fait la rémunération de l'ensemble des moyens de transaction. Pour reprendre l'exemple précédent, le prix que le client le plus éloigné est prêt à payer pour avoir un intermédiaire entre lui et la boutique est un renseignement sur les coûts de transformation et de transaction. Dans un environnement concurrentiel, la rémunération des intermédiaires doit tendre vers le coût de leur activité. C'est-à-dire les coûts d'opportunité de leur travail, de leur capital, de leur capital humain et de leur capital social. En effet la possibilité pour d'autres agents de conduire la même activité ferait tendre les profits supérieurs aux coûts d'opportunité vers zéro.

Cependant, l'hypothèse concurrentielle est assez difficile à accepter. Le fait que les capitaux humains et sociaux de chaque individu ne soient pas négociables rend impossible l'établissement d'un marché. L'acquisition du capital humain ou du capital social n'est donc pas possible à récupérer ultérieurement. Elle n'est pas non plus facile en elle-même : en absence de marché, le capital humain et le capital social ne peuvent être accumulés que de manière « continue ». De plus, la productivité marginale du capital humain et du capital social n'est pas observable, puisque leur rémunération n'est pas facilement séparable – sinon par défaut – de celle du capital financier et monétaire dans une opération commerciale. Cela rend difficile pour un entrant de savoir si des rentes existent ou non. Enfin, la nature même du capital social – qui est liée à la constitution de groupes coopérant entre eux – facilite les comportements de collusion.

Même le capital monétaire et financier ne peut pas être tout simplement emprunté à son coût d'opportunité, dans la mesure où l'opération financière elle-même était soumise à des coûts de transaction. Les risques liés à chaque investissement étaient d'ailleurs importants et devaient être rémunérés. Dans la mesure où les biens de transaction étaient spécifiques à chaque type de transaction, le coût de la possibilité d'attendre, dans l'espoir qu'une autre occasion d'investissement mieux rémunérée apparaisse, doit aussi être payé par l'investissement. Les entrants ne rentraient donc sur le marché que si les profits y étaient significativement supérieurs aux coûts d'opportunité¹⁷⁰.

Tout cela fait du travail de l'intermédiaire une activité peu « contestable »¹⁷¹, ce qui facilite un comportement non-concurrentiel du marché. En conséquence, l'hypothèse concurrentielle n'est pas acceptable. Une partie de la différence du prix d'un bien à différents stades de sa commercialisation est donc formée de rentes. Celles-ci sont des gains nets pour les intermédiaires ; elles ne doivent donc pas être considérées comme des coûts de transaction. Le coût social de leur existence est par contre un coût de transaction indirect.

La situation des coûts de transformation – comme le transport et le conditionnement – est plus aisée : ces activités étaient souvent externalisées. Le secteur des transports intérieurs était dans les mains d'un grand nombre d'agents indépendants utilisant leur propre travail et leurs propres moyens de transport. Il est donc possible que l'ensemble du secteur de transformation ait été concurrentiel : la rémunération des « moyens de transformation » pourrait donc y être calculée en utilisant les prix de marché et retirée de la rémunération brute des intermédiaires. Ceci étant fait – hypothétiquement – le solde serait la

¹⁷⁰ Toutefois, cela signifie aussi que les agents déjà présents sur le marché ne désinvestissaient pas avant que leur profit ait atteint un niveau négatif bas. Donc, globalement, le phénomène n'empêche pas les facteurs de transaction d'être globalement rémunérés à leur coût d'opportunité. Voir Avinash K. Dixit, 1992, notamment p. 125.

¹⁷¹ Sur la notion de contestabilité, voir William J. Baumol, John C. Panzar & Robert D. Willing, 1982. Elle recouvre la possibilité pour une firme extérieure de s'implanter sur un marché. Un monopole placé sur un marché contestable en ce sens ne pourra pas récolter autant de rentes que si l'accès à son marché était complètement impossible pour tout concurrent potentiel.

rémunération nette des intermédiaires pour leurs activités de transaction. Dans celle-ci se mélangeait toutefois la rémunération du travail, du capital humain et du capital social, et une partie de la rente. Tout cela formait un profit apparent sur le capital monétaire immobilisé pendant la transaction.

Donc la rémunération des intermédiaires nette des coûts de transformation est la seule chose que nous pensons pouvoir mesurer. Imaginons que nous pouvons le faire : comment allons-nous ensuite y distinguer les coûts de transaction de la rente ? Il n'est même pas certain que la rémunération des intermédiaires soit une limite supérieure de la mesure de l'ensemble des coûts de transaction : une partie des coûts de transaction était en effet payée directement par les producteurs et les consommateurs qui échangeaient. Il existait toutefois une corrélation positive entre la rémunération nette des intermédiaires et les coûts de transaction. En effet, une augmentation des coûts de transaction entraînerait celle des coûts d'entrée et de l'importance du capital humain et social, ce qui rendrait plus facile la capture de gains non-compétitifs. De plus une augmentation des coûts de transaction devrait décourager l'échange direct entre producteurs et consommateur : cela aussi avait un effet sur la rémunération totale des intermédiaires.

Que savons-nous de la rémunération des intermédiaires ?

Les sources ne nous permettent pas d'étudier systématiquement la rémunération des intermédiaires en examinant l'évolution du prix d'un bien le long de sa chaîne de commercialisation dans la France du XVIII^e siècle. Quelques estimations ont toutefois été avancées. Arnould estime ainsi que la rémunération brute des intermédiaires – y compris le transport et le conditionnement – formait 15 % de la valeur finale des biens échangés dans le cadre du commerce intérieur et 30 % de la valeur finale de ceux échangés dans le cadre du commerce international¹⁷². La législation du Maximum laissait la place à 5 % de profits pour les grossistes et 10 % pour les détaillants. Cela n'incluait pas le transport, mais comprenait le conditionnement. Ces chiffres ne sont pas directement comparables l'un à l'autre : celui d'Arnould semble s'appliquer au produit physique brut, alors que celui du Maximum s'applique plutôt au chiffre d'affaire total de l'économie – même si la législation s'appliquait essentiellement aux biens de consommation.

Ces chiffres ne peuvent pas être comparés aux taux d'intérêt : nous ne connaissons pas la durée de l'immobilisation du capital dans les transactions. Il serait possible de commencer par là, en examinant les comptes des négociants pour déterminer leurs taux d'accumulation personnels : une figure synthétique nous donnerait une idée du taux de rémunération apparent du capital financier et monétaire. Nous ferons une étude complète de la rémunération des négociants dans le cadre du marché international au chapitre V. Un développement similaire sur le commerce intérieur serait plus difficile à mener : il a moins souvent attiré le regard des chercheurs que le commerce extérieur.

Nous avons quelques indications sur les coûts de transport¹⁷³. Il n'est toutefois pas possible de calculer à partir de ces chiffres l'importance globale des transports : toutes les études disponibles sont en effet partielles.

L'existence de coûts de transaction est importante pour la signification du PIB. Cela a été étudié dans le cas américain par Wallis et North¹⁷⁴. Leur étude n'est pas sans défaut, mais nous pouvons tout de même en retenir trois points importants. Tout d'abord, les chiffres de PIB ne mesurent la plupart du temps que

¹⁷² Ambroise Marie Arnould, 1791, p. 248-261.

¹⁷³ Ceux-ci ont été étudiés systématiquement : Lecatonnoux, 1908-09 ; André Rémond, 1956. Des renseignements peuvent aussi être trouvés dans les monographies portant sur des marchands particuliers.

¹⁷⁴ John Joseph Wallis & Douglass C. North, 1986.

l'activité échangée sur le marché. Donc les coûts de transaction qui ne sont pas externalisés – c'est-à-dire transférés à des entreprises de service de transaction – ne peuvent pas être mesurés. De plus, l'introduction ou non des coûts de transaction dans le PIB dépend de la manière dont on souhaite utiliser celui-ci. Ils devraient être exclus, de même que d'autres types de coûts, du PIB, si on utilise celui-ci comme mesure du bien-être. Nous savons toutefois qu'utiliser le PIB ainsi présente de grandes difficultés¹⁷⁵. Si l'on admet au contraire qu'il s'agit essentiellement d'une mesure de la production il faut bien y introduire les coûts de transaction, qui donnent en effet lieu à une production – même si celle-ci est plutôt « dissipée » que consommée. Finalement, il importe bien de distinguer les coûts de transformation des coûts de transaction. Comme nous l'avons déjà soutenu, le transport, le conditionnement et les coûts des inventaires sont réellement consommés et doivent donc être inclus à la fois dans un PIB servant à mesurer la production et dans un PIB servant à mesurer le bien-être. Ce n'est pas le cas des coûts de transaction.

Étant donné les données disponibles dans le cas français, il n'est de toutes les manières pas possible de modifier les chiffres – déjà incertains – du PIB dont nous disposons pour prendre en compte les échanges.

LA CROISSANCE DES MOYENS D'ÉCHANGE À LONG TERME : LE CARACTÈRE CENTRAL DU CAPITAL MONÉTAIRE

Après cet essai de mesure des coûts de transaction dans un cadre macroéconomique statique, nous allons montrer pourquoi, parmi tous les moyens secondaires de l'échange, il nous semble que le capital financier et monétaire est celui qui mérite le plus qu'on l'étudie dans un cadre de long terme.

Quatre moyens de transaction cumulatifs

Dans l'image des activités d'échange que nous venons de présenter, nous avons soutenu que la production de l'échange peut se subdiviser en quatre activités différentes : transformer les biens ; obtenir des informations sur l'état du marché et s'y adapter ; s'assurer du bon comportement des autres partenaires de l'échange ; résoudre le problème des négociations. Nous avons en outre présenté les cinq facteurs qui concourent à la production des échanges : le travail, le capital physique, le capital monétaire et financier, le capital humain et le capital social. Le capital humain et le capital social ont été définis comme les facteurs de transaction les plus adaptés à la réalisation de la deuxième et de la troisième activité formant l'échange : ils permettent de l'assurer en dépensant moins de ressources que par l'utilisation directe du capital et du travail.

Quatre de ces moyens de production sont cumulatifs : le capital physique, le capital financier et monétaire, le capital social et le capital humain. Il s'agit donc de « détours de production » : au lieu d'être utilisés directement dans la transaction, les moyens de transaction pouvaient être consacrés à leur génération pour aider à payer les coûts des transactions futures. Quelle était l'efficacité relative de ces détours de production à long terme ?

¹⁷⁵ Les reproches faits au PIB comme mesure de bien-être sont nombreux. Le principal problème est qu'il mesure de la même manière des dépenses qui apportent de l'utilité et d'autres qui sont de simples coûts. Imaginons par exemple deux économies produisant autant de biens de consommation chacune, mais l'une de manière polluante pour l'une et l'autre de manière « propre ». La prise en compte des activités de lutte contre la pollution, comme par exemple de la valeur ajoutée d'une usine de traitement des déchets, donnera un PIB plus important à l'économie polluante qu'à l'économie « propre ». Un essai précoce sur ces sujets se trouve dans William D. Nordhaus & James Tobin, 1973.

L'importance du taux de dépréciation privé du capital physique, social et humain

Une caractéristique notable du capital humain et du capital social est l'importance de leur taux de dépréciation privé¹⁷⁶. La cause principale en est qu'ils sont le plus souvent spécifiques à un type de relations. Quand les réseaux de commercialisation évoluent, la valeur du stock de capital humain et social est dépréciée par la nature même de cette évolution : ils étaient en effet adaptés à la situation précédant l'évolution.

On peut voir dans tout cela une analogie avec le progrès technique. Le « stock » de connaissance peut lui aussi se déprécier assez vite à la suite d'un processus de « création destructrice » : les nouvelles techniques rendent parfois complètement obsolètes les anciennes. Toutefois la « dépréciation » est ici endogène au processus d'accumulation. Dans le cas du capital social et du capital humain, elle est exogène : ce n'est pas le nouveau capital qui rend l'ancien obsolète, mais la modification du monde auquel il s'applique.

Le capital physique d'Ancien Régime se dépréciait lui aussi rapidement : il n'était pas construit en matériaux aussi durables que maintenant¹⁷⁷. Il avait cependant peu d'importance par rapport au capital financier. Le capital financier et monétaire se dépréciait à la vitesse de l'inflation – faible durant notre période. Sous sa forme métallique, il se dépréciait aussi à la vitesse de l'usure physique : mais celle-ci était faible¹⁷⁸.

L'importance du taux social de dépréciation du capital social et humain

La pérennité de trois des détours de production que nous avons présentés était faible pour les personnes privées. L'efficacité de l'accumulation du capital social et du capital humain était encore plus faible pour la société dans son ensemble. En effet, si le capital physique comme le capital financier et monétaire étaient parfaitement cessibles, et donc survivaient à la mort de leurs possesseurs, ce n'était pas le cas des stocks individuels de capital social et humain.

Prenons d'abord l'exemple du capital humain : il consistait en du savoir-faire, des sentiments, des connaissances tacites et des facultés d'adaptabilité personnelle. Les manuels de négociants ne sont qu'une pâle réflexion de ce qu'était vraiment l'activité des intermédiaires, une grande partie de leur savoir était en effet implicite. Tout cela ne pouvait pas être transmis aisément à de tierces personnes, même aux membres de la famille du marchand. Certes, la transmission n'était pas impossible. Des parents pouvaient par exemple favoriser la formation de capital humain par leurs enfants grâce à leur capital social : il était courant de demander à des partenaires commerciaux de prendre en apprentissage les fils ; il s'agissait alors d'une utilisation du capital social du père. Il était aussi possible de les envoyer au sein de sa propre firme dans un comptoir, assez longtemps pour apprendre le commerce en le pratiquant. Les erreurs qu'ils y faisaient, le temps passé à les surveiller et à les conseiller, représentaient une dépense de capital monétaire et financier, et aussi de travail¹⁷⁹. Il s'agissait donc moins d'une transmission directe du stock de capital humain que d'une reconstruction de celui-ci.

Ces réflexions peuvent aussi s'appliquer au capital social. Pour les mêmes raisons, le stock qu'il formait était difficilement transférable. Peut-être est-ce que ce dernier point était moins vrai que dans le cas du

¹⁷⁶ Bien sûr, cette remarque ne s'applique qu'aux sens restreints que nous utilisons pour notre étude des coûts de transaction. Il s'agit par exemple du capital social dans le cadre de son application aux transactions marchandes, pas d'une notion plus large.

¹⁷⁷ Voir Simon Kuznets, 1974.

¹⁷⁸ Pour la monnaie d'argent, un peu plus de 2 % tous les dix ans : voir John Craig, 1953, p. xvi, 26-7.

¹⁷⁹ Voir James K. J. Thomson, 1982, p. 302 et Charles Carrière, 1973, t. II, p. 758-760.

capital humain, dans la mesure où il était plus aisé d'engager sa réputation sur le comportement de quelqu'un d'autre, ce qui représente un transfert de capital social. Mais même cela ne pouvait le plus souvent se faire qu'au sein de relations sociales préexistantes. C'était possible au sein d'une famille, mais pas dans la plupart des autres cas. Même dans une famille, à la mort d'un marchand auquel la communauté faisait confiance, celle-ci n'était transmise que conditionnellement à ses enfants. Il était de plus possible que les partenaires commerciaux des enfants ne soient pas les mêmes que ceux des parents.

Le seul détour de transaction important à long terme : le capital financier et monétaire

Pour ces deux raisons, on peut affirmer que le capital humain et le capital social – dans le cadre changeant des transactions économiques que nous étudions – ne formaient que des épargnes de court terme. À long terme, ils disparaissent, tout simplement. Donc si on se place d'un point de vue de long terme, on peut les considérer comme des produits intermédiaires du processus de production de transaction : ils sont créés pour les assurer mais ils ne leur survivent pas.

En conséquence, une étude ou un modèle de la croissance à long terme peut les négliger, pour examiner plutôt l'accumulation des formes de capital qui « survivent » le plus longtemps. Nous avons vu que le capital physique avait un fort taux de dépréciation et était de toutes les manières peu important : reste le capital financier et monétaire. Son accumulation à long terme est possible et plus productive que celle du capital social et du capital humain. On peut schématiser et affirmer que le seul moyen d'assurer l'existence d'un stock de capital humain et de capital social dans une période future est d'accumuler de la richesse ou du capital monétaire. Le capital humain et le capital social qui pourraient être accumulés maintenant se déprécieraient trop vite pour assurer un stock comparable dans le futur.

Pourquoi alors avoir passé tant de temps à décrire le capital social et le capital humain ? Simplement pour comprendre la nature du processus d'échange et souligner que le capital financier et monétaire n'y est pas seulement important directement mais aussi indirectement : c'est lui qui permet la production de ces « consommations intermédiaires » que sont le capital social et le capital humain.

VERS LA MODÉLISATION

La réflexion de la section précédente – l'éclairage des différentes facettes de l'activité d'échange, en étudiant essentiellement le paiement des coûts de transaction ; la mise en avant des différents moyens de payer les coûts de transaction et l'importance du capital financier et monétaire dans l'accumulation de ceux-ci – nous donnent les éléments pour bâtir un modèle mathématisé. Comme annoncé dans l'avant-propos, nous avons toutefois placé les équations en annexe : nous allons maintenant simplement évoquer l'intuition de sa construction.

Éclaircissons toutefois notre objectif. Nous ne prétendons pas modéliser l'économie française du XVIII^e siècle. Ceci pour deux raisons. Tout d'abord, les phénomènes et les mécanismes que nous avons présentés – différents types de réseaux commerciaux, la variété des situations locales, la variété des productions, le rôle de la législation... – sont trop complexes pour être modélisables. Mais même s'ils pouvaient l'être, le modèle développé ne serait qu'une vision tronquée de l'économie française. Il nous faudrait en savoir beaucoup plus que ce que nous avons développé durant ce chapitre et cette partie pour en donner une vision complète. Parmi les problèmes que l'on pourrait explorer seraient le fonctionnement précis de l'économie agricole, le rôle exact de l'État, les relations avec l'extérieur, le progrès technique et sa diffusion, *etc.*

Notre but est de présenter un modèle d'économie fermée conférant un rôle central aux transactions. Il nous semble important que ce modèle soit plausible. Nous désirons que les hypothèses qui le soutiennent et les mécanismes que ces hypothèses permettent de mettre à jour ne soient pas *ad hoc*. C'est ce que nous permet la longue discussion – théorique et empirique – que nous venons de conduire. La construction mathématique qui va suivre ne nous semble plausible que grâce à elle. L'étude de la France du XVIII^e siècle est en quelque sorte la garantie que notre modèle a des chances de s'appliquer à des situations concrètes. Et, bien entendu, le modèle à son tour permet de comprendre de manière plus précise et plus complète une situation qui pourrait être celle de la France du XVIII^e siècle, ou, du moins, qui pourrait en être une partie importante.

LES PRODUCTEURS RURAUX

Il importe tout d'abord de traiter du centre de l'économie : les producteurs ruraux. Ceux-ci étaient enchâssés (*embedded*) dans l'économie de leur communauté : c'est pour cela qu'il nous semble que c'est la communauté elle-même qui doit être traitée comme le vis-à-vis des marchands pour comprendre leurs relations avec les ruraux, comme une « boîte noire » à laquelle étaient confrontés les acteurs de l'économie régionale, interrégionale ou nationale. L'économie française que nous avons présentée dans les sections précédentes a les caractères d'une « économie-archipel » où les différents cantons forment des îles. Nous allons supposer que chaque canton se comporte comme une économie en concurrence pure et parfaite sans comportement stratégique.

Les ménages ruraux peuvent produire soit un bien de type Y (bien-Y) spécifique, soit un bien de type S (bien-S)¹⁸⁰. Le bien-S est le même pour tous les cantons. Il y a par contre I variétés différentes de bien-Y. Le bien-S est un panier de biens différents, comme le loisir, l'hygiène, l'éducation familiale, la production

¹⁸⁰ Nous ne reprenons pas les notations que nous avons présentées au chapitre 2. Les biens-S correspondent à ce que nous avons appelé biens-Z et les biens-Y correspondent à ce que nous avons appelé biens-F quand ils sont produits et biens-M quand ils sont consommés.

agricole de subsistance, la production domestique de vêtements et d'outils, ou encore la production artisanale à destination du canton. Les biens-Y, eux, sont des biens spécialisés agricoles ou industriels, produits et conditionnés pour la commercialisation sur des marchés lointains. Les biens-Y peuvent être échangés entre les cantons, alors que l'échange n'a pas lieu d'être et est impossible pour les biens-S.

Il existe un niveau de production de biens-Y et de biens-S optimal, qui maximise l'utilité de tous les cantons ruraux. Dans ce cas, nous appelons le niveau de production de biens-Y y^c .

Mais, dans la mesure où chacun est en concurrence monopolistique¹⁸¹, chacun a intérêt à réduire sa propre production de bien-Y pour augmenter le prix de ce bien Y qu'il est le seul à produire : la baisse des ventes est compensée par l'augmentation des prix. Tous les ménages ruraux font ainsi. On parle d'une concurrence à la « Cournot-Nash ». Le résultat final est une production de biens-Y insuffisante, que nous appelons y^n . Cette concurrence est le résultat de l'absence d'intermédiaires commerciaux.

L'INTRODUCTION D'INTERMÉDIAIRES

UN INTERMÉDIAIRE

Supposons maintenant que les marchés des biens-Y ne sont plus contrôlés par les producteurs individuels, mais que le marché de tous les biens-Y est contrôlé par un marchand unique. Cela peut se justifier : comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, assurer les transactions à grande échelle demande un investissement en temps et en argent. Seul un agent ne participant pas à la production peut l'assurer. Son monopole est garanti par les importants coûts d'entrée dans cette activité. Il faut que le marchand se rémunère. Nous allons considérer qu'entre l'achat des biens Y aux paysans et leur revente, il en garde une proportion qu'il fixe arbitrairement : son « taux d'extraction ». Une fois le taux d'extraction connu, les ménages ruraux font des choix de production. Leur production en biens-Y est alors plus proche du niveau optimal que s'ils sont tous des monopoles réduits en compétition.

Ce résultat s'explique par le fait que le pouvoir de marché des producteurs ou de l'intermédiaire ne s'exerce pas au même niveau. Dans la situation de monopole, le marchand n'a pas à augmenter les prix et donc à restreindre une quelconque production : il a intérêt au contraire à ce que le niveau de production soit le plus haut possible pour augmenter l'assiette de son extraction. De plus, il prive les producteurs de toute possibilité de manipulation des prix : ceux-ci sont dans la même situation que s'ils avaient à échanger leurs biens de manière coopérative avec une perte fixe à chaque transaction. Le marchand force les producteurs à coopérer : l'instauration d'une instance d'échange centrale qui coordonne les productions en manipulant les prix, est plus efficace que la concurrence monopolistique¹⁸².

DES INTERMÉDIAIRES ET DES MOYENS DE TRANSACTION

Bien sûr, l'hypothèse d'un intermédiaire unique est peu plausible : il existait de la concurrence entre les intermédiaires commerciaux. L'introduction de celle-ci ne conduit à un résultat plausible que si l'augmentation du nombre d'échanges pris en charge par chacun a un coût, ce qui semble plausible. Nous faisons donc intervenir des moyens de transaction coûteux, qui jouent le rôle de capital.

¹⁸¹ Il y a concurrence car chacun peut produire librement un bien substituable aux autres. Elle est monopolistique car chaque bien ne peut être produit que par une seule personne.

¹⁸² La situation du marchand est similaire à celle d'un « *stationary bandit with encompassing interests* » (bandit stationnaire aux intérêts larges). Voir Mancur Olson & Martin C. McGuire, 1996 et Mancur Olson, 2000.

Si le stock de capital de départ est faible, chaque marchand va en accumuler graduellement ; cette augmentation du niveau de capital, et donc des moyens de transactions, va être accompagnée d'une augmentation de la production de biens-Y. Ce mécanisme est le modèle de croissance graduelle reposant sur les échanges que nous recherchions. Le capital financier et monétaire peut être introduit et servir de moyen principal de transaction, ce qui donne un ton légèrement mercantiliste au modèle.

DEUXIÈME PARTIE

CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR

La première partie a présenté un modèle de croissance à partir de l'extension de l'activité commerciale intérieure. Dans cette partie, nous étudions de manière plus précise les relations d'une économie de ce type avec l'extérieur, toujours en nous inspirant de la situation française. Ce chapitre étudie donc en premier lieu le commerce extérieur français.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE, 1716-1792 : PRÉSENTATION DES DONNÉES

LA PRODUCTION DE DONNÉES SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR DANS LA FRANCE D'ANCIEN RÉGIME

LE BUREAU DE LA BALANCE DU COMMERCE

L'administration centrale chargée de rassembler les données sur le commerce extérieur de la France au XVIII^e siècle était le Bureau de la balance du commerce.

L'histoire du Bureau¹

Le premier essai pour obtenir une vision systématique du commerce de la France semble avoir été fait par Colbert en 1664. Celui-ci demanda en effet aux fermiers généraux – dont la ferme incluait les droits de douane sur le commerce extérieur – d'établir une liste alphabétique des articles de manufacture importés et des eaux-de-vie, vins et sels exportés. Ces états, incomplets, ont été rédigés jusqu'à sa mort².

En 1693, Daguessau³ soulignait au contrôleur général l'importance de disposer de renseignements systématiques sur le commerce de la France, et lui demandait de l'assister à convaincre la Ferme de les lui fournir. Le règlement du 13 septembre 1699 inclut dans les attributions du contrôleur général « le soin de faire tous les états et registres tant des marchandises qui sortent du royaume que celles qui viennent des pays étrangers et de la valeur des unes et des autres⁴ ». Il semble qu'un agent unique de la Ferme ait été chargé d'établir ces états à partir de 1693.

Le Conseil du Commerce (formé à la fois de députés des villes marchandes et de représentants du pouvoir central) créa finalement une administration spécifique pour centraliser toutes les données sur le commerce extérieur (décret du 18 août 1713). Cette administration était le premier « Bureau ». La cause

¹ Voir M. Beaud, 1964, et le *Mémoire sur la balance du commerce*, repris dans Ruigero Romano, 1957, et venant des Archives Nationales de Paris, F12 1834 A.

² Signalé par Léon Biollay, 1885, p. 485. A.N. G7, 1689.

³ Conseiller d'Etat depuis 1683, il sera Président du Conseil de commerce de 1700 à 1716. Voir *Ibid.*, p. 535 et sa biographie Jean-Luc Chartier, 1989.

⁴ Signalé par Léon Biollay, 1885, p. 487, A.N. G7, 1697

immédiate de sa création était le manque de données qui avait gêné les négociations avec la Grande-Bretagne en vue d'un traité de commerce après la paix d'Utrecht⁵. Ce Bureau dépendit tout d'abord du Conseil de Commerce, puis fut placé sous la direction de l'intendant des finances qui tenait le département des fermes. Un arrêt de 1730 créa deux emplois d'inspecteurs généraux des manufactures qui avaient le droit de « vérifier, dans les bureaux des fermes, l'exactitude des états d'après lesquels la balance du commerce était dressée⁶ ». Le premier responsable du Bureau, de 1713 à 1738, a été M. de Grandval⁷. Son successeur fut Baroz, de 1738 à 1756 – alors que Fagon⁸ était « administrateur du commerce ». Le successeur de Baroz avait travaillé dans le Bureau depuis 1724. Son nom était Pierre Bruyard, et il resta en place de 1756 à 1783⁹. Son supérieur était Trudaine, qui était « administrateur général du commerce ».

Cependant, le Bureau avait attiré les critiques des Économistes. Durant le passage de Necker au poste de contrôleur général, celui-ci demanda à Dupont de Nemours, qui était « inspecteur général du commerce », d'examiner le fonctionnement du Bureau. Après avoir reçu son rapport en août 1779, et sans que ce rapport ne le recommande, Necker décida de réorganiser le Bureau et de créer le Bureau de la Balance du Commerce sous la responsabilité de la Ferme générale. Cette subordination fut complétée en 1785 par la nomination de deux commissaires généraux chargés de superviser les travaux, dont Dupont de Nemours. En 1788, cette double subordination fut supprimée et le Bureau devint dépendant uniquement du Bureau du Commerce par l'intermédiaire des inspecteurs généraux du commerce.

Cette nouvelle structure était physiquement plus importante : au moins une vingtaine de personnes en administration centrale, alors que Bruyard ne travaillait dans l'ancien Bureau qu'avec deux assistants. Elle commença à s'organiser en 1781. En 1783, elle remplaça l'ancien Bureau. Ses directeurs se succédèrent alors beaucoup plus rapidement que ceux du premier Bureau. Le premier fut M. de Villevaut, remplacé par M. de Colonia en 1783. Celui-ci céda la place à M. de la Boullaye en 1787, puis à M. Potier l'année suivante.

Des réformes de moindre envergure eurent lieu en 1785 et 1788. Le Bureau de la Balance du Commerce fut supprimé théoriquement en 1791, même s'il continua à fonctionner *de facto* jusqu'en 1792. Il fut alors remplacé par le « Bureau des Archives du commerce » dont le directeur était Arnould, qui était déjà le sous-directeur du second Bureau en 1789.

Les méthodes employées par le Bureau

Jusqu'en 1783, la continuité du personnel du Bureau est remarquable. Elle assure que ses méthodes pour produire les données sur le commerce extérieur sont restées stables. Par contre, le second Bureau a connu des réorganisations constantes qui n'ont pas dû faciliter son fonctionnement. De plus, les demandes en données qui lui étaient faites étaient beaucoup plus nombreuses. Il a notamment dû produire un certain nombre de rapports sur des échanges bilatéraux entre la France et d'autres pays : les États-Unis, la Russie, les États Barbaresques... C'était une administration plus importante que ce qui existait avant. Elle était aussi plus importante que ce qui allait exister sous la Révolution, l'Empire ou la

⁵ D'après Ambroise Marie Arnould, 1791.

⁶ Léon Biollay, 1885, p. 489.

⁷ Fermier général.

⁸ Conseiller d'Etat depuis 1714. Président du Bureau du commerce de 1726 à 1744.

⁹ Il semble qu'il parti avec une partie des archives de la balance du commerce. Ses archives ainsi que celles de son fils ont été rassemblées par le *Nederlandsch Economisch-Historisch Archief* (Archives Néerlandaises d'Histoire Économique) à l'initiative de Posthumus. Voir Sandra Bos, Jan Lucassen & Roger de Peuter, 1996.

Restauration. Cette importance ne s'est pas traduite par une efficacité accrue : il dut renoncer à produire des données pour 1781 et ne fut capable de produire que des données parcellaires pour les années 1783-1786.

Ce que l'on connaît de la production de ces données vient essentiellement du mémoire attribué à Bruyard et des observations qui suivent le document publié par Romano¹⁰ :

« Tous les Négocians sont astraits à faire dans les Bureaux des fermes des Declarations de marchandises qu'ils envoient à l'Etranger, ou qu'ils reçoivent de l'Etranger, soit que les Marchandises doivent des droits ou en soient exemptes. Les receveurs des fermes de chaque Bureau, ou les commis établis ad hoc dans les principales villes de Commerce, envoient fort exactement des États de ces déclarations contenant la quantité et qualité des Marchandises. »

Les commis, qui dépendaient donc directement du Bureau chargé de l'établissement des états de la balance du commerce, travaillaient à Rouen, Bordeaux et Lyon ; certains receveurs des fermes étaient rémunérés pour le travail supplémentaire : ceux de Saint-Malo, Bayonne, Nantes, Saint Vallery (à l'embouchure de la Somme), Lille, La Rochelle et Dunkerque de manière régulière, quelques autres, qui ne sont pas désignés, de manière irrégulière¹¹. Certains des états qu'ils produisaient, concernant les dernières années de notre étude, ont été préservés dans les Archives Nationales ou ailleurs. Le document poursuit :

« À la revolution de chaque année, on fait le depouillement de ces États par nature de Marchandises et l'on forme pour chaque Pays Étranger un Etat particulier contenant l'objet total des quantités poids et mesures.

Pour être instruit de la valeur intrinseque de chaque nature de marchandises dont ces États son composés, soit de celles entrées dans le Royaume, soit de celles sorties du Royaume pour chaque Généralité, on envoie tous les ans ces états aux Directeurs des chambres du Commerce qui y portent les prix communs à chaque nature de Marchandises. Après le renvoi de ces États on fait les calculs necessaires pour assembler toutes les Valeurs soit d'entrée ou de sortie en un seul objet, d'abord pour chaque pays etranger et ensuite en un seul général ; d'où il résulte, comparaison faite du total de l'entrée avec celui de la sortie, un excédent qui détermine la Balance avantageuse ou désavantageuse. »

Pour sa part, le second Bureau demandait les renseignements concernant les prix aux fermiers des impôts ou aux employés de l'Amirauté¹². Dans les deux cas, ces données revenaient alors au Bureau qui établissait la Balance de Commerce finale.

Durant l'administration de Bruyard, ce processus finissait à peu près un an et demi après chaque année étudiée.

Peut-on se fier à ces données ?

Les données rassemblées par le Bureau ont été critiquées par les Économistes (Dupont de Nemours et Necker, par exemple) et une partie de l'opinion publique durant le XVIII^e siècle. À notre avis, ces critiques

¹⁰ Ruigero Romano, 1957, p. 1293-94.

¹¹ *Ibid.*, p. 1295. On est en droit de se demander ce qu'il en est de Marseille.

¹² Michel Morineau, 1965, p. 183 et M. Beaud, 1964, p. 370-1.

ont eu une trop grande influence sur le jugement des historiens du XX^e siècle¹³ : nous allons montrer pourquoi.

Les données en volume peuvent être acceptées sans difficultés spécifiques, sinon sur deux points mineurs. Le principal est que les provinces d'étranger effectif – Alsace, Lorraine et les Évêchés – étaient, comme leur nom l'indique, considérées comme étant étrangères par les douanes et n'étaient pas prises en comptes. C'était aussi le cas de Dunkerque, qui refusa obstinément durant tout le siècle de coopérer avec le premier Bureau. Il semble que ces deux particularités aient été corrigées par le second Bureau.

De plus, et comme toujours, la fraude et la contrebande posent problème. Les mauvaises relations entre les marchands et les employés des fermes suggèrent que ces derniers avaient à cœur de défendre les intérêts des fermes. Cela exclut qu'il y ait eu une fraude systématique qui aurait entraîné une connivence entre ces deux groupes¹⁴. Les chiffres dont on dispose sur la contrebande la montre faible relativement aux chiffres globaux de commerce¹⁵ : elle ne semblait pas avoir été particulièrement massive en France.

La difficulté spécifique des données dont nous disposons tient aux prix utilisés pour faire passer ces données en valeur. Durant le premier Bureau, ce sont les Chambres de Commerce qui fournissaient ces données. Or elles avaient tout intérêt à présenter une vision négative du commerce, de manière à justifier les plaintes constantes des marchands et à minimiser les espoirs de prélèvements fiscaux. Cela a probablement dû les pousser à sous-estimer systématiquement les prix. De plus, il n'est pas sûr que les employés du Bureau, débordés, aient actualisé les prix qu'ils utilisaient tous les ans. Il semble au contraire qu'ils aient eu tendance à utiliser les mêmes prix plusieurs années de suite.

Malheureusement, nous ne pouvons vérifier ces prix que lorsque nous les connaissons, et ce n'est pas souvent le cas. De plus, quand il est possible de comparer les prix, les résultats sont ambigus. Tarrade montre par exemple que les prix utilisés pour les produits coloniaux durant les années 1770 reflètent bien mal les variations annuelles de prix. Tarrade est très pessimiste quant à leur valeur générale et à leur utilisation. Cependant, les exemples même qu'il donne montrent que le niveau des prix utilisé n'était pas très différent du véritable niveau des prix¹⁶. De plus, Morineau montre que les prix utilisés par le Bureau en 1750 et les prix sur le marché d'Amsterdam étaient comparables. Les biens étudiés étaient exportés de France vers la Hollande : donc les prix sont effectivement plus faibles en France qu'à Amsterdam. Mais les différences, de 25 à 100 %, sont toujours plausibles¹⁷. Après 35 ans d'utilisation, les prix du Bureau n'étaient donc pas trop loin du véritable niveau des prix. S'ils n'avaient pas suivi toutes les évolutions à long terme du niveau des prix, ils seraient devenus absurdes depuis longtemps. Il semble toutefois certain que le Bureau ne prenait en compte les modifications de prix qu'avec retard¹⁸.

En l'absence d'étude systématique – et il n'est pas sûr qu'il soit possible d'en faire une – il semble que la qualité des données en valeur par le premier Bureau dépende essentiellement des questions posées. Les prix à partir desquels elles étaient construites interdisent qu'on s'appuie sur ces données pour répondre à des

¹³ Voir Bertrand Gille, 1964, p. 95-97 et Ernest Labrousse, 1944, p. 112, Jean Tarrade, 1972, p. 723-726, Ruigero Romano, 1957, p. 1271 *etc.*

¹⁴ C'est l'opinion de Morineau : Michel Morineau, 1965, p. 182. Sur l'organisation pratique des systèmes de douanes et les tracasseries qu'ils imposaient : Jean Clinquart, 1995 et Jean Clinquart, 1998.

¹⁵ Marie-Hélène Bourquin & Emmanuel Hepp, 1969 ; V.-L. Bourrilly, 1914 ; Louis Dermigny, 1964, p. 651-668 respectivement sur le tabac, le sel et le thé. À Boulogne, après 1730 : 2 millions d'exportations clandestines de thé vers l'Angleterre et 1,5 million d'eaux-de-vie ; à Dunkerque : vers 1770 : 15 millions de chiffre d'affaire pour les contrebandiers avec l'Angleterre. La contrebande de thé fut ruinée pas la décision de Pitt de baisser les taxes de manière drastique en 1784.

¹⁶ Jean Tarrade, 1972, p. 770-71.

¹⁷ Michel Morineau, 1965.

¹⁸ Pour les prix de Bordeaux : Paul Butel, 1973, p. 5-7. Pour les prix du blé entre 1760 et 1778 : Michel Morineau, 1975, p. 398, note 51.

questions sur les variations de court terme. Par contre, ils autorisent leur utilisation pour l'étude des tendances à long terme et même des variations de longue durée.

Le problème est différent pour les données produites par le second Bureau. Les prix venaient soit directement de l'administration des douanes – de même que les données en volume – soit, pour certains produits qui n'intéressaient pas les douanes, de l'Amirauté. Si l'on peut faire confiance aux douanes, il ne semble pas que ce soit le cas de l'Amirauté, comme on va le voir.

LA PRODUCTION DE DONNÉES AU NIVEAU LOCAL

Dans la section précédente, nous avons discuté de la fiabilité des données rassemblées à Paris et à Versailles. Cependant, comme l'ont montré de nombreuses études locales, il existe aussi des données dans les provinces, produites par des organisations provinciales. Elles ont souvent été utilisées pour créer des séries spécifiques : il faut donc se pencher sur leur origine.

Même si, par nature, l'origine de ces données est diverse, il est possible de distinguer trois types d'administrations productrices principales.

Chambres de Commerce

Les Chambres de Commerce représentaient la communauté des marchands dans ses négociations et ses discussions avec le pouvoir central. Elles avaient donc un intérêt direct à disposer d'une vue statistique de l'état du commerce, et il est possible de trouver des traces de cela dans leurs archives. Mais elles ne disposaient pas des moyens de collecter systématiquement ces données. Il leur fallait donc soit s'appuyer sur les avis des marchands, qui connaissaient la place – mais n'avaient aucune raison d'être impartiaux –, soit sur les données qui leur étaient fournies par une administration assez cachottière. Au temps du premier Bureau, elles pouvaient utiliser le fait que le Bureau leur envoyait les états en volume pour qu'elles fournissent les prix. Ce n'était plus le cas après les réformes de Necker, et il leur fallut alors obtenir les données par des moyens irréguliers, à tous les sens du terme¹⁹.

Il n'y a donc que peu d'espoir que les données des Chambres de Commerce soient plus fiables que celle du Bureau, ou même qu'elles les complètent de manière utile.

Bureaux des Fermes

Comme nous l'avons vu, les bureaux des Fermes étaient l'origine directe des données en volume du Bureau. La qualité de leur production statistique devrait donc être la même que celle des statistiques du Bureau lui-même, du moins en ce qui concerne les renseignements en volume.

Cependant, les bureaux des Fermes ont aussi produit des données en valeur. Ils avaient un intérêt direct à connaître les prix des marchandises, car de nombreux biens étaient taxés *ad valorem*. Et contrairement à la Grande-Bretagne, les prix utilisés pour ces taxations étaient régulièrement modifiés pour suivre les mouvements du marché. Les méthodes de fixation des prix variaient. Pour au moins un exemple, leur qualité était très bonne. Une taxe *ad valorem* de 3 % était due en France sur les importations des Îles, payable dans les ports d'arrivée des denrées. La valeur des marchandises, du moins après 1739, était déterminée par négociation directe, entre les Députés du commerce, représentants des communautés marchandes, et les membres de la Ferme. D'après Tarrade, qui décrit leurs négociations, la Ferme utilisait

¹⁹ Jean Tarrade, 1972, p. 727.

efficacement toutes les données à sa disposition (gazettes, renseignements privés, *etc.*) et réussissait à imposer des prix proches de la réalité malgré les exigences des députés²⁰.

À cause de l'importance financière de leur fixation des prix, cet exemple nous semble représentatif de la situation générale. En conséquence, les prix utilisés par les bureaux des fermes étaient fiables.

Greffes de l'Amirauté

Chaque capitaine était censé déclarer la taille de son navire, son chargement, sa destination ou son origine dans les greffes de l'Amirauté qui surveillaient les mouvements maritimes. Les documents étaient alors envoyés au Ministère de la Marine et certains d'entre eux ont survécu dans les Archives de Paris. Mais il n'y avait pas de vérification systématique des déclarations, ni même de motivation forte pour le rassemblement de données fiables. En conséquence, l'Amirauté n'est pas une source très sûre²¹.

Après les réformes de Necker, les greffes de l'Amirauté fournissaient une partie des prix : il n'y a pas de raison de penser qu'ils étaient beaucoup plus exacts que ceux fournis précédemment par les Chambres de Commerce.

COHÉRENCE DES DONNÉES

En annexe, nous présentons les sources que nous avons pu dénombrer (voir p. 380). Ici, nous étudions leur cohérence.

ENTRE DEUX SOURCES DE L'ADMINISTRATION CENTRALE : ARNOULD ET LE BUREAU

L'administration de l'Ancien Régime était très discrète sur tout ce qui concernait les rentrées fiscales, les états budgétaires, *etc.* En conséquence, les travaux du Bureau sont restés la plupart du temps confidentiels, dans la mesure où ils étaient une mesure de l'assiette fiscale des douanes extérieures²². Il est d'ailleurs possible que les marchands aient exigé de participer à leur élaboration – rappelons que ce sont les Chambres de Commerce qui fournissaient des prix au premier Bureau, et non les services de la Ferme – pour s'assurer l'accès à des informations qui auraient été difficiles à obtenir autrement. Une autre possibilité – évoquée par dans le mémoire attribué à Bruyard – est que l'État ne souhaitait pas passer par les receveurs des Fermes pour établir les états finaux car :

« [...] c'est par la Balance du Commerce que le Ministre peut juger d'un coup d'œil des diverses branches de Commerce qui ont fleuri, ce qu'elles ont produit à la ferme et sur lesquelles par conséquence on peut faire supporter aux fermiers les augmentations du bail ; Ce travail doit donc être plutôt un Secret pour eux que leur être livré²³[...] »

En conséquence, la plupart des sources potentielles sont des manuscrits à usage interne de l'administration²⁴. Une grande partie d'entre eux a été perdue. L'information, quand elle existe, n'apparaît le plus souvent que dans un seul document : il n'est pas possible d'habitude d'opérer des recoupements entre différentes sources. Cependant, Arnould, qui était le sous-directeur du Bureau de la balance du

²⁰ *Ibid.*, p. 760-68.

²¹ *Ibid.*, p. 726.

²² Ambroise Marie Arnould, 1791, IV, 1.

²³ Ruigero Romano, 1957, p. 1299.

²⁴ Le plus connu de ces documents (F12 653, confirmé par F12 1834A) est un « Tableau Général contenant la Progression annuelle de la Valeur intrinsèque des Marchandises étrangères de toutes especes, entrées en France comparées avec la Valeur intrinsèque des Marchandises de France de toutes especes sorties pour l'Etranger formant la Balance du Commerce de la France avec l'Etranger », couvrant la période 1716-1772 et complété grâce aux archives citées ici jusqu'en 1780 dans *Ibid.*

commerce en 1789, publia durant la Révolution un ouvrage qui fournit un volume entier de statistiques concernant le commerce²⁵. Il est possible de comparer ces données, qui proviennent d'un membre du second Bureau, à celles qui ont été produites directement par le Bureau. Toute similarité entre les deux groupes de données devrait renforcer la confiance que nous portons à chacun. De plus, Arnould donne pour 1716 des données qui ne sont pas disponibles ailleurs, et notamment la classification du commerce par bien et par pays. Donc, s'il était possible de croire à la plausibilité de cette source, nous gagnerions un point de comparaison avec la fin du siècle fort utile. Il a malheureusement déjà été montré que les données d'Arnould sur le commerce colonial au long du siècle sont des reconstructions tardives qui ne sont pas dignes de confiance²⁶. La suspicion qui pèse sur les évolutions temporelles qu'Arnould propose est donc grande. Nous allons simplement examiner la qualité de ses données pour 1716 et 1787.

À LA RECHERCHE DE SIMILITUDES

Dans son livre, Arnould affirme avoir effectué un certain nombre de modifications sur les données dont il disposait²⁷ :

- il a pris en compte la contrebande,
- il a pris en compte le commerce des provinces d'étranger effectif – Alsace, Lorraine et Évêchés – qui ne faisaient pas partie de l'espace douanier français,
- il a rajouté un tiers à l'évaluation des importations manufacturées venant d'Angleterre à cause des défauts connus de ces données,
- il a opéré une évaluation indépendante pour le commerce de bijouterie.

Se posent de plus certains problèmes d'unité monétaire. Certaines des données d'Arnould sont en livres tournois à 54 au marc d'argent fin (c'est-à-dire contenant 1/54^e de marc (244,75 g) d'argent : 4,45 grammes). Au contraire, toutes les données du Bureau sont en livres tournois courantes. Il convient donc de retrouver le chiffre utilisé chaque année par Arnould pour prendre en compte l'évolution du contenu métallique de la monnaie²⁸.

Heureusement, une grande partie du XVIII^e siècle a été une période de stabilité monétaire. Entre la stabilisation de 1726 et l'inflation révolutionnaire, il n'y a pas eu de modification de la valeur argent de la livre, qui, rappelons-le, sera aussi à très peu de chose près celle du Franc Germinal. La réforme monétaire de Calonne en 1785 n'a porté que sur la valeur or de la livre.

Malheureusement il y eut de très nombreuses fluctuations monétaires durant la période 1716-1726 (surtout avant 1721). La valeur que devrait avoir le déflateur d'Arnould n'est pas facile à trouver. D'ailleurs il n'est même pas si facile de trouver la véritable valeur en argent de la livre à partir des décrets officiels. La plupart du temps²⁹, c'était le prix de l'écu qui était modifié. Cet écu n'était pas toujours à son poids nominal (8, 9 ou 10 au marc), et son titre n'était pas constant (celui-ci était mesuré en argent-le-roi, douze désignant l'argent pur)³⁰.

Il est possible aussi de s'aider du texte d'Arnould. Malheureusement, il ne donne jamais la liste de ses déflateurs. Cependant, dans ses tableaux 10-13, il indique qu'il utilise un déflateur différent pour chaque

²⁵ Ambroise Marie Arnould, 1791.

²⁶ Jean Tarrade, 1972, p. 736-37.

²⁷ Ambroise Marie Arnould, 1791, t. II, p. 135 et suivantes.

²⁸ Il ne s'agit pas ici de chercher un déflateur prenant en compte l'évolution du niveau des prix.

²⁹ Comme en témoigne le document reproduit dans Edgar Faure, 1977.

³⁰ Les principales sources secondaires pour ces modifications sont Frank C. Spooner, 1972, p. 202-207 et Natalis de Wailly, 1857.

année – et non pas un unique pour la période. D'après le tableau 12, nous savons qu'il utilise la valeur de 35 livres au marc pour 1716 (Spooner indique 35 livres, 9 sous et 1 denier pour 1709 et Spooner et Faure indiquent 40 livres pour 1715). Arnould dénombre 21 fixations différentes durant la période 1716-1720, variant entre 35 livres au marc et 131 livres au marc. Le document de Faure en signale entre 15 et 20 avant 1721 et 14 entre 1721 et 1726. Arnould fixe enfin en 1726 la livre au prix de 51 au marc (53 livres 3 sous et 3 deniers pour Spooner³¹, 54 livres au marc pour Crouzet³²). Ce chiffre est donc faux. Il effectue un passage de 51 livres au marc à 54 livres au marc – la vraie valeur – entre 1764 et 1776 sans que nous puissions nous expliquer d'où vient cette modification, ni l'erreur la précédant.

Ces problèmes sont difficiles à résoudre. Cependant, ils ne nous concernent que peu, car nous allons centrer notre comparaison sur les chiffres de 1716 et 1787-89. Pour ceux-là, Arnould donne exactement les déflateurs qu'il utilise. Nous allons comparer ses chiffres avec ceux qui ont été produits par le Bureau aux deux périodes, en répartissant, comme lui, le commerce par zones géographiques. Voici les résultats :

Tableau 3 : Rapport entre les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau, 1716 et 1787³³

	1716 Importations	1716 Exportations	1787 Importations	1787 Exportations
Espagne ³⁴	1,06	1,41	0,36	1,11
Portugal ³⁵	1,00	1,56	1,14	1,01
Italie ³⁶	1,68	1,60	1,32	1,19
Angleterre ³⁷	1,74	1,61	1,08	1,11
Hollande ³⁸	1,34	1,20	1,37	1,37
Allemagne ³⁹	2,02	1,94	1,33	1,46
Europe du Nord ⁴⁰	1,00	1,56	1,01	1,02
États-Unis	N. A.	N. A.	1,74	6,15
Total Europe et EUA	1,41	1,45	1,01 Sans l'Espagne : 1,25	1,23 Sans l'Espagne : 1,25
Levant et Barbarie	1,00	1,86	1,00	1,00
Colonies	3,73	4,35	0,92	1,24

Avant d'interpréter cette table, il convient de remarquer que les chiffres du Bureau pour 1716 et 1787 ne sont pas comparables, dans la mesure où le personnel et l'organisation avaient été profondément modifiés.

Certaines observations semblent montrer que les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau sont très différents : le commerce avec les colonies in 1716, les importations d'Espagne en 1787, exportations vers les États-Unis en 1787. Cependant, ces observations sont l'exception. Elles sont peut-être dues à des erreurs de copie ou de calcul, quoique nous ayons des raisons spécifiques de nous méfier des chiffres d'Arnould en ce qui concerne le commerce avec les colonies (voir note 26). Au contraire, l'apparente similitude des chiffres des importations en 1787 est trompeuse, car elle comprend la considérable erreur

³¹ Frank C. Spooner, 1972, p. 206.

³² François Crouzet, 1993, p. 22.

³³ Le déflateur utilisé pour les chiffres d'Arnould de 1716 : 1,5429.

³⁴ Y compris son empire.

³⁵ Y compris son empire.

³⁶ Y compris la Suisse et la Savoie.

³⁷ Y compris toutes les îles Britanniques et l'empire anglais.

³⁸ Y compris toutes les Provinces-Unies et leur empire.

³⁹ Y compris les possessions des Habsbourg en Allemagne et dans les Pays-Bas, la Pologne et la Prusse.

⁴⁰ Y compris le Danemark, la Suède, la Russie, et les villes de la Hanse : Brême, Dantzig, Hambourg et Lubeck.

concernant l'Espagne⁴¹ : il est cependant frappant de remarquer que si celle-ci est exclue, la différence entre les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau est similaire pour les importations et les exportations.

Ces réserves faites, la corrélation et le caractère systématique des chiffres ressortent clairement de cette table :

- Les chiffres d'Arnould sont systématiquement plus élevés que ceux du Bureau.
- Les ratios entre les importations d'une zone géographique d'après Arnould et d'après le Bureau sont proches des ratios entre les exportations d'après Arnould et d'après le Bureau.
- La similitude des données pour le Portugal, l'Europe du Nord et le Levant – dans ce dernier cas, après conversion, le chiffre d'Arnould correspond au chiffre du Bureau au millier de livres près – est encourageante.
- Les « multiplicateurs » élevés pour l'Allemagne et l'Italie s'expliquent par l'importance du commerce terrestre avec ces pays (voir *infra*) : celui-ci est plus difficile à surveiller et laisse plus de possibilités de fraudes.
- L'inclusion de l'Alsace et de la Lorraine justifie aussi un fort modificateur pour le commerce avec l'Allemagne en 1716.
- Il est probable qu'Arnould ait pris en compte le haut niveau de contrebande entre la France et l'Angleterre en 1716. Par contre, en 1787, la signature d'un traité de commerce devait l'avoir réduit.
- Les chiffres de 1787 satisfont plus Arnould que les chiffres de 1716 : il avait donc une idée – peut-être fausse, mais nous avons vu que les méthodes du Bureau ont été assez stables de 1716 à 1781 – du mode d'élaboration de ces derniers – ou peut-être les a-t-il d'ailleurs compilés lui-même. Il connaissait évidemment les chiffres de 1787, car son travail impliquait qu'il participe à leur élaboration.

Ces deux sources sont bien corrélées, bien qu'il ne soit pas possible de retrouver l'exacte reconstitution qu'a opérée Arnould. Il apparaît que les sources primaires d'Arnould sont les travaux du Bureau. Ceux-ci survivaient donc sous une forme ou sous une autre au début de la Révolution. En conséquence, il n'est pas possible de penser, par exemple, que le mémoire sur la balance de commerce qui donne les chiffres du Bureau est une pure fantaisie. De même, il est aussi exclu qu'Arnould n'ait eu que ce mémoire sous les yeux, car il fournit des renseignements qui ne s'y trouvent pas. Les deux sources renforcent bien leurs plausibilités mutuelles.

Ce qui ne veut pas dire qu'elles soient comparables. Par exemple, il n'est pas possible d'appliquer les « multiplicateurs » d'Arnould aux données annuelles du Bureau pour créer une série chronologique « modifiée », puisque la méthode d'Arnould reste souvent mystérieuse.

Nous n'allons donc pas mélanger les deux sources. Par contre, nous allons les utiliser individuellement pour répondre à des questions différentes. Lorsqu'il s'agira de comparer le début et la fin du siècle, nous utiliserons Arnould⁴². Lorsqu'il s'agira d'étudier les variations à moyen terme du commerce, nous utiliserons les données du Bureau. Par contre, il nous semble difficile de comparer les données d'Arnould à celles qui nous viennent du Bureau pour les années 1750 ou 1770 : la comparaison de la structure en produit du commerce entre le début – ou la fin – du siècle et le milieu du siècle ne pourrait se faire qu'avec les données du Bureau.

⁴¹ La différence sur le commerce des États-Unis a moins de conséquences, car celui-ci est réduit.

⁴² C'est d'ailleurs aussi ce qu'a fait Pierre Léon : Pierre Léon, 1974.

ENTRE LES DONNÉES NATIONALES ET LES DONNÉES LOCALES

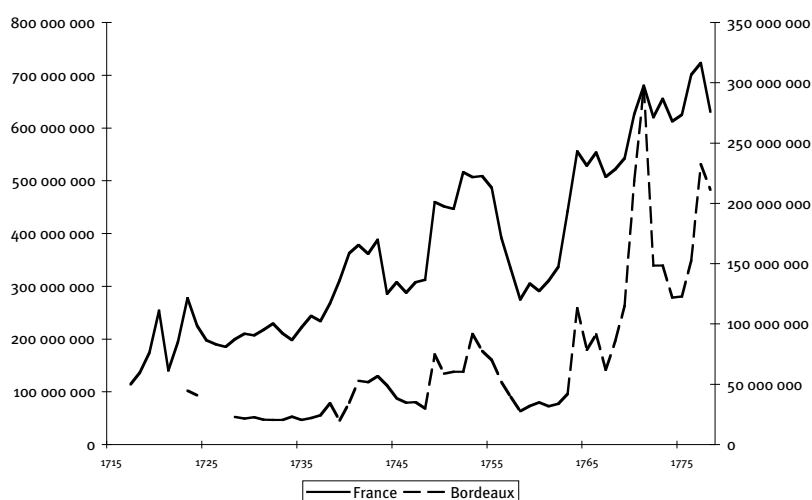
Le problème que nous examinons maintenant porte sur la comparaison entre les données dont nous disposons pour certaines généralités et les données nationales. Présentent-elles les mêmes tendances, ou des variations semblables ?

Commerce total

À partir des sources secondaires, le seul port dont les statistiques peuvent être comparées avec celles du Bureau est Bordeaux.

Graphique 11 : Commerce extérieur de la France et de Bordeaux

Corrélation des importations : 0,82 ; Corrélation des exportations : 0,90 ; Corrélation du commerce total : 0,87

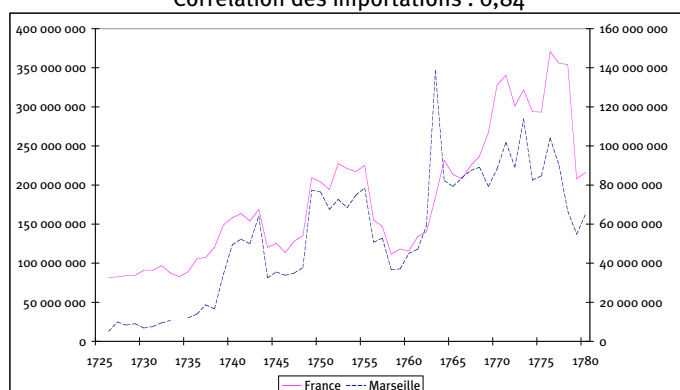


L'évolution du commerce de Bordeaux est donc bien cohérente avec l'évolution du commerce global.

Nous disposons aussi des chiffres des importations de Marseille. Elles aussi sont en relation étroite avec les chiffres nationaux.

Graphique 12 : Importations de la France et de Marseille

Corrélation des importations : 0,84

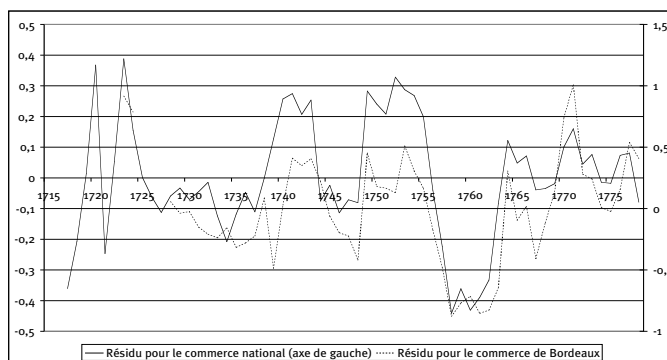


La tendance du commerce de Marseille et de Bordeaux est aussi positive que la tendance nationale. Il est possible que cela soit la véritable raison des corrélations élevées que l'on constate. Il faut aller plus loin pour étudier le problème des variations à moyen et court terme : nous avons donc extrait la tendance de

ces séries de la manière la plus simple qui soit ; c'est-à-dire en les régressant sur le temps et en ne conservant que les résidus.

Graphique 13 : Résidus des logarithmes du commerce extérieur de la France et de Bordeaux

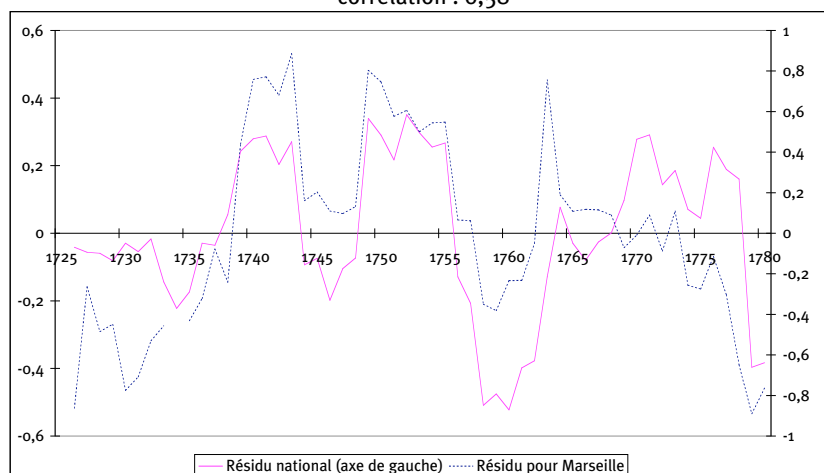
Corrélation : 0,79



Pour les données de Marseille, cela donne :

Graphique 14 : Résidus des logarithmes des importations de la France et de Marseille

corrélation : 0,58



Les comparaisons à moyen terme sont dominées par les effets des guerres. Elles étaient si fréquentes et si importantes qu'elles surdéterminent les écarts à la tendance à moyen terme. En conséquence, le commerce de Marseille comme celui de Bordeaux sont corrélés avec le commerce national. La principale différence entre les deux villes vient du fait que Marseille ne participa pas à la reprise des années 1770, peut-être à cause de la crise du commerce du Levant ? Quant aux écarts à court terme, nous avons vu qu'il ne faut probablement pas se fier aux chiffres dont nous disposons pour les étudier.

Nous n'avons pas de données annuelles pour les autres ports. Il est probable que la guerre avait pour eux la même influence. Nous savons par ailleurs que leur commerce était en croissance dans le long terme. En conséquence, leur relation avec l'évolution nationale du commerce devait être aussi étroite que pour Bordeaux et Marseille.

Nous pouvons donc tirer quatre conclusions de ces données :

- les données nationales et locales sont comparables : cela renforce notre confiance en ces deux groupes ;

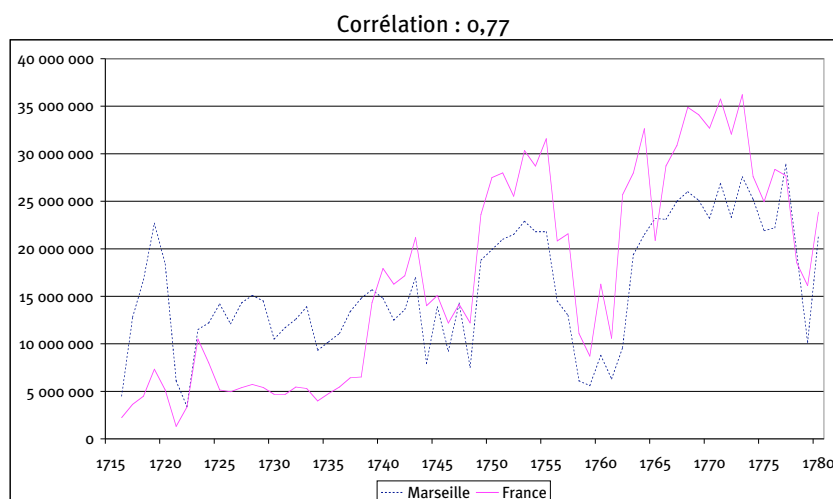
- dans le long terme, l'évolution du commerce national et local est dominée par la croissance ;
- dans le moyen terme, les variations du commerce national et local sont dominées par les effets des guerres ;
- chaque place était sujette à des variations de court terme qu'il est difficile de comparer, mais qui devaient être des idiosyncrasies. Cela est plus clair ici pour Marseille que pour Bordeaux. Cela ne doit pas nous surprendre car, alors que la plus grande partie du commerce français dépendait de la conjoncture dans les espaces de l'Atlantique et de la mer du Nord, Marseille était essentiellement un port lié à la Méditerranée.

Le pire des cas : le commerce du Levant

Il est plus difficile de faire les mêmes comparaisons pour le commerce avec des pays spécifiques car la plupart des partenaires commerciaux de la France n'étaient pas en liaison avec un port unique. Nous n'avons que le commerce de Bordeaux et celui de Marseille (sans le commerce d'Espagne et d'Italie pour ce dernier) à suivre tout le long de la période : il est donc difficile de comparer quoique ce soit.

Cela est possible, pourtant, au moins pour une destination spécifique : le Levant. Nous savons en effet que Marseille dominait très largement ce commerce, pour des raisons économiques et législatives.

Graphique 15 : Importations en provenance du Levant vers la France et vers Marseille



Cette comparaison montre qu'il existe un problème avant 1740 : le commerce total de la France avec le Levant tel que le Bureau l'annonce est inférieur à celui de Marseille, selon les chiffres de la Chambre de Commerce ! Cependant, après cette date, les deux séries redeviennent à peu près compatibles, sinon le fait que la série française est toujours supérieure à la série marseillaise. Elles sont fortement corrélées.

Cela est d'autant plus inquiétant que la confiance d'Arnould dans les données du commerce avec le Levant en 1740 est totale. Si on supposait que tous les chiffres du Bureau souffraient de la même marge d'erreur que les chiffres sur le Levant, le volume du commerce aurait été semblable en 1716 et en 1789. Cette conclusion, en contradiction avec tout ce que dit l'historiographie, n'est pas plausible. En fait, le problème du Levant est sans doute exceptionnel. Il a déjà été remarqué et discutée⁴³. Depuis 1669, Marseille était un port franc dont les droits de douanes n'étaient pas collectés par la Ferme mais par la Chambre de Commerce ; c'était le seul port important à avoir ce statut. Il existe quatre sources différentes

⁴³ Voir Paul Masson, 1911, p. 407-409 Robert Paris, 1957, p. 499-503 ; Charles Carrière, 1973, t.I, p. 45, note 33 ; Katsumi Fukasawa, 1987.

sur le commerce de Marseille. Les états de la Chambre pour la perception du droit de consulat, qui étaient envoyés tous les ans au secrétariat d'État de la Marine ; ceux dressés par les consuls envoyés au même ministère et à la Chambre de commerce ; ceux d'entrée et de sortie établis par direction des fermes de Marseille ; et, finalement, les statistiques du Bureau, tirées des états des fermes.

Ces quatre sources peuvent se réduire en deux groupes de sources cohérentes : les deux premières et les deux dernières. Il y a consensus pour dire que le deuxième groupe est le moins fiable, surtout avant 1739 : par exemple, les importations de produits manufacturés du Levant, comme les toiles de coton ou de lin, n'y sont jamais portées avant 1739, peut-être en raison de leur prohibition dans le royaume. Il est possible que la Ferme n'ait pris en compte que les importations du Levant qui ne passaient à Marseille que pour être vendues dans le reste du Royaume ; celles-ci étaient en effet soumises aux droits de douane habituels. En tous les cas, ce sont les données de la Chambre de Commerce qui sont les plus plausibles : c'était elle qui levait les droits de douanes. Mais il n'y a pas de raison que les chiffres des autres ports connaissent le même problème. Malgré cette restriction donc, il est possible de faire confiance aux données qui nous sont parvenues

DESCRIPTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1716-1792

Maintenant que la cohérence des données est établie, nous pouvons décrire le commerce extérieur français et le comparer avec celui de la Grande-Bretagne⁴⁴.

En préambule, il convient de se demander quelle est l'importance du commerce par rapport à l'économie française. Il est plus facile de répondre à cette question pour la fin de l'Ancien Régime. En utilisant les chiffres d'Arnould et les différentes évaluations de la taille du produit physique brut en France, on trouve un taux d'ouverture « physique »⁴⁵ de 14 %. Si on considère que la part des services dans l'économie est la même avant et après la Révolution⁴⁶, il est possible de calculer le produit intérieur à partir du produit physique, et de trouver un taux d'ouverture correspondant aux conventions actuelles. Celui-ci est alors légèrement inférieur à 12 %⁴⁷. Cette opération est cependant trompeuse, dans la mesure où elle n'intègre les services que dans le produit et non dans le commerce. En utilisant la même méthode pour 1716, quoique la qualité des données donne un résultat encore plus incertain, le taux d'ouverture « physique » calculé est de 6,7 %. Il aurait donc plus que doublé en soixante-quinze ans.

LES VARIATIONS DU COMMERCE

CROISSANCE À LONG TERME

Le taux de croissance lui-même

Nous allons à présent nous interroger plus précisément sur l'évolution du commerce à travers le siècle.

Il y a plusieurs manières de calculer le taux de croissance global du commerce. Il est possible d'utiliser les données du premier Bureau, de 1716 à 1780. Il est aussi possible, même si cela est moins défendable, de comparer les chiffres du premier Bureau et ceux du deuxième Bureau, ou même de son successeur révolutionnaire, en comparant 1716 et 1787-89, ou même 1792⁴⁸. S'appuyer sur les données du Bureau donnera probablement une borne supérieure aux véritables chiffres, dans la mesure où les méthodes du Bureau se sont améliorées durant le siècle, permettant donc d'apercevoir une part de plus en plus importante du commerce réel. Cet effet est renforcé parce que les données du Bureau ne prennent pas en compte la modification du contenu argent de la livre. Comme nous l'avons vu, il est assez difficile de régler ce problème, car, avant 1726, les modifications sont pluriannuelles et d'ampleur importante. Quand Arnould le fait, il rajoute à peu près 10 % à la valeur du commerce en début de période. Il serait peut-être possible de faire de même, et donc de baisser le taux de croissance estimé. Par contre, l'effet de surévaluation est contrarié par le fait que les chiffres de 1780 et de 1789 reflètent une situation de creux de cycle, à cause respectivement de la guerre d'Indépendance américaine et de la crise prérévolutionnaire.

Il est aussi possible d'utiliser directement les données d'Arnould, en prenant en compte ou non ses modifications de la valeur de la livre tournois – ce que nous appelons les chiffres « modifiés » ou « non modifiés ».

⁴⁴ Ce terme n'inclut ici aucune partie de l'Irlande.

⁴⁵ Celui-ci étant calculé comme le rapport entre le produit physique et la moyenne des importations et des exportations.

⁴⁶ 17 % en 1820, d'après François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985.

⁴⁷ Soit à peu près la moitié du niveau actuel de la France (25 %), et comparable aux taux des États-Unis ou du Japon.

⁴⁸ Avec prudence, car les données disponibles dans les archives pour cette dernière année sont fortement influencées par la conjoncture particulière de cette année : le début des assignats et les exportations de numéraires par les émigrés ont fortement dégradé le change. Voir Michel Zylberberg, 1993, p. 394-397. Elles indiquent un commerce de 40% plus élevé qu'en 1787-89.

Tableau 4 : Différents taux de croissance annuels possibles pour le commerce français avec l'Europe en valeur⁴⁹

(en gris les chiffres les plus douteux)

Période	Croissance tendancielle ⁵⁰	Croissance moyenne ⁵¹
1716-1780	+ 2,29 %	+ 2,27 % ⁵²
1716-1789	+ 2,40 %	+ 3,28 % ⁵³
1716-1792	+ 2,47 %	+ 3,49 % ⁵⁴
1716-1787 ⁵⁵ (Arnould)		modifié : +2,53 %
1716-1788 ⁵⁶ (Arnould)		non modifié : + 2,58 % modifié : + 2,38 %

La stabilité des méthodes du premier Bureau et celle que l'on espère d'Arnould font que leurs chiffres sont les moins suspects. Si l'on veut inclure les dernières années de l'Ancien Régime, il faut donc utiliser les chiffres d'Arnould.

Si l'on exclut les estimations mêlant le travail des deux Bureaux, le taux de croissance du commerce semble s'être situé entre 2,2 % et 2,4 %, soit un peu moins du double de la croissance de l'économie.

Il est possible d'obtenir une évaluation basse du taux de croissance du commerce en supposant que la sous-évaluation en début de période du commerce du Levant peut être étendue à l'ensemble du commerce de Marseille. Le calcul suivant reprend les chiffres d'Arnould en multipliant par trois le commerce de Marseille en début de période. Le taux de croissance obtenu n'est pas très différent : simplement 0,2 % de moins.

Tableau 5 : Hypothèse basse de croissance du commerce français

Période	Croissance moyenne
Hypothèse basse, 1716-1788	+ 2,09 %

Hypothèse d'un taux de croissance corrigée de l'évolution des prix

Toutes ces valeurs sont, dans la mesure du possible, calculées à partir de sommes en livres, de teneur en argent constante. Mais cela ne donne pas des valeurs en volume, car les prix ont changé durant la période. Il n'existe malheureusement pas d'indice convenable des prix des biens échangés – qui comprennent beaucoup moins de matières agricoles que les biens du produit intérieur. Il est possible d'utiliser comme approximation les prix à Amsterdam⁵⁷. Ceux-ci ont augmenté de 0,68 % par an entre 1715-1719 et 1785-1789⁵⁸, soit 0,3 % de moins par an que les prix agricoles que nous avons utilisés pour « déflater » le produit physique : il s'agit là d'une différence raisonnable. La population française a augmenté de 0,24 % par an. Ceci donne un taux de croissance du commerce par tête, corrigé de l'évolution des prix, de 1,35 %, plus du double du taux de croissance que nous avons proposé dans l'introduction pour l'économie nationale (0,6 %).

⁴⁹ Les données du Bureau ne comprennent que de manière très imparfaite le commerce asiatique. Il était en croissance forte, mais ne représentait pas grand-chose en valeur absolue par rapport à l'ensemble du commerce (entre 20 et 40 millions de livres d'importations et d'exportations).

⁵⁰ Ce chiffre est calculé en régressant le niveau du commerce sur le temps. Il est plus faible que celui de l'évolution moyenne à cause de l'accélération rapide de la croissance du commerce entre le début des années 1780

⁵¹ Calculée en comparant le commerce au début et à la fin de la période.

⁵² De la moyenne de 1716-1720 à celle de 1776-1780.

⁵³ De la moyenne de 1716-1720 à celle de 1787-89.

⁵⁴ De la moyenne de 1716-20 à celle de 1787-89 et 1792.

⁵⁵ De la table 2 – sans le commerce de métaux précieux, avec le commerce de traite. Des erreurs de calcul mineures ont été modifiées.

⁵⁶ D'un chiffre tiré des données pour 1716 et de la moyenne 1716-1720 à la moyenne 1784-1788 – tables 10 à 13.

⁵⁷ Nicolaas W. Posthumus, 1946-1964. Les données viennent de James C. Riley, 1986.

⁵⁸ Cela semble rapide par rapport à la croissance des prix agricoles de 1701-10 à 1791-1800 : + 0,35 % ; celle des prix agricoles de 1726-41 à 1771-89 : + 1 % par an.

Comparaison avec la Grande-Bretagne

Ces chiffres peuvent être comparés à ceux du commerce de la Grande-Bretagne.

Les chiffres du commerce de la Grande-Bretagne ont leurs propres problèmes⁵⁹. Le plus spécifique est que les flux étaient mesurés en utilisant des prix officiels fixés entre 1696 et 1702. De plus, contrairement aux usages français (où il semble que les prix étaient « coûts-assurance-fret »⁶⁰ pour les importations et « franco à bord »⁶¹ pour les exportations), toutes les valeurs des marchandises étaient considérées comme « fab » : le prix des importations était celui d'achat de celles-ci. Ce dernier point ne devrait pas déformer la structure ni l'évolution du commerce de manière trop importante, mais il conduit à sa sous-estimation par rapport au commerce français. L'usage de prix officiels est une source de distorsion plus importante, surtout après les années 1770. Nous allons donc utiliser, plutôt que les chiffres bruts, ceux qui ont été modifiés par Davis pour prendre en compte l'évolution des prix⁶².

Ceux-ci donnent une croissance du commerce anglais nominal de 1,58 % par an entre 1722-24 et 1784-86. Comme la croissance de la population en Grande-Bretagne a été à peu près de 0,39 % par an entre 1701 et 1791⁶³, et en toute hypothèse plus forte qu'en France, la croissance du commerce français a été plus forte que celle du commerce anglais, que l'on prenne les chiffres globaux ou les chiffres par tête. Cependant, les chiffres du commerce français restaient comparables à la fin de la période à ceux du commerce britannique : 999 400 000 de l. t.⁶⁴ pour le commerce britannique total en 1784-1786 et 1 171 258 000 l. t., d'après Arnould, pour le commerce français en 1787. Même s'il faut se méfier de ces comparaisons entre deux chiffres absolus incertains, l'image d'ensemble est claire : partant d'un niveau beaucoup plus faible, le commerce français a rattrapé en valeur absolue le commerce anglais durant le siècle, et l'a peut-être même dépassé. Cependant, dans la mesure où la population française était plus de deux fois et demie supérieure à la population britannique, en valeurs relatives la France est, bien entendu, restée une nation moins commerçante que la Grande-Bretagne.

Y a-t-il eu un mouvement de concentration ?

Le taux de croissance des différents ports n'est pas toujours le même que le taux de croissance global. Rouen et Le Havre sont les ports les plus représentatifs du mouvement général – même si leur commerce colonial était en croissance plus rapide que celui des autres ports :

Tableau 6 : Évolution du commerce de Rouen et du Havre, 1730-1777

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Rouen/Le Havre, 1730-1777	+ 2,48 %	+ 2,55 % ⁶⁵

Marseille est le plus dynamique des grands ports (les données sont celles de la Chambre de Commerce) même si son commerce traditionnel avec le Levant était remplacé par le commerce colonial :

⁵⁹ Voir George N. Clark, 1938, Elizabeth Boody Schumpeter, 1960 et Ralph Davis, 1979, p. 77-86.

⁶⁰ « caf » : le prix comprenant l'ensemble des coûts, notamment ceux liés au transport : le prix dans le port d'arrivée.

⁶¹ « fab » : c'est-à-dire au prix d'achat net de tout coût : le prix dans le port de départ dans notre cas.

⁶² Nous avons utilisé les données venant de Ralph Davis, 1962a ou Ralph Davis, 1969 pour 1722-24 et celles venant de Ralph Davis, 1979, p. 94-5, 102 et 110 pour 1784-86. Malheureusement, les données des importations sont données en caf dans le livre de 1979 et pas dans le précédent. De plus, les données concernent uniquement le commerce anglais à proprement dit en 1722-1724, mais intègrent le commerce écossais pour 1784-86. Dans les deux cas, le commerce entre l'Angleterre et l'Écosse est exclu, mais le commerce avec l'Irlande pris en compte. D'après Davis, le commerce écossais ne représentait qu'à peu près 5% du commerce anglais au milieu du siècle. Ces difficultés conduisent donc à surévaluer de la croissance du commerce anglais durant le siècle.

⁶³ Phyllis Deane & W.A. Cole, 1962 (1969), table 2, p. 6.

⁶⁴ En acceptant l'approximation 1 livre sterling = 25 livres tournois. La précision de celle-ci semble acceptable. Il faut rappeler que la valeur-or de la livre sterling ne fut pas modifiée durant la période et que la modification en 1785 de la valeur-or de la livre tournois n'a été que mineure.

⁶⁵ De la moyenne de 1730 et 1732 à la moyenne de 1775-77.

Tableau 7 : Évolution du commerce de Marseille, 1726-1780

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Marseille, importations 1726-1780	+ 4,5 %	+ 4,65 % ⁶⁶
Commerce du Levant à Marseille	+ 1,39 %	+ 1,1 %

Bordeaux avait une croissance plus rapide que l'ensemble du pays.

Tableau 8 : Évolution du commerce de Bordeaux, 1723-1778

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Bordeaux 1723-1778	+ 3,75 %	+ 2,89 % ⁶⁷

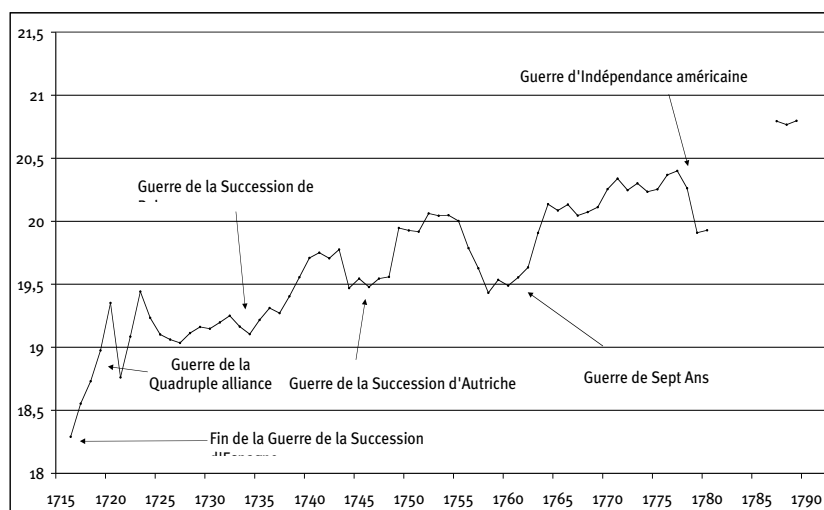
Tous ces grands ports devaient donc capturer une grande part de la croissance, puisque leur taux de croissance était plus important que la moyenne. Cela est d'autant plus frappant que dans un processus d'amélioration de la qualité de l'information, le commerce des grands ports – facile à mesurer car concentré et renommé – devrait voir sa place observée se réduire. Il semble bien que les petits ports aient été les perdants au moins relatifs de la croissance. La Rochelle en est un bon exemple : son commerce n'a jamais dépassé 22 millions de livres tournois ; il a été de plus victime d'un choc exogène : la perte du Canada, qui était son principal marché colonial.

Tableau 9 : Évolution du commerce de La Rochelle

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
La Rochelle, 1718-1778	+ 0,45 %	+ 0,9 %

Y A-T-IL EU UNE RUPTURE DANS LA TENDANCE ?

La croissance du commerce français a-t-elle connu une rupture particulière ? Celle-ci n'est en tous les cas pas visible dans le graphique suivant, surtout si l'on garde à l'esprit que ni les premières ni les dernières données ne sont très fiables à cause, respectivement, des variations de la livre et de la modification des méthodes du Bureau :

Graphique 16 : Évolution du commerce extérieur français en logarithme

VARIATIONS À MOYEN TERME

À défaut de rupture sur le long terme, les données sont très riches en variations à moyen terme. Celles-ci sont dominées par les guerres, dont voici la liste⁶⁸ :

⁶⁶ De la moyenne de 1726-1730 à la moyenne de 1776-1780.

⁶⁷ De la moyenne de 1723-1724 à la moyenne de 1776-1778.

– au début de la période, la France sortait de la guerre de la Succession d'Espagne (Traité d'Utrecht avec la Grande-Bretagne et ses alliés (1713) et de Radstadt avec l'Empereur (1714)) ;

– guerre de la Quadruple Alliance : 1719-1721. La France était en conflit « de faible intensité » contre l'Espagne ;

– guerre de la Succession de Pologne (sans conflit maritime d'importance) : 1732-1735 (Paix signée en 1738) ;

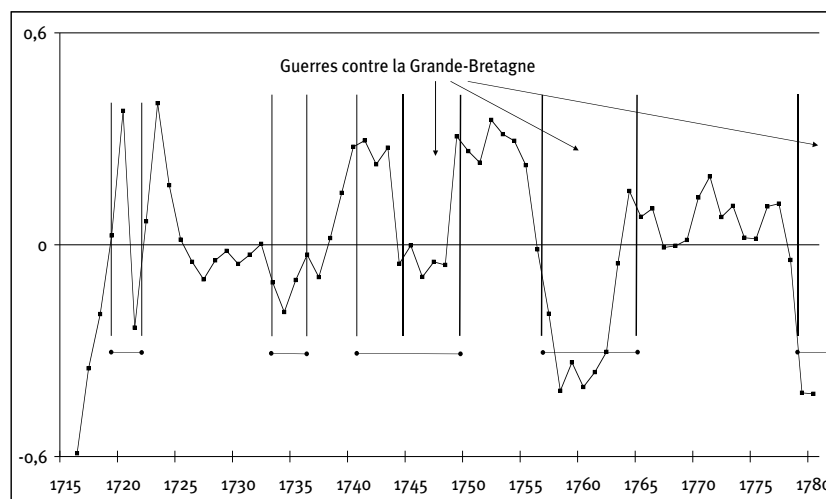
– guerre de la Succession d'Autriche : 1740-1748 dont guerre officielle avec la Grande-Bretagne : 1744-1748 ;

– guerre de Sept Ans : 1756-1763 – les hostilités navales avec la Grande-Bretagne commencèrent en 1755 ;

– intervention française dans la guerre d'Indépendance américaine : 1778-1783.

La guerre de la succession de Pologne n'eut pas beaucoup d'effets sur le commerce maritime français, car la Grande-Bretagne était restée neutre. Ce ne fut pas le cas de la seconde phase de la guerre de la succession d'Autriche : la guerre navale s'intensifia à l'avantage de la Grande-Bretagne, et la protection offerte par la flotte française au commerce atteignit un nadir durant la guerre de Sept Ans. La situation s'améliora cependant durant la guerre d'Indépendance américaine.

Graphique 17 : L'influence des guerres sur l'évolution du commerce extérieur français, 1716-1781⁶⁹



L'effet négatif des guerres sur le commerce est extrêmement clair dans ce graphique, de même d'ailleurs que la vigueur des périodes de rattrapage. La seule anomalie est la vitalité du commerce français au début de la guerre de la Succession d'Autriche. Mais celle-ci n'était pas alors une guerre maritime comme après le début de la guerre officielle entre la France et la Grande-Bretagne.

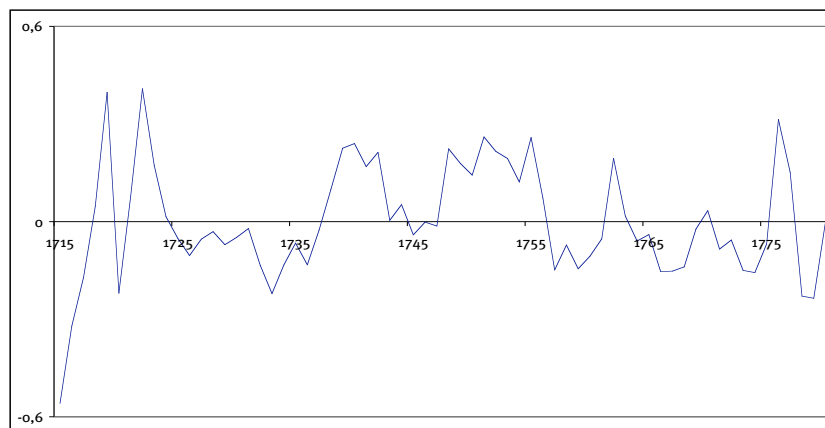
Il est difficile d'étudier la conjoncture sans les guerres. Dans le graphique suivant, l'effet des guerres a été retiré en utilisant une variable indicatrice pour chacune d'elles. Mais la difficulté tient à ce que les guerres n'ont pas qu'un effet immédiat. Pendant la période où les marchands les pressentaient, ils cherchaient à créer des stocks, et pendant la période qui les suivaient, ils cherchaient à profiter des hauts prix. Ces deux

⁶⁸ Cette liste ne prend pas en compte les rivalités coloniales en temps de paix, et notamment les luttes contre les Britanniques pour les Indes entre la guerre de la Succession d'Autriche et la guerre de Sept Ans.

⁶⁹ La mesure est celle des écarts du logarithme du commerce (importations et exportations) à sa tendance séculaire.

effets gonflaient le volume du commerce. Riley a par exemple montré, en les prenant en compte, que l'effet de la guerre de Sept Ans n'avait pas été aussi important que l'on avait coutume de le penser⁷⁰.

Graphique 18 : Variation du logarithme du commerce français autour de sa tendance, en prenant en compte les effets individuels des guerres anglo-françaises⁷¹.



LA STRUCTURE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

L'IMPORTANCE RELATIVE DES DIFFÉRENTS SECTEURS

Les sources primaires venant du Bureau ne sont pas utilisables directement pour étudier la structure par produit du commerce au long de la période. D'abord parce que leur utilisation demande le déchiffrement de 150 pages de manuscrits pour une année. Mais surtout parce qu'elles n'existent que pour 1750 et la période postérieure à 1772 ; il n'est donc pas possible d'explorer toute la période.

Morineau les a utilisées, en comparant les balances de 1750 et de 1787. Mais il n'a pas pris en compte deux choses qui à notre avis rendent ses conclusions très douteuses. D'abord le fait, visible dans les graphiques précédents, que 1750 a été une année exceptionnellement bonne pour le commerce français. Ainsi, il est confronté à la quasi-stagnation des exportations en biens industriels, même si les exportations de vins⁷² ont doublé et si le commerce colonial est très dynamique⁷³. Mais aussi, et cela nous semble plus grave, il compare des données du premier Bureau et du second Bureau. Étant donné les réformes successives, cela ne nous semble pas pertinent.

En conséquence, si l'on désire comparer le début et la fin de la période, la seule source disponible est Arnould (voir p. 148), et plus précisément ses tableaux 1 et 2. C'est d'ailleurs à partir de celles-ci que Léon avait appuyé son article sur le sujet⁷⁴. Nous allons faire de même.

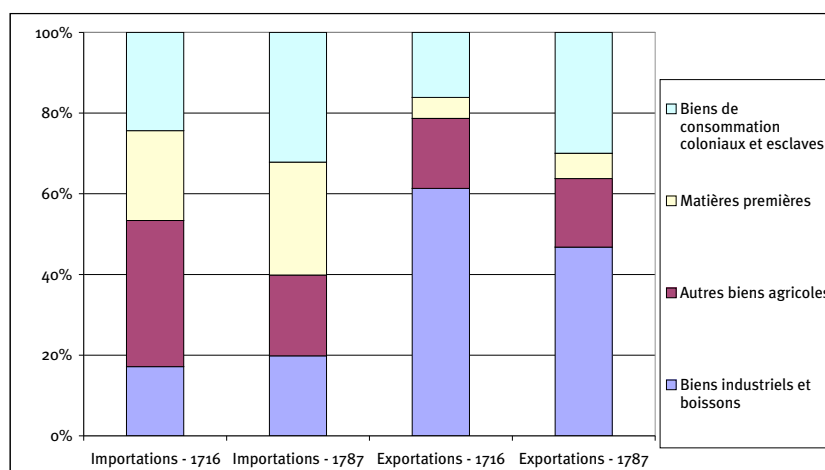
⁷⁰ James C. Riley, 1986, p. 104-121.

⁷¹ Obtenue par la régression du logarithme du commerce (importations et exportations) sur le temps et une variable indicatrice par guerre.

⁷² Contrairement à Morineau, nous classons ce produit parmi les biens industriels.

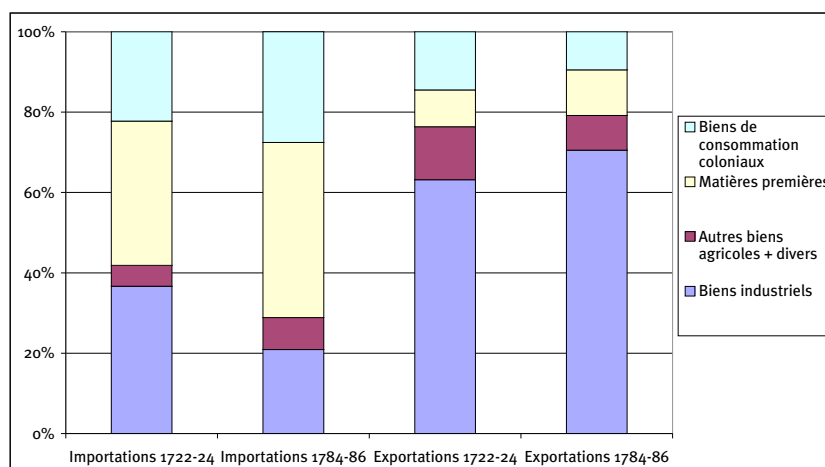
⁷³ Michel Morineau, 1978.

⁷⁴ Pierre Léon, 1974.

Graphique 19 : Structure du commerce français, d'après Arnould⁷⁵

On peut comparer ces données avec les données britanniques⁷⁶ :

Graphique 20 : Structure du commerce britannique



Le commerce intrabranche existait, mais, globalement, la France comme la Grande-Bretagne exportaient des denrées du secteur secondaire et importaient des denrées du secteur primaire. Les deux pays avaient donc un commerce caractérisant des nations plus industrialisées que leurs partenaires commerciaux. Il y avait cependant des différences : la France importait proportionnellement plus de biens agricoles de consommation et la Grande-Bretagne plus de matières premières ; la France réexportait de plus en plus de biens coloniaux, alors que la Grande-Bretagne les gardait pour sa propre consommation. De plus, la part des exportations industrielles britanniques dans le total des exportations britanniques était supérieure de 10 à 15 points à celle des exportations françaises. Une part de cette différence s'expliquait par le fait que la Grande-Bretagne réexportait des biens coloniaux industriels – rhum et indiennes⁷⁷, notamment –, alors que la France ne réexportait essentiellement que des biens de consommation.

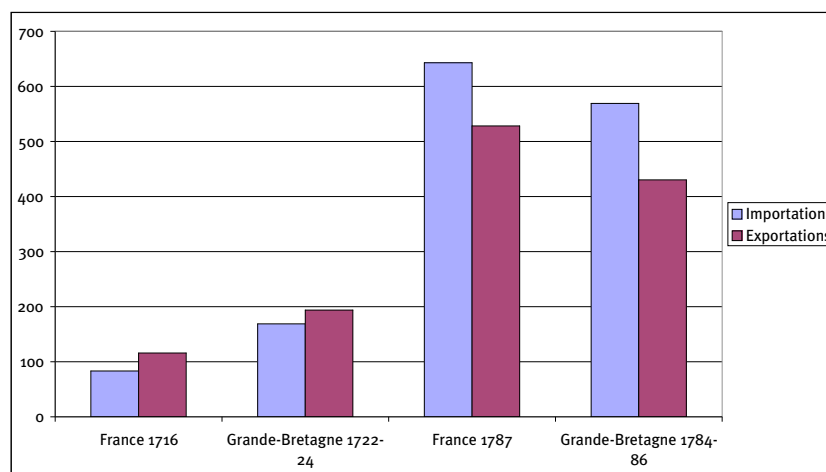
⁷⁵ Ambroise Marie Arnould, 1791, table 2.

⁷⁶ Dans notre classement, les biens de consommation coloniaux sont : le sucre, le tabac, le poivre, le thé, le café, le cacao, le riz et les différentes épices. Les biens industriels comprennent la bière, le vin et les alcools, y compris le rhum. Nous y incluons le vin car il nous semble nécessiter autant de transformation que la bière : l'exclure fausserait donc la comparaison avec l'Angleterre. Le commerce français comprend le commerce propre des Antilles françaises – qui était réduit. Le commerce britannique ne comprend pas celui des colonies britanniques.

⁷⁷ *I.e.*, au sens larges, des toiles de coton produites aux Indes.

Globalement, la situation relative de ces deux pays par rapport à leurs partenaires commerciaux était donc la même, sinon que les exportations françaises étaient plus diversifiées que les exportations britanniques. Le signe et la taille de la balance commerciale des deux pays étaient d'ailleurs comparables comme le montre le graphique suivant, même si, encore une fois, il faut se méfier des comparaisons entre des valeurs absolues venant de sources très différentes :

Graphique 21 : Échanges commerciaux comparés de la Grande-Bretagne et la France, en millions de livres tournois



LA DYNAMIQUE DE CHAQUE TYPE DE COMMERCE

Voici les évolutions à long terme des différents secteurs du commerce d'après les données de Davis et d'Arnould :

Tableau 10 : Croissance de la valeur des biens échangés par la France, 1716-87⁷⁸

	Importations	Exportations et réexportations
Biens de consommation coloniaux	+ 3,33 %	+ 3,06 %
Matières premières	+ 3,25 %	+ 2,44 %
Autres biens agricoles et divers	+ 2,07 %	+ 2,13 %
Biens industriels	+ 3,13 %	+ 1,77 %
Biens industriels sans boissons	La France n'importait pratiquement pas de boissons	+ 2,06 %
Total	+ 2,92 %	+ 2,16 %

Tableau 11 : Croissance de la valeur des biens échangés par l'Angleterre, 1722-1786⁷⁹

	Importations	Exportations et réexportations
Biens de consommation coloniaux	+ 2,33 %	+ 0,61 %
Matières premières	+ 2,3 %	+ 1,64 %
Autres biens agricoles et divers	+ 2,69 %	+ 0,61 %
Biens industriels	+ 1,01 %	+ 1,47 %
Biens industriels sans réexportations		+ 1,76 %
Total	+ 1,98 %⁸⁰	+ 1,29 %

Ces résultats sont dus en partie à la dépression française liée aux guerres de la fin du règne de Louis XIV, même s'il semble que celle-ci ait été surestimée par l'historiographie ancienne, surtout dans le domaine commercial⁸¹. De plus, 1716 se situant deux ans après la fin de la guerre maritime – les effets néfastes de celle-ci devraient ne plus être ressentis, et il est même possible que le commerce français se soit trouvé alors

⁷⁸ D'après Arnould, table 2.

⁷⁹ De la moyenne de 1722-24 à la moyenne de 1784-86. Les chiffres de 1784-86 concernent en fait la Grande-Bretagne. Les taux de croissance sont donc des surévaluation de la croissance du commerce anglais.

⁸⁰ La croissance des importations anglaises est surestimée à cause du passage dans les données d'évaluation fab à des évaluations caf. Si on considère que les coûts, assurances et fret représentent 15 % du prix fab, la croissance corrigée est de 1,75 % par an.

⁸¹ Voir André Lespagnol, 1997a, Olivier Pétré-Grenouilleau, 1997.

dans une période de rattrapage. Comme nous l'avons vu précédemment, le taux de croissance issu de la comparaison de 1716 et 1787 grâce aux chiffres d'Arnould n'est pas très différent de celui que l'on peut tirer de l'étude des chiffres du Bureau. Les taux de croissance français que nous donnons ici sont donc des taux de croissance « normaux », comparables à ceux de l'Angleterre.

La différence entre le dynamisme du commerce anglais et celle du commerce français est si importante que, quelles que soient les incertitudes liées aux données, la plupart des branches du commerce français étaient en croissance plus rapide que leurs équivalents britanniques. La seule exception était l'importation de produits agricoles de consommation qui était plus dynamique pour l'Angleterre, et l'exportation de biens industriels qui était peut-être aussi dynamique en Angleterre qu'en France, à condition d'y inclure les boissons et d'en exclure les réexportations anglaises.

Dans le cas de la France, qui nous intéresse particulièrement ici, les deux secteurs qui se détachent le plus de la tendance générale sont l'importation de biens agricoles de consommation et l'exportation de biens coloniaux. La faible augmentation de la valeur des importations en biens agricoles de consommation implique une augmentation encore plus faible du volume de ces importations, dans la mesure où les prix de ces biens augmentaient plus vite que ceux des biens industriels. Cette croissance des importations est cependant supérieure à celle de la production nationale de biens équivalents, mais dans une bien moindre mesure qu'en Angleterre. Il ne semble donc pas que la croissance des manufactures durant le siècle ait provoqué un sacrifice de la production de biens agricoles de consommation et une augmentation de leur importation comparable à ce qui s'est passé en Angleterre, ceci malgré le dynamisme supérieur de l'agriculture anglaise. Ce phénomène peut être expliqué :

- soit par un changement de la composition de la production agricole française en faveur des biens de consommation contre les matières premières ;
- soit par l'importance des frais de transport dans un pays moins densément peuplé que l'Angleterre : ceux-ci pesaient relativement plus sur les biens de consommation agricole que sur les biens de consommation industriels, et ont pu encourager une modification de la structure de consommation défavorable pour les biens de consommation agricoles – et donc expliquer le moindre dynamisme de leurs importations ;
- soit par l'existence de réserves de production plus importantes en France.

Le dynamisme des échanges en biens coloniaux est un phénomène plus connu. Comme tous les pays européens, la France interdisait le commerce de ses colonies aux autres nations. La plupart des biens coloniaux commercialisés à grande échelle en Europe – dont le plus important était le sucre – venaient des Antilles. Or, les Antilles françaises – et notamment Saint-Domingue – étaient plus grandes et plus récemment mises en culture que celles de ses concurrents. Par conséquent, elles étaient plus fertiles et produisaient des denrées à moindre coût. En conséquence, la France fournissait une grande partie du marché européen global de biens de consommation coloniaux.

Il a souvent été affirmé que, dans la mesure où ces biens étaient le plus souvent réexportés – à plus de 80 % d'après nos données –, ils n'étaient pas importants pour l'économie intérieure. Si leur commercialisation entraînait un effet positif suite à l'exploitation d'avantages comparatifs, ce sont les Antilles qui en profitaient. En conséquence, on pourrait les négliger pour étudier l'effet du commerce extérieur sur l'économie intérieure française, mais nous verrons dans le sixième chapitre que l'avantage du commerce extérieur ne se bornait pas à l'exploitation des avantages comparatifs. Remarquons pour

l'instant que, même si on néglige les réexportations, le taux de croissance des exportations françaises, et notamment des exportations industrielles, était supérieur au taux de croissance de l'économie. Nous avons de plus déjà vu que, en fin de période, le taux d'ouverture de la France était comparable à celui du Japon ou des États-Unis actuellement.

À cause de son importance et de son dynamisme, le commerce français a eu un effet à la fois « *push* » et « *pull* » sur la croissance française, en offrant une source de matières premières et d'autres produits primaires, et en offrant un marché pour les biens industriels en croissance plus rapide que le marché intérieur. Ce sont les conclusions principales pour notre étude de l'examen de ces sources.

LA GÉOGRAPHIE DU COMMERCE

LA GÉOGRAPHIE DES PLACES DE COMMERCE FRANÇAISES

Les quatre ports principaux

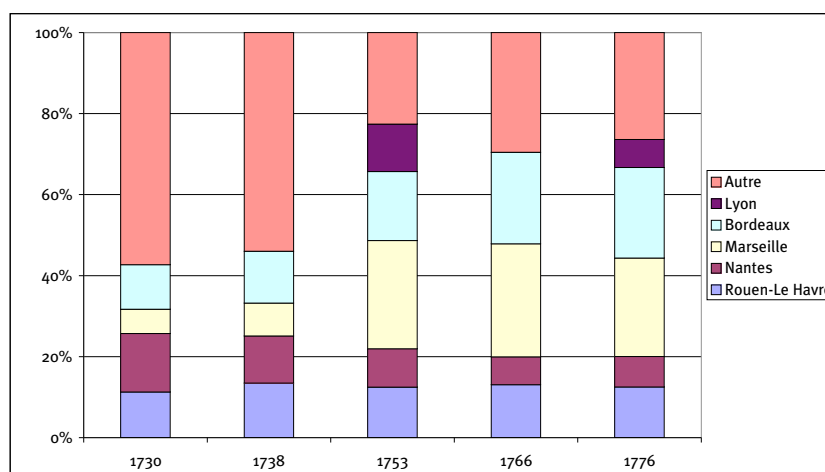
Il existe trois sources différentes sur la proportion du commerce français qui revenait à chaque généralité, ou à chaque port.

- Pour les années où les données complètes du Bureau ont survécu, celles-ci divisent le commerce français par généralité. Malheureusement, elles ne peuvent donner des renseignements que sur l'extrême fin de la période.

- Dans son livre, Arnould donne une table répartissant les exportations françaises par généralité d'origine. Ces données ne concernent que 1787 : elles proviennent d'ailleurs sans doute des archives du Bureau. Cette table ne nous renseigne pas sur le dernier point du territoire français traversé par ces exportations : le commerce de Bordeaux, par exemple, va au-delà des biens simplement produits dans les généralités de Bordeaux.

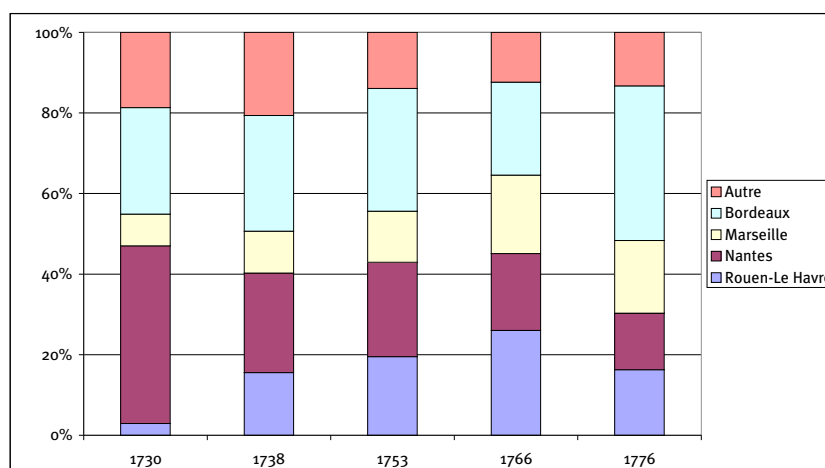
- Il est enfin possible d'utiliser des sources diverses et ponctuelles. C'est ce qu'a fait Dardel⁸², qui nous donne les chiffres suivants sur la place de chacun des grands ports dans le commerce français :

Graphique 22 : Géographie intérieure du commerce français total



82 Pierre Dardel, 1963, p. 60-61.

Graphique 23 : Géographie intérieure du commerce français colonial



Ces données sont cependant d'une fiabilité discutable, dans la mesure où :

- les sources ne sont pas les mêmes pour chaque année ;
- au sein de chaque année, à part pour 1753 et 1766, les données ne viennent même pas d'une source unique.

Toutefois, l'évolution de la part relative de chaque port semble confirmer ce qu'affirme l'historiographie et ce que nous avons affirmé en étudiant l'évolution du commerce des grands ports : il y avait une tendance à la concentration. Nantes était en déclin relatif, Bordeaux était plus dynamique que les autres ports, et le groupe Rouen/Le Havre – appartenant à la même généralité – prenait plus d'importance, surtout en ce qui concerne le commerce colonial. Ces données ne sont cependant pas assez fiables pour justifier d'en tirer des conclusions nouvelles : il semble bien, par exemple, que le commerce de Marseille soit sous-estimé pour 1730 et 1738 et il est difficile de trouver une explication pour la concentration accrue du commerce en 1738 et 1753. Toutefois, l'importance relative du groupe des grands ports (Bordeaux, Nantes, Marseille, Rouen et Le Havre) est incontestable, quelles que soient les sources utilisées : ils contrôlent entre 50 et 70 % du commerce total, et une proportion encore plus importante du commerce colonial. Ils sont donc sans aucun doute représentatifs du commerce global.

Terre et mer

La contrebande devait être relativement plus élevée pour le commerce terrestre que pour le commerce maritime, puisqu'elle était plus simple à opérer.

La seule source disponible sur la répartition du commerce entre la terre et la mer vient du successeur du Bureau pour 1792. Comme nous l'avons déjà souligné, les valeurs globales données par ces chiffres semblent trop élevées, mais nous utilisons ici des valeurs relatives :

Tableau 12 : La part de la voie terrestre dans le commerce français en 1792

Quel commerce ?	Importations	Exportations	Total
Allemagne, Pologne et Suisse	100 %	100 %	100 %
Royaume de Savoie	53 %	52 %	52,5 %
Possessions de l'Empereur	54,5 %	35 %	41 %
Espagne	4 %	18 %	11 %
Autres pays	0 %	0 %	0 %
Commerce total	7 %	23 %	14,5 %

Le commerce direct avec la Pologne était probablement très peu élevé ; la majeure partie du commerce avec l'Europe orientale passait soit par la Hanse, soit par les Pays-Bas, qui sont tous les deux classés ici

dans les « Autres pays ». L'apparente forte proportion de commerce terrestre avec la Pologne ne veut donc rien dire. Les autres informations sont plausibles.

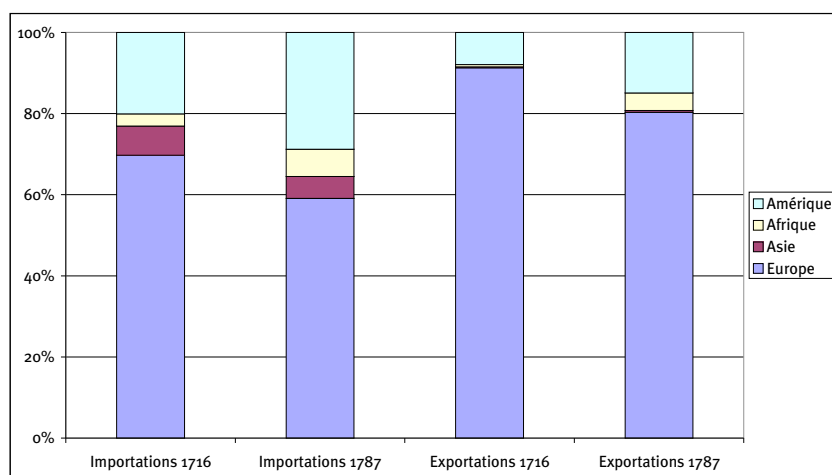
Comme on s'y attend, le commerce terrestre formait une part minoritaire du commerce français. Les fraudes qui lui étaient liées ne pouvaient donc pas être très importantes. En tout état de cause, c'est le chiffre des exportations qui risque le plus d'être sous-évalué à cause de celles-ci. En effet, le commerce de la France avec les pays avec lesquels la voie terrestre était la plus importante était le plus souvent excédentaire.

LES PARTENAIRES COMMERCIAUX DE LA FRANCE

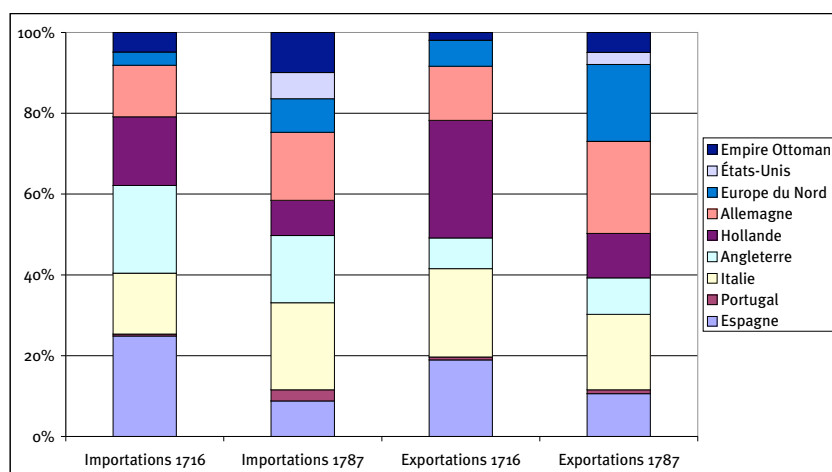
Les partenaires de l'échange

Pour avoir une idée plus nette des avantages comparatifs de la France, il convient d'étudier les partenaires avec qui elle commerçait.

Graphique 24 : Géographie du commerce français total d'après Arnould



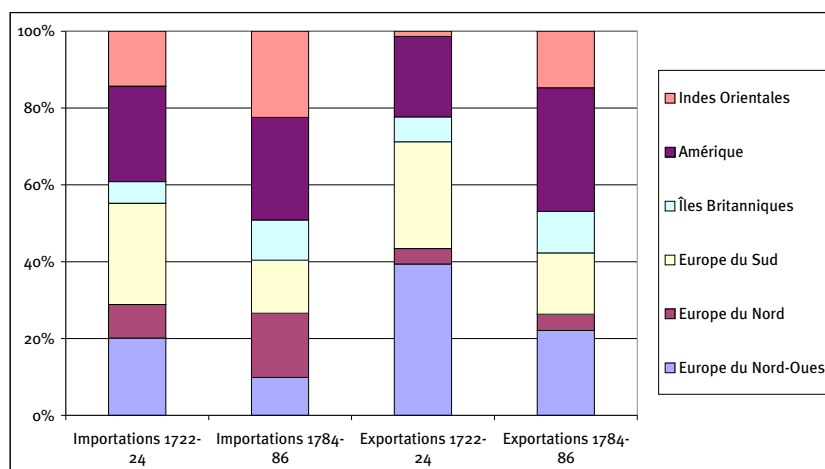
Graphique 25 : Géographie du commerce français avec l'Europe et les États-Unis, d'après Arnould⁸³



Ces graphiques peuvent être comparés à ceux du commerce anglais et britannique :

⁸³ Le commerce avec les empires européens est inclus dans le commerce avec la métropole de ceux-ci. Cela n'a de l'importance que pour l'Espagne : une partie du commerce répertorié comme étant avec ce pays est en fait avec l'Amérique du Sud. Voir les notes du Tableau 3 pour les définitions des ensembles géographiques.

Graphique 26 : Géographie du commerce anglais dans les années 1720 et britannique⁸⁴ dans les années 1780



La structure du commerce français avec l'Europe n'a pas fondamentalement changé durant la période. Les modifications principales sont le déclin relatif du commerce méditerranéen et la croissance du commerce avec l'Europe du Nord. Celle-ci était en effet un marché de plus en plus important et prospère pour les biens coloniaux réexportés par la France. Au sein de ce commerce, le passage par les Pays-Bas a été remplacé par des circuits plus directs, passant le plus souvent cependant par Hambourg et Lübeck, mais aussi par d'autres anciennes villes de la Hanse. L'importance croissante de l'Empire Ottoman doit être regardée avec suspicion, à cause de la sous-évaluation des chiffres en début de période que nous avons déjà soulignée.

Pour les deux pays, le commerce extra-européen prenait une place de plus en plus importante. Pourtant, en valeur absolue, cette place était plus considérable encore pour la Grande-Bretagne que pour la France. De plus, les marchés les plus dynamiques de la Grande-Bretagne étaient des marchés captifs – îles Britanniques (c'est-à-dire l'Irlande), l'Amérique et les Indes Orientales⁸⁵. Les marchés difficiles où la concurrence économique jouait un rôle plus important que la concurrence politique étaient eux en déclin relatif. Ce n'était pas le cas de la France. Ceci nous apprend peut-être quelque chose sur la compétitivité comparée des deux économies.

Les destinataires des exportations industrielles

Pour examiner ce point controversé de plus près, nous allons maintenant étudier le commerce de biens manufacturés.

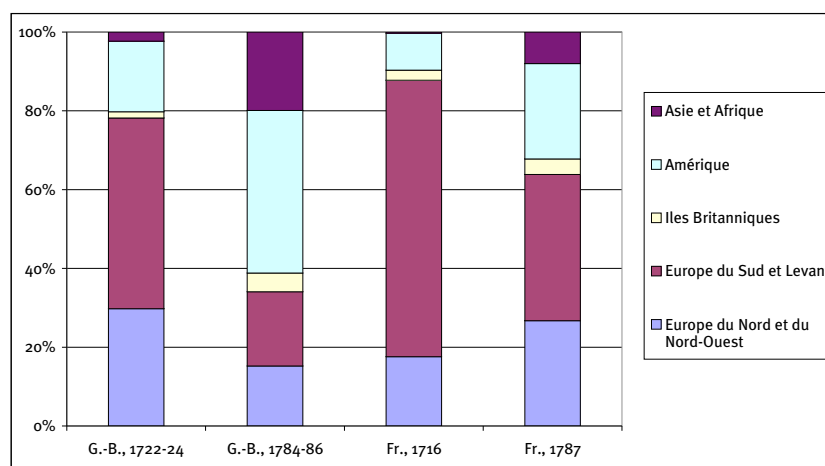
Présentation

Toujours selon les mêmes sources, voici la géographie des exportations industrielles de la France et de la Grande-Bretagne :

⁸⁴ Angleterre, Écosse et Pays de Galles. Le partenaire « îles Britanniques » comprend l'Irlande.

⁸⁵ Bien sûr, les Indes Orientales n'étaient pas vraiment un marché captif pour les Britanniques. Cependant, l'évolution politique leur y donnait en pratique un avantage croissant au fur et à mesure que le siècle s'avancait.

Graphique 27 : Géographie des exportations industrielles françaises et britanniques



Comme le reste de l'Europe développait son industrie, l'effet a été le même pour les deux pays : les marchés non-compétitifs étaient en croissance relative. Ce phénomène n'était cependant pas de même ampleur pour la Grande-Bretagne et pour la France. Alors que l'importance relative du marché européen pour les exportations britanniques fut divisée par deux – passant de 78 % à 34 % des exportations industrielles – celle du commerce français ne déclina que d'un quart, passant de 88 % à 64 %. De plus, les parties les plus compétitives du marché européen (Allemagne, Pays-Bas et Europe du Nord) avaient une part relative croissante dans le marché des biens industriels français, ce qui n'était pas le cas pour l'Angleterre. Même le déclin des marchés méditerranéens, sur lequel Morineau a insisté⁸⁶, a été moins important pour la France que pour l'Angleterre.

Ces différences ne sont pas explicables par un modèle gravitationnel⁸⁷ du commerce. Les positions de la Grande-Bretagne et de la France ne sont pas très différentes en ce qui concerne la répartition du commerce entre l'Europe et le reste du monde : l'avantage de la France pour l'Europe du Sud est en effet compensé par celui de la Grande-Bretagne pour l'Europe du Nord. Il est possible que des frais de port plus élevés en France qu'en Grande-Bretagne, à cause de la moindre tradition maritime, aient donné un avantage comparatif à cette dernière pour les marchés lointains. Cette explication est peut-être convaincante pour une différence en niveau, mais elle n'explique pas les différences d'évolution.

L'explication des exportations par les importations

Une autre hypothèse qu'il faut rejeter tient à l'idée que le commerce d'exportation ne serait que le reflet du commerce d'importation. Celle-ci est séduisante pour deux raisons : l'utilisation optimale des moyens de commerce implique que les voyages d'aller comme de retour trouvent des cargaisons d'encombrement équivalent ; les transferts de capitaux à court terme entre les continents avaient un coût et présentaient des difficultés⁸⁸. On s'attend donc à ce que le commerce bilatéral – au moins intercontinental – s'équilibre naturellement. Cela pourrait expliquer l'importance des exportations britanniques vers l'Amérique par la nécessité d'importer des produits agricoles. De même les exportations vers les Indes Orientales pourraient

⁸⁶ Michel Morineau, 1978.

⁸⁷ C'est-à-dire un modèle où la géographie du commerce ne dépend que de la taille des partenaires et de la distance entre eux : voir Hans Linnemann, 1966.

⁸⁸ Cette dernière raison ne s'applique pas au sein de l'Europe – et peut-être même pas dans les relations de celle-ci avec l'Amérique – : la circulation internationale des lettres de change y était intense et les règlements multilatéraux courants.

être liées aux importations de toiles de coton et d'épices. Mais ces dernières auraient pu être achetées aux Hollandais.

Cette hypothèse achoppe toutefois sur le problème de la causalité : il pourrait se trouver que ce sont les exportations qui mènent les importations et non le contraire. De plus, elle ne permet toutefois pas d'expliquer ni pourquoi la Grande-Bretagne n'allait pas chercher ses matières premières en Europe, ni le commerce de la France avec l'Europe du Nord. Le commerce français étant de plus en plus en excédent avec cette région à cause des exportations de biens coloniaux, on s'attendrait à de moins en moins d'exportations industrielles, d'autant que les importations de l'Europe du Nord étaient principalement des matières premières pondéreuses, comme du bois. On s'attend donc, pour faire l'équilibre technique des cargaisons, à des exportations pondéreuses plutôt qu'à des exportations de biens industriels. En fait, on sait que beaucoup de navires à destination du Nord portaient sur lest : les exportations françaises étaient bien de faible volume pour une forte valeur.

Une vraie différence de compétitivité ?

D'une manière générale, ces explications « mécaniques » ne sont pas satisfaisantes. Il faut prendre en compte les facteurs politiques, notamment les « Exclusifs »⁸⁹, pratiqués par la France comme par la Grande-Bretagne. Ce qui nous ramène à la question de la compétitivité comparée des deux pays. Il n'est pas possible de faire reproche à la Grande-Bretagne d'avoir profité de l'existence d'un marché prospère et « captif » en Amérique du Nord et dans les Indes. Mais l'existence de ces marchés ne semble pas avoir favorisé le commerce global britannique, dans la mesure où les exportations industrielles françaises (qui, encore une fois, ne dépendaient que dans une plus petite mesure de marchés captifs) étaient plus dynamiques que les exportations industrielles britanniques. Comme Davis le suggère à de nombreuses reprises, les producteurs britanniques de biens traditionnels avaient un problème de compétitivité sur les marchés à pénétration difficile⁹⁰, qui contraste avec les succès français.

Ce résultat doit cependant être interprété avec prudence. Nos données ne nous permettent pas d'examiner la composition des exportations industrielles. Il est possible que les exportations françaises aient occupé un segment du marché avantagé par le mode de production proto-industriel, mais qui présentaient moins de potentiel de croissance et de transformation durant la « Révolution Industrielle ». Il est ainsi possible que la France ait profité d'une conjoncture favorable pour développer une industrie désavantagée dans le long terme. Deux événements, deux échecs français de la fin de la période, renforcent cette vision. D'une part, lorsque le commerce avec les États-Unis a été rendu possible par leur indépendance, les produits industriels français ont connu un très médiocre succès face aux exportations britanniques. Cela malgré l'importance historique de certaines formes de commerce entre l'Amérique du Nord et la France, comme l'importation de tabac de la Chesapeake Bay par les Français⁹¹. D'autre part, après le traité de libre-échange de 1787, il y eut au moins une crise de court terme dans l'industrie française. Ces deux événements semblent montrer que dans les années 1780, la France était moins

⁸⁹ C'est-à-dire les politiques n'autorisant que la métropole à commercer avec les colonies.

⁹⁰ Voir Ralph Davis, 1969, p. 103-4.

⁹¹ Voir Jacob M. Price, 1973. En accord avec ce que nous avons présenté au chapitre 3, cela s'explique probablement par la nécessité pour les Français de construire des stocks de capital social et humain qui leur permettent de concurrencer les Britanniques dans des marchés où ils étaient déjà installés. Une des raisons avancées pour expliquer l'insuccès était, par exemple, que les exportateurs Français ne consentaient pas assez de crédits aux importateurs Américains : cela pourrait être la cause d'une méfiance mutuelle liée à un manque de capital social spécifique.

compétitive que la Grande-Bretagne⁹². Même si cela peut être expliqué par des différences de conjonctures – elle était mauvaise en France – il semble bien que la « Révolution Industrielle » donnait déjà un avantage mesurable à la Grande-Bretagne.

Mais, d'après les chiffres que nous avons présentés, cet avantage n'existait pas auparavant : durant le XVIII^e siècle « traditionnel », l'industrie française semble avoir été plus compétitive à l'exportation que l'industrie britannique. Cette conclusion est en contradiction avec une partie de l'historiographie : une étude plus approfondie serait nécessaire pour la confirmer et pour en étudier les causes et les conséquences. Il est possible, par exemple, que la vigueur des exportations soit en fait le revers d'une demande intérieure en plus faible croissance qu'en Grande-Bretagne. Il s'agit là d'un problème annexe à la problématique centrale de cet ouvrage : nous le laissons donc de côté.

⁹² Voir par exemple Donald C. Wellington, 1992.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1716-1792 : QUELS LIENS AVEC L'ÉCONOMIE INTÉRIEURE ?

La section précédente a confirmé que le commerce était un secteur dynamique et important pour la France du XVIII^e siècle. Voyons maintenant s'il est possible de mettre à jour des liens statistiques directs entre ce secteur et le reste de l'économie intérieure.

ÉVOLUTIONS À COURT ET MOYEN TERME

Sur le long terme, l'évolution de l'économie intérieure est statistiquement liée à l'évolution du commerce. Cette relation est toutefois triviale, car elle tient à ce que ces deux secteurs étaient en croissance : elle ne nous apprend donc pas grand-chose. Est-il cependant possible de la retrouver à court et à moyen terme ?

UN PROCESSUS DE SPÉCIALISATION ?

Si l'examen du commerce extérieur n'exclut pas que la France – ou au moins ses régions exportatrices – ait connu un processus de spécialisation, celui-ci ne s'impose pas à l'examen des données. Léon⁹³ affirme par exemple que la croissance du commerce industriel n'était pas assez importante pour avoir eu un effet important sur la croissance globale. Deux chiffres sont importants pour l'estimer : quelle était la taille du commerce international industriel par rapport à la taille de l'industrie française ? Est-ce que le taux de croissance du commerce était plus important que celui de la production.

Appuyons-nous, comme Léon, sur les chiffres d'Arnould : vers 1787, les exportations de biens industriels se montaient à 180 millions de livres tournois. Il est difficile de comparer ce chiffre directement à nos estimations du produit industriel : calculer un taux de croissance à partir d'une source unique est une chose, calculer un rapport entre deux chiffres incertains d'origines différentes en est une autre, beaucoup plus hasardeuse. Malheureusement, les chiffres de production industrielle qu'Arnould fournit lui-même sont suspects. Il faut donc utiliser nos propres chiffres : le calcul montre que les exportations industrielles se montaient à 12 % ou 14 % de la production industrielle ; peut-être est-ce que la somme des importations et des exportations représentait donc 20 % du produit industriel. Le taux de croissance des exportations industrielles, d'après Arnould, était de 2,25 % : probablement un peu moins du double de la croissance de la production. Ces chiffres indiquent qu'il est possible que le commerce ait bien encouragé la croissance industrielle.

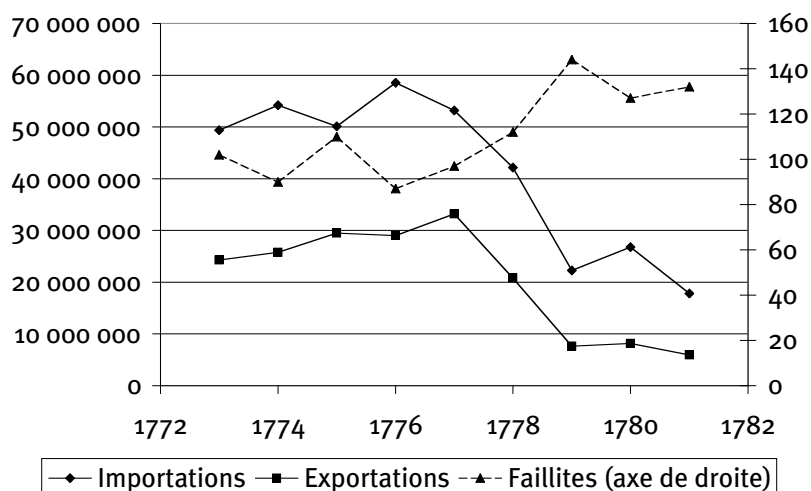
QUELS INDICATEURS EXAMINER ?

Il faut aller plus loin pour confirmer cette relation, par exemple en étudiant les co-variations à court et moyen terme du commerce et de la production. Bien sûr, certains secteurs localisés de l'économie dépendaient directement du marché extérieur qui représentait soit leurs marchés, soit leurs sources de matières premières : les industries de Rouen, Nantes et Marseille, ou les draperies du Languedoc en sont

93 Pierre Léon, 1974.

des exemples. C'était aussi le cas des industries en relation directe avec la construction navale⁹⁴. Cela peut se vérifier en utilisant des indicateurs de conjoncture à court terme :

Graphique 28 : Évolution comparée du commerce et du nombre de faillites à Rouen et au Havre, 1773-1781⁹⁵



Mais que penser de l'économie intérieure globale ? Cette question n'a pas besoin d'être posée pour tous les secteurs de l'économie. Les variations à court terme de la production agricole dépendaient essentiellement des modifications climatiques. Ceci n'est pas pour dire que la production agricole ne dépendait jamais de l'état du marché : la production de vin, par exemple, devait dépendre à moyen terme de l'état du marché. Mais si l'on recherche une liaison à court terme entre le commerce et la production, il convient d'étudier des productions plus flexibles, comme l'industrie. De plus se pose, comme toujours, le problème de la causalité. Il est possible que ce soient les variations de la production qui avaient un effet sur le commerce et non l'inverse. Dans une crise d'Ancien Régime de type Labrousien, par exemple, une décroissance de la production agricole déprime le marché intérieur industriel et peut conduire les marchands à chercher de nouveaux débouchés, ce qui devrait augmenter le commerce extérieur.

De toutes les manières, notre étude est limitée par les données disponibles : les seules séries globales de production dont nous disposons sont celles de Markovitch sur les draps (voir p. 327). Le reste des sources concerne soit la production dans un espace réduit, soit des indicateurs plus difficiles à interpréter, comme les prix ou les faillites. Suivre la production des produits de laine a heureusement un avantage : comme les draps étaient essentiellement destinés à un marché intérieur, on s'attend à ce que l'évolution de leur production reflète bien les effets indirects de la prospérité du commerce extérieur sur l'économie intérieure, et non pas le rôle direct de la demande étrangère sur un secteur particulier. Ce ne serait pas le cas si l'on observait la production de bretonnes, par exemple⁹⁶.

⁹⁴ Ces phénomènes ont été abondamment étudiés. Voir dans le reste du texte et, par exemple, pour Rouen : Pierre Dardel, 1940 ; pour le Havre : Pierre Dardel, 1966 ; pour Nantes : Pierre H. Boule, 1972 et Pierre H. Boule, 1975 ; pour les draperies du Languedoc : Charles Carrière & Michel Morineau, 1968 ; pour l'industrie textile du Maine : François Dornic, 1955 ; pour les indiennes : Henry-René d'Allemagne, 1942 ; pour l'industrie surcrière : Robert Louis Stein, 1988 ; pour la construction navale et l'armement : Martine Acerra, 1989, T. J. A. Le Goff & Jean Meyer, 1971 et T. J. A. Le Goff, 1983.

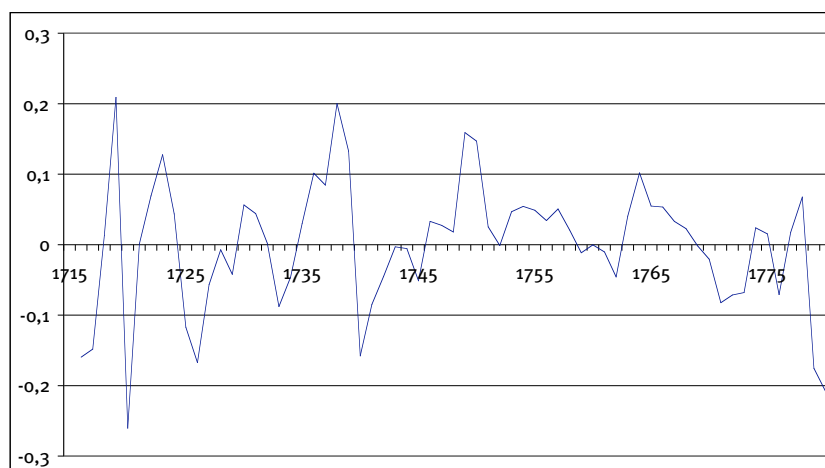
⁹⁵ Faillites : Pierre Dardel, 1966, p. 30 ; commerce : Pierre Dardel, 1963, p. 548.

⁹⁶ Par exemple, les ventes abondantes de toiles de Jacques Hoisnard de Laval malgré la crise de l'économie française suivant le grand hiver de 1709 (voir Jocelyne Dloussky, 1990, p. 100-104) donnent une idée du rôle direct du commerce avec l'Espagne pour les toiles. Elles ne permettent pas de prouver l'existence de liens substantiels entre le commerce extérieur et l'économie intérieure dans son ensemble.

ÉTUDE DU MOYEN TERME : LES EFFETS DES GUERRES

Pour étudier leur effet sur l'économie intérieure, voici l'évolution de la production de draps autour de sa tendance logarithmique, en volume, selon Markovitch :

Graphique 29 : Variation du logarithme de la production de drap en volume autour de sa tendance, 1716-1781



Le rôle déterminant des guerres dans l'évolution du commerce extérieur a été souligné dans la section précédente : ce rôle n'apparaît pas clairement pour l'évolution de la production de draps. Ceci est confirmé par l'historiographie : si les guerres avaient des effets ponctuels sur des industries pour qui les marchés externes étaient importants – le commerce avec l'Allemagne et l'Europe du Sud étant moins dérangé par les guerres maritimes que le commerce avec l'Europe du Nord et les colonies – elles n'ont pas dominé les variations globales de l'économie intérieure⁹⁷.

⁹⁷ Voir John J. McCusker & James C. Riley, 1983, p. 128-130, et Ernest Labrousse, 1970 (1993)-d.

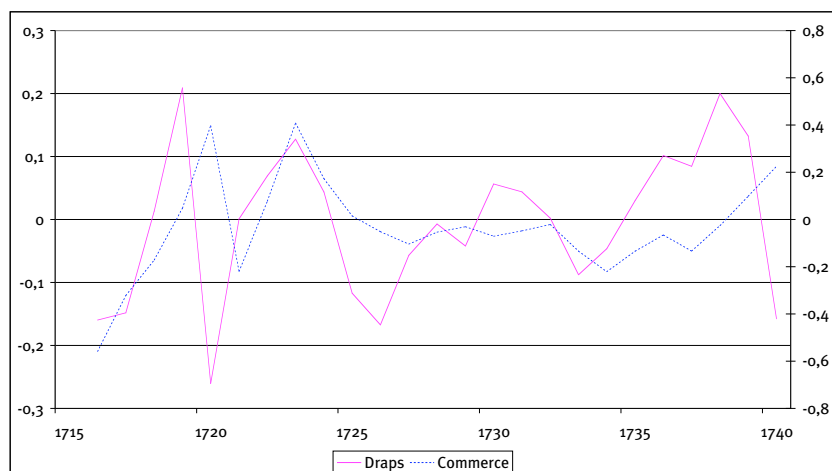
D'AUTRES RELATIONS ?

Il est possible de trouver d'autres relations entre le commerce et la production intérieure, mais elles sont un peu intrigantes.

Graphique 30 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce extérieur (importations + exportations) autour de leurs tendances, 1716-1781⁹⁸



Graphique 31 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce extérieur autour de leurs tendances, 1716-1740



Le second graphique permet d'analyser la plus longue période de paix maritime du XVIII^e siècle (1716-1740) pour laisser de côté les effets des guerres. Il suggère qu'il existait un lien entre le commerce et la production de draps : dans une certaine mesure en effet, la production de draps causait au sens de Granger⁹⁹ le commerce. Ce résultat est cependant en contradiction avec l'hypothèse que nous avons faite plus haut sur le fonctionnement des économies d'Ancien Régime. Après cette période, il n'est plus possible de faire abstraction de l'influence décisive des guerres. Il existe cependant d'autres périodes durant lesquelles la corrélation entre les séries est importante, même si elle se présente sous différents aspects :

⁹⁸ Pour le commerce, les effets individuels des guerres ont été exclus.

⁹⁹ C'est-à-dire que les modifications de la production de drap de l'année N peuvent servir à prédire les modifications du commerce de l'année N+1.

- de 1716 à 1725, la production de laine et le commerce connurent le même type de cycle économique, peut-être causé par les fortunes fluctuantes du système de Law ;
- de 1725 à 1740 les cycles économiques étaient encore comparables, même si le cycle du commerce était de bien moindre ampleur ;
- durant la guerre de la succession d'Autriche, le commerce était contracyclique par rapport à la production de draps ;
- les deux secteurs sont en phase croissance après cette guerre, et à part pour 1752, leurs cycles restent en harmonie jusqu'en 1770, même si la production de draps est un peu en retard ;
- à partir de 1770, les deux agrégats connaissent des fluctuations opposées ;
- jusqu'à la fin de la période : durant la guerre d'Indépendance américaine, les deux séries connaissent une période d'expansion – contraction, sinon que la laine est en retard d'un an.

Il n'existe pas d'explication facile pour ces variations « harmonieuses ». Les séries ne sont pas assez longues pour utiliser de manière fructueuse les techniques d'analyse des séries temporelles. Il est possible que les deux séries trouvent leurs causes dans un phénomène non-observé dans l'économie : toute apparence de causalité serait alors illusoire. Il est tout de même improbable que leurs relations ne soient que fortuites.

Dans cette mesure, la seule conclusion qui nous semble justifiable est qu'il y avait une relation – que nous ne comprenons pas correctement – entre la production intérieure et le commerce extérieur. Il ne semble donc pas que la part de l'économie en interface avec le monde n'ait eu qu'un statut d'enclave dans la France du XVIII^e siècle : elle entretenait bien des relations avec l'économie intérieure dans son ensemble. Même s'il n'est pas possible ici de préciser ces relations, l'existence d'un lien nous suffit.

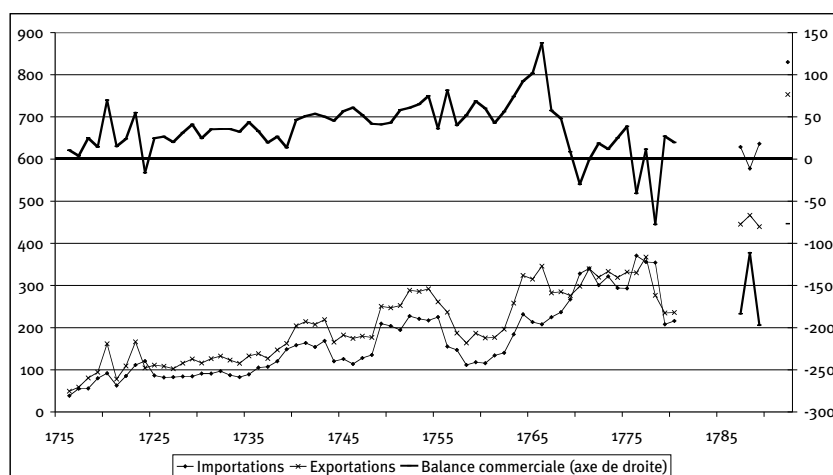
LA BALANCE COMMERCIALE

Dans une vision mercantiliste du monde, l'un des rôles importants du commerce extérieur est de fournir des métaux précieux à l'économie intérieure. Qu'en est-il du commerce que nous observons ?

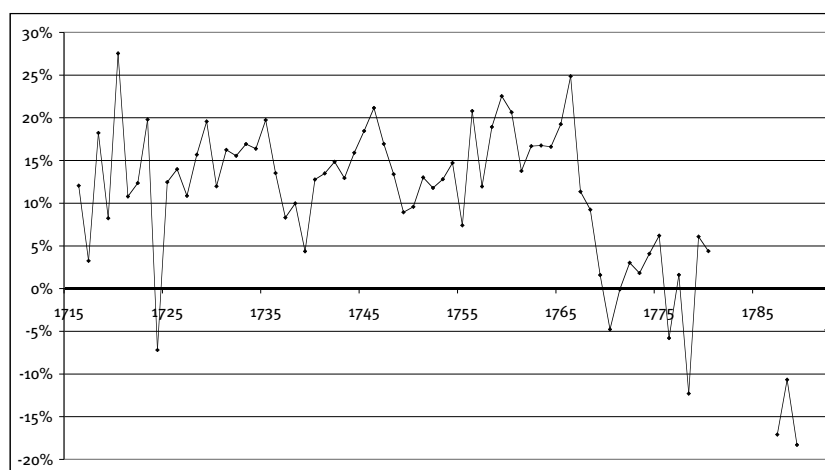
QUE DISENT LES DONNÉES BRUTES ?

Voici la balance commerciale de la France d'après les données du Bureau.

Graphique 32 : Balance commerciale, d'après le Bureau (en millions de l. t.)

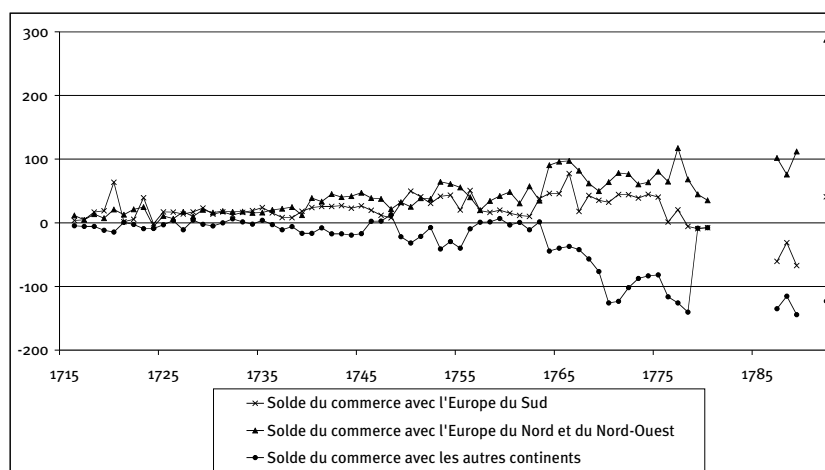


Graphique 33 : Balance commerciale relative au commerce total



Jusqu'en 1768, la balance commerciale connut un excédent constant d'un peu moins de 15 % du commerce total (14,47 %). La situation s'est dégradée rapidement ensuite. Comme le montre le graphique suivant, cette dégradation était due à la croissance du commerce colonial.

Graphique 34 : Décomposition de la balance commerciale (en millions de l. t.)



Un examen plus attentif montre que la dégradation vient plus précisément du commerce avec les Antilles. Ces nombres méritent donc plus d'attention.

BALANCE DES PAIEMENTS COURANTS ET BALANCE DU CAPITAL

En effet, d'après l'historiographie, il est clair qu'il n'y avait pas de mouvements massifs de métaux précieux de France vers les Antilles, que cela soit à la fin de la période ou avant. Les Antilles françaises souffraient certes d'un manque de métaux précieux, mais se fournissaient en grande partie dans l'Amérique espagnole. Comment réconcilier cela et une balance commerciale qui semble négative pour la France ?

Ce paradoxe n'est bien sûr qu'illusoire : la balance des échanges de biens n'est pas le seul déterminant des entrées ou des sorties de métaux précieux. La traite explique une partie du déficit apparent : si les exportations françaises vers les Antilles paraissaient si faibles, c'est qu'elles passaient en partie par l'intermédiaire d'exportations vers l'Afrique. Mais, si cela était la seule explication, le déficit avec l'ensemble des continents autres que l'Europe devrait avoir été beaucoup plus faible qu'il ne l'était. Un

autre aspect important est formé par les mouvements de capitaux rend la situation plus explicable : la France exportait du capital aux Antilles. La preuve en est que les colons étaient la plupart du temps fortement endettés envers les marchands de la métropole, à la fois à court terme – car ils ne disposaient pas des liquidités pour payer les esclaves ou les produits français – et à long terme, car les marchands étaient des investisseurs importants pour les colonies. Mais *in fine* les profits revenaient en France, soit par le biais des profits marchands, soit par le biais du rapatriement des profits des planteurs. L'explication de paradoxe par les mouvements de capitaux ne peut donc être que partielle et temporaire. Une troisième explication, sans doute décisive, se trouve dans les échanges de services sous la forme de profits commerciaux et de frais de transport. Cette explication est d'autant plus plausible que les prix sur lesquels s'appuient nos calculs sont « fab » pour les exportations et « caf » pour les importations. Le chiffre des exportations ne prend donc pas en compte les services commerciaux, mais les chiffres d'importation si. Voilà ce qui explique que, d'après leurs propres archives, la balance commerciale des îles françaises, établie « caf » pour leurs importations – les exportations de la France – et « fab » leurs exportations – les importations de la France –, ait été équilibrée¹⁰⁰.

Il existe d'ailleurs deux remarquables études sur ce phénomène, concernant le commerce de Marseille avec le Levant et le commerce de Bordeaux avec les Antilles. Elles montrent que les déficits commerciaux sont trompeurs car ils négligent les échanges de services et les effets de la traite¹⁰¹. Les circonstances exactes varient. Dans les Antilles, les produits de la métropole sont vendus parfois au double de leur prix « fab » dans les ports de la métropole. Marseille, de plus, compensait son déficit commercial par la pratique de la caravane, par laquelle elle avait capté une partie du commerce de proximité de la Méditerranée occidentale – comme les Européens avaient capté une partie du commerce asiatique.

Nous allons maintenant chercher à intégrer ces phénomènes à nos chiffres pour mesurer les mouvements de capitaux.

POUVONS-NOUS MESURER LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX ?

Nous pourrions chercher à prendre en compte tous les facteurs dont dépendait la balance des paiements courants : les échanges de marchandises, les échanges de service et les revenus du capital et du travail qui étaient rapatriés¹⁰². Avant de nous lancer dans des calculs complexes, une constatation rapide s'impose cependant. Il est peu probable que les marchands nationaux contrôlassent alors moins de la moitié du commerce français. Donc toute prise en compte du commerce des invisibles viendra s'ajouter à l'excédent de la balance commerciale. De plus, il ne semble pas qu'il y ait eu d'importants mouvements de capitaux à long terme, c'est-à-dire peu d'investissements français à l'étranger. Les investissements étrangers en France ont été bien plus importants, notamment sous la forme de participation au financement de la dette publique. Ceci aussi devrait accentuer un excédent éventuel.

Le problème est que l'excédent de la balance commerciale elle-même est déjà très important : cumulé, pour la période 1716 à 1780, il représente deux milliards et demi de livres tournois. Ceci doit être comparé aux chiffres admis de circulation monétaire. Le total des frappes de monnaie d'argent et d'or entre 1726 et 1793 a été de 2 950 millions. Le stock de métaux précieux est passé d'un demi-milliard en

¹⁰⁰ Louis-Philippe May, 1930, p. 321-325.

¹⁰¹ Sur Marseille : Charles Carrière & Marcel Courdurié, 1984 ; sur Bordeaux : Michel Morineau, 1975.

¹⁰² L'idéal serait de pouvoir se servir des données disponibles pour faire une étude du type de celle de Javier Cuenca Esteban, 2001. On en est loin.

1700 à presque deux milliards en 1774, et entre deux milliards et deux milliards et demi en 1789¹⁰³. La période entre 1700 et 1716 a vu une fuite de métaux précieux hors du royaume par l'effet des guerres de Louis XIV. L'augmentation du stock monétaire a été ensuite ininterrompue, même durant la période où nos chiffres « bruts » indiquent une balance commerciale déficitaire.

En conséquence, notre mesure du solde de la balance commerciale surpasse déjà d'un quart l'augmentation du stock monétaire. Ce quart peut être attribué à des sorties d'or « politique »¹⁰⁴ et à l'utilisation d'autres formes de paiement¹⁰⁵, notamment le crédit commercial utilisé comme une quasi-monnaie : les chiffres sont donc cohérents si le solde de la balance commerciale était égal au solde de la balance des paiements courants. Mais nous savons qu'il s'agit en fait d'une sous-estimation. Nos efforts pour aboutir à une mesure juste de l'excédent de la balance des paiements, en ajoutant d'autres éléments à l'excédent de la balance du commerce des biens, vont donc aboutir à des chiffres beaucoup plus importants que l'augmentation du stock de métaux précieux.

Ainsi, si l'on considère que la balance des paiements courants avec les colonies était en fait équilibrée, les exportations de services commerciaux, notamment par le biais de la traite, compensant le déficit du commerce des biens, l'excédent monterait à plus de quatre milliards. Enfin, si l'on considère que les échanges de services représentaient 15 % du commerce physique – ce qui est une estimation prudente, surtout si l'on inclut le grand commerce colonial et la rémunération même de tous les facteurs de la transaction au-delà des profits commerciaux –, ces échanges représentaient quatre milliards de livres. Si on considère que les Français contrôlaient les deux tiers de ce commerce – ce qui est à nouveau une estimation prudente – voilà encore plus d'un milliard et trois cents millions de livres tournois qui s'ajoutent à l'excédent précédent¹⁰⁶. Donc les données dont nous disposons nous fournissent un excédent de la balance des paiements d'au moins trois milliards de livres, pour une augmentation de la masse monétaire de seulement la moitié de cette somme.

Il existe des raisons d'être méfiant par rapport à ces chiffres. La principale est que des erreurs mineures sur la mesure des exportations et des importations peuvent engendrer des distorsions très importantes dans le calcul de leur différence. Si les importations françaises étaient sous-évaluées de cinq pour cent durant toute la période, ce qui ne semble pas une erreur absurde, l'excédent commercial serait réduit d'un tiers. Donc la mesure de la solde de la balance commerciale est extrêmement peu fiable.

Au final, les données commerciales sont malheureusement trop fragiles pour être la base d'une étude de la balance complète, et donc des modifications du stock monétaire : les études à partir des hôtels de monnaie sont plus fiables sur ce point¹⁰⁷. Pour l'instant, il n'est pas possible d'en dire plus à partir de ces données macroéconomiques. Dans le chapitre suivant, les entrées de capital liées au commerce extérieur vont être étudiées de manière différente, à partir de données microéconomiques.

¹⁰³ Voir deux synthèses un peu différentes : John J. McCusker & James C. Riley, 1983, p. 287-89, et François Crouzet, 1993, p. 27-29. Les estimations contemporaines viennent de : Jacques Necker, 1784, chp. III, Ambroise Marie Arnould, 1791, Bernard Hendrik Slicher van Bath, 1963, August Ludwig von Schlözer, 1784, p. 331-339, Claude Camille François d'Albon, 1774. Les sources modernes sont essentiellement : Guy Thuillier, 1974 Michel Morineau, 1985. Dermigny (Louis Dermigny, 1954 Louis Dermigny, 1955) donne bien une estimation beaucoup plus basse pour 1778 (un milliard et demi) et 1786 (un milliard deux cents millions) mais ses estimations sont rejetées par le reste des chercheurs. Puisque nous sommes sur ce thème, remarquons que le stock de métaux précieux par tête en France, d'après Riley, était de 23 livres tournois en 1683 et 75 livres tournois en 1789 ; alors que les chiffres anglais pour 1688-89 et 1778 sont de 23 l. t. et 50 l. t. Voir John J. McCusker, 1978, p. 308, 312 et Rondo Cameron, 1967, p. 42.

¹⁰⁴ C'est-à-dire les métaux précieux consacrés à la poursuite des intérêts politiques de la France, et notamment le versement de subsides à différents alliés.

¹⁰⁵ Morineau croit que l'or politique forme la majeure partie de cet excédent. Il faudrait le calculer, mais on voit mal comment les subsides et les frais militaires à l'étranger auraient pu être aussi importants. Voir Michel Morineau, 1997, p. 18.

¹⁰⁶ Nous reviendrons dans le chapitre VI sur le problème de la mesure des profits du commerce

¹⁰⁷ Voir Michel Morineau, 1985 Remarquons que les frappes présentent en première analyse peu de corrélation avec la balance du commerce

CHAPITRE V : LA MESURE DES PROFITS

Notre étude va devenir ici microéconomique. L'idéal serait de faire l'étude des profits du commerce international, mais le grand commerce intercontinental, et singulièrement celui avec les Antilles, est celui sur lequel nous savons le plus de choses. Certes, pour être exhaustif, il faudrait inclure le commerce européen dans cette étude, mais nous avons dû le laisser de côté : de par sa nature moins ambitieuse, le commerce européen était plus dispersé. Il était en partie aux mains de marchands étrangers. Il était plus divers. Il est donc plus difficile à étudier. Ce sont les profits du commerce extra-européen qui ont fait l'objet du plus grand nombre de débats et ce sont donc sur eux que l'on dispose du plus d'informations. La question des profits dans le commerce extra-européen présente suffisamment de problèmes pour les ambitions de ce chapitre.

MESURER LES PROFITS

Cette section prépare l'étude des profits du commerce extra-européen en abordant quelques problèmes de méthode.

DEUX ACTIVITÉS ANNEXES

Il n'est pas possible de simplement calculer les profits des négociants pour obtenir les profits du commerce extra-européen. En effet, comme nous l'avons vu au troisième chapitre, le terme de ces acteurs, « négociants », impliquait la multiplicité des activités. Comme le dit Pierre Léon : « par définition, peut-on dire, le négociant fait tout, simultanément ou successivement, suivant le temps et les occasions¹ » : leurs profits ne venaient donc pas seulement du commerce. Il est possible de ranger les activités des négociants en trois catégories : l'assurance ; l'activité de banque ; l'armement et le commerce. On peut en outre distinguer dans ce dernier le commerce en compte propre, en société et en commission.

Il n'est pas possible de distinguer l'armement et le commerce : nous n'avons jamais rencontré d'armateur qui se contentât de louer son navire sans participer à l'opération commerciale. De même, il était rare qu'un négociant garde le contrôle effectif d'une opération commerciale complète sans prendre une part dans le navire sur lequel elle dépend. Cela arrivait toutefois quand il s'agissait de rapatrier des retours d'expéditions précédentes ou de participer à des pacotilles².

Nous allons présenter ici les activités d'assurance et de banque. Nous allons montrer que leurs profits – que nous connaissons d'ailleurs mal – ne sont pas généralisables aux activités du commerce international. L'assurance était une activité très ouverte, accessible à tous, ce qui devait rapprocher son profit de celui que pouvaient obtenir les simples « capitalistes » : il devait donc être inférieur au profit proprement

¹ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 211-215.

² C'est-à-dire les marchandises que les membres de l'équipage d'un navire avaient le droit d'embarquer pour les échanger à leur propre compte.

commercial. La banque était au contraire une activité réservée à la frange supérieure des acteurs de la vie commerciale : on s'attend donc à ce que ses profits soient plus importants que ceux du commerce international.

L'ASSURANCE

Nous allons étudier l'assurance en mettant à part le cas du prêt à la grosse aventure, en décrivant ensuite le marché des assurances avant de montrer qu'il ne demandait que très peu de capital spécifique. Enfin, nous allons tenter de calculer les profits qu'il fournissait.

Le cas du prêt à la grosse aventure

Mettons d'abord à part une forme de plus en plus marginale d'assurance, qui se mêle à l'avance de capitaux : le prêt à la grosse aventure. Celui-ci consistait en un prêt à intérêt élevé, mais dont le remboursement n'était exigible que si un navire déterminé arrivait à bon port sans dommage. Le plus souvent, le capital fourni servait à l'armement du navire en question, et le prêt était à la fois une avance de capital et une forme d'assurance. En analysant une de ces opérations menée en 1750, sur un voyage en droiture, Clark montre que le coût d'un de ces prêts « à la grosse » était équivalent à une prime d'assurance de 4 % pour chaque partie du voyage – aller et retour – et une avance de capital à un taux de 8,7 %³. Cela n'était tout de même pas bon marché, mais les risques pour le créancier étaient en proportion. Il arrivait aussi que l'emprunteur garde simplement l'argent sans l'utiliser, comme la société Bonfils et Frère en 1715⁴. Le prêt « à la grosse » n'était alors qu'une forme d'assurance extrêmement dispendieuse (entre 15 et 30 %), et qui concentrait les risques sur les épaules d'un seul assureur. Elle ne devait être recherchée que lorsque le marché de l'assurance était saturé, en désespoir de cause.

Le prêt « à la grosse » jouait un rôle dans l'ascension sociale des capitaines, qui empruntaient des sommes réduites pour financer leurs propres profits commerciaux sur les pacotilles. Au-delà de ce rôle social, c'était une opération marginale, une sorte de « super spéculation » exceptionnelle, un peu comme le capital-risque de notre époque. En tant que telle, ses profits ne sont pas comparables avec ceux de l'activité commerciale⁵.

Description du marché de l'assurance

L'activité d'assurance consiste à couvrir les risques d'un voyage en échange d'une prime versée le plus souvent après coup. La réassurance était rendue difficile par l'ordonnance sur la Marine de 1681 qui réglait le statut de la marine marchande et le droit maritime. Elle n'était donc pas souvent pratiquée. En général, les assurances ne couvraient pas la valeur entière d'un vaisseau. Vingt-cinq d'entre elles, contractées par un négociant de La Rochelle, Paul Depont, entre 1707 et 1709, ne couvraient que 55 % de ses intérêts dans des expéditions aux colonies. Toujours à La Rochelle, dans les années 1780, par contre, les assurances atteignaient 80 % de la valeur des investissements⁶.

L'assurance de chaque navire était répartie entre un grand nombre d'assureurs, qui se chargeaient chacun d'une somme réduite. À Bordeaux entre février 1791 et février 1793, il était rare qu'un assureur se charge

³ John G. Clark, 1981, p. 193.

⁴ *Ibid.*, p. 192.

⁵ Jean Meyer, 1969 (1999).

⁶ John G. Clark, 1981, p. 205.

d'assurer plus de 6 000 livres tournois⁷. En 1720, treize assureurs Rochelais couvraient les risques sur moins de 30 % du vaisseau *le Victorieux* de Nantes. En 1748, deux navires envoyés à la traite, ainsi que leurs cargaisons, avaient été assurés par au moins quarante Rochelais, pour une somme totale de 168 000 livres⁸. Cela n'empêchait pas simultanément les grands acteurs de chaque place de jouer un rôle à leur mesure sur le marché.

Cette dispersion était encore plus importante en temps de guerre, quand les risques étaient multipliés. Les primes augmentaient, la tension sur le marché aussi. D'après Carrière, les assureurs cherchaient à couvrir un « risque »⁹ constant : chacun touchait donc les mêmes primes, qui correspondaient à l'assurance d'une valeur plus faible. Quand les taux passaient de 5 % à 50 %, il fallait dix fois plus d'assureurs pour un même navire. Au début du conflit, cela ne posait pas problème, mais les pertes décourageaient vite. Il fallait donc faire un appel accru à l'extérieur¹⁰ : il n'était pas rare d'aller assurer ses navires en Angleterre durant les guerres avec celle-ci.

Pour trouver la foule d'assureurs nécessaires, l'assurance dans des villes différentes du port d'attache était monnaie courante, même en temps de paix. Ainsi, sur 60 départs de La Rochelle en 1786 assurés pour une valeur de 1 699 900 livres, La Rochelle elle-même ne se chargeait que de 50,2 % du total. Le reste était réparti entre Le Havre (20 %), Nantes (13 %), Rouen (6 %), Paris (1,2 %) et d'autres places¹¹. On allait aussi chercher des assurances à l'étranger : Londres, Gênes, Hambourg et Amsterdam, notamment.

L'assurance demande-t-elle un capital spécifique ?

Le marché de l'assurance était donc pris dans une contradiction. La demande d'assurance était très forte. Personne ne voulait s'engager sur des montants trop élevés. En conséquence, les assureurs étaient très nombreux. Au-delà même du cercle du négoce, l'assurance était pratiquée par une foule de bourgeois et de petits capitalistes¹². Comme le dit un mémoire anonyme juste avant la guerre d'Indépendance américaine : « Le plus chétif marchand dont la signature est connue sur la place se mêle d'assurer et cherche d'autant plus à jouer gros jeu que dans le fond il ne risque rien¹³ ».

De nos jours, l'assurance est un métier technique qui s'adapte de manière fine aux modifications du risque effectif. Ce n'était pas le cas alors. Certes, on observe bien une adaptation au risque dans le long terme. Les prix ont décliné durant tout le XVIII^e siècle – de même que les prix du fret – : cela correspondait bien à l'évolution objective des conditions du commerce¹⁴. Mais cette adaptation n'était pas visible dans le court terme. Si le marché de l'assurance avait fonctionné « normalement », les assureurs auraient disposé de capital, d'une bonne connaissance sur les conditions de la navigation, peut-être aussi d'une connaissance particulière sur la confiance que l'on pouvait accorder à tel ou tel. Mais ce n'était manifestement pas le cas, puisque des intervenants extérieurs à chaque port, parfois même extérieur à toute connaissance particulière du commerce, pouvaient se mêler d'assurance. Un assureur qui n'avait pas de relation particulière avec un navire et son propriétaire, mais l'assurait tout de même, avec une dizaine

⁷ Éric Saugera, 1995, p. 269.

⁸ John G. Clark, 1981, p. 187.

⁹ Calculé comme le produit de la valeur assurée et des probabilités de perte.

¹⁰ Charles Carrière, 1973, p. 537-539.

¹¹ John G. Clark, 1981, p. 187.

¹² Au sens d'apporteurs de capitaux par opposition aux entrepreneurs.

¹³ Archive Départementales Gironde, C 4376. Signalé par G. Hubrecht, 1954, repris dans Éric Saugera, 1995, p. 269.

¹⁴ On connaît l'importance que North donne à la sécurité accrue le long des lignes maritimes pour expliquer ces mouvements : voir Douglass C. North, 1958.

d'autres personnes, n'avait pas l'occasion d'utiliser son information privée ou ses connaissances techniques. Le marché de l'assurance fonctionnait de manière très différente de celui auquel nous sommes habitués.

On peut ainsi supposer qu'une partie du travail « technique » se faisait au travers de commissionnaires¹⁵ qui, eux, disposaient des connaissances nécessaires et qui les monnayaient. Ce sont les profits de ceux-ci qu'il serait intéressant d'étudier, et non pas ceux des assureurs.

Les profits de l'assurance

Nous n'avons pas trouvé de documents sur les profits des commissionnaires en assurance. Les données dont nous disposons sur les assureurs eux-mêmes ne sont pas abondantes.

Il existe une estimation des profits de l'assurance entre la Guerre d'Indépendance américaine et la Révolution. Clark calcule que pour les données dont il dispose, les primes payées représentaient entre 137 % et 151 % des dédommagements remboursés par les assureurs. Clark propose donc un taux de profit moyen de 45 %. Il suggère aussi que les primes étaient égales à 5,3 % de la valeur des navires : ces chiffres de profits correspondent donc à un taux de perte de 3,7 %¹⁶. En 1786, sur 47 armements, cela représente un gain total de 400 000 livres pour la seule ville de La Rochelle¹⁷. Ce taux de profit est considérable. Il est probablement trompeur, car : il ne repose que sur l'activité de trois assureurs sur des périodes d'un, deux et cinq ans. De plus, il faudrait en déduire la rémunération des commissionnaires et les frais liés à la gestion des assurances, aux vérifications et au transfert de fonds.

D'une manière plus générale, la quantité de capital exigée par les opérations d'assurance était plus importante que les sommes de capital effectivement déboursées. Accepter d'assurer imposait en effet d'avoir les réserves financières nécessaires pour pouvoir faire face au caractère risqué, par définition, de l'opération. D'autant que les primes n'étaient payées qu'après l'arrivée à bon port des navires, ce qui compliquait la gestion de la trésorerie de l'assureur. Comparer simplement les primes payées et les remboursements est probablement aussi insuffisant pour calculer les profits de l'assurance que de comparer les prix d'achat et de vente des biens pour calculer les profits du commerce.

LA BANQUE

L'activité bancaire n'est pas aussi facile à distinguer de l'activité commerciale que l'activité d'assurance. Toute opération commerciale – ou presque – se doublait au moins d'une opération bancaire : création ou trafic de lettres de change pour assurer les paiements, opération de change pour éventuellement assurer le rapatriement des paiements, prêt commercial. L'activité commerciale rendait aussi très utile la gestion mutuelle de comptes entre partenaires. Le trafic des lettres de change impliquait que tireur et tiré d'une part, preneur et bénéficiaire de l'autre tiennent des comptes réciproques. La tenue des comptes était aussi indispensable à la gestion des associations commerciales de manière à ce que chaque frais ou chaque entrée n'entraîne pas un paiement immédiat.

Cependant, il y avait une différence entre les négociants, qui devaient utiliser ces outils dans le quotidien de leurs activités marchandes, et les banquiers pour qui ces mêmes outils étaient leur principale source de revenu.

¹⁵ Cela qui ne veut pas dire qu'ils faisaient un travail d'actuaire. Nous ne connaissons aucun exemple de « table de mortalité » des navires similaire à celles développées à cette époque pour les hommes.

¹⁶ Sur 3 862 navires partis de Nantes pour une expédition négrière entre 1749 et 1782, 98 – soit 2,3 % – furent perdus d'après le registre des classes (voir chapitre VI pour une discussion du système des classes). Voir Jean Meyer, 1969 (1999), p. 211, note 3.

¹⁷ John G. Clark, 1981, p. 188.

Les activités de négoce auxquelles se refuse la banque, les activités de banque auxquelles se refuse le négoce

Penchons-nous d'abord sur les exemples de banquiers¹⁸ refusant de participer au commerce de marchandises, telle la banque Le Couteulx, de Paris. Dans les années 1730, cette banque avait accepté de participer à quelques spéculations sur les marchandises. Elle n'en fut jamais satisfaite à cause de la lenteur des rentrées et des inconvénients de l'immobilisation prolongée de son capital. C'est ainsi qu'elle repoussa une offre de participation à une spéculation sur le café de la maison Roux de Marseille en 1776 :

« Nous vous sommes obligés de l'offre gracieuse que vous avez la complaisance de faire de nous céder l'intérêt dans votre spéculation, à laquelle nous ne pouvons pas prendre part. Le genre de nos affaires, ici, n'étant pas compatible avec la marchandise. Nous avons laissé cette branche à nos Messieurs de Rouen auxquels vous pourriez vous adresser. »

Paradoxalement, cette banque était étroitement liée à la maison Le Couteulx – qui portait donc le même nom – qui se trouvait à Rouen. Celle-ci, en 1745, marque bien la différence entre les deux activités en refusant elle aussi une offre de spéculation sur les marchandises :

« Nous vous sommes obligés de l'avis que vous nous donnez du prix de vos marchandises... Nous ne pouvons, pour le présent, songer à y spéculer, nos fonds étant dispersés ou occupés par notre maison de Paris, à laquelle les emplois de longue haleine ne conviennent point, eu égard à la banque dont elle fait sa principale occupation¹⁹. »

De même, les négociants refusaient souvent de faire un travail de banquier. Notamment, ils acceptaient rarement de se voir confier des dépôts contre une rémunération. Comme le dit C. Carrière, « le XVIII^e siècle commercial est jalonné de refus de capitaux ! ». Bien que la maison Roux ait eu une « une activité bancaire permanente », elle recherchait les participations, et non les dépôts. Ainsi, elle refusa la demande de La Lande-Magon, de Saint-Malo, de placer « 40 000 à 60 000 l. » pour un an et demi à 5 % l'an. La maison Roux se voit d'ailleurs elle-même refuser des dépôts chez Verduc Vincent de Cadix à plusieurs reprises²⁰.

Il ne faisait pas non plus partie de l'activité des négociants de jouer un rôle d'intermédiaire entre les demandeurs de capitaux et les offreurs. Ils refusaient aussi le plus souvent de se mêler de « finance » Celle-ci était d'ailleurs seulement à la marge de l'activité bancaire : « La Finance, c'est le service financier du roi, et, par extension, des maisons princières et de la haute société royale ; la Banque, c'est le service financier du commerce international²¹ ». Nous ne l'aborderons pas ici : les places de négoce ont toujours été d'une immense méfiance envers cette activité et l'ont laissée à d'autres élites²².

L'existence d'activités bancaires auxquelles refusaient de se mêler les négociants et d'activités commerciales auxquelles refusaient de se mêler les banquiers nous indique que chacun de ces deux métiers demandait des connaissances et des relations spécifiques.

¹⁸ Sur les activités de la banque, voir Guy Antonetti, 1963, p. 119-174.

¹⁹ Ces deux courriers sont signalés par Charles Carrière, 1973, p. 945-6.

²⁰ *Ibid.*, p. 917-8.

²¹ Herbert Lüthy, 1961, p. 774.

²² Une introduction sur ce thème : Guy Chaussinand-Nogaret, 1972 (1993). C'est Herbert Lüthy, 1961, p. 774-777 qui a le mieux présenté la distinction entre finance et banque.

Les activités ambiguës

C'était l'activité autour des lettres de change et des métaux précieux qui opérait le lien entre négoce et banque, et qui entretenait l'ambiguïté. La centralisation et l'organisation des opérations de paiement nécessitées par le commerce étaient l'activité principale des banquiers. Ils se livraient aux échanges, aux spéculations et aux arbitrages ayant comme objet les moyens de paiement.

Mais il n'était pas rare de voir les négociants y participer aussi. Ces activités se bornaient toutefois aux négociants les plus importants, et non pas à toute la place. Carrière décrit par exemple la création de réseaux par la maison Roux par l'ouverture de comptes à demi et à tiers²³ avec des maisons parisiennes et lyonnaises²⁴.

Cette activité est aussi décrite par Squarzoni²⁵ sur la période 1726 – 1735²⁶. Il distingue l'arbitrage « de retour », qui est complètement subordonné à une opération commerciale donnée, et cherche à en récupérer le fruit le plus avantageusement possible ; et l'arbitrage « spéculatif », qui consiste en une source de profit directe, non subordonnée à une opération commerciale. Les opérations d'arbitrage pouvaient se pratiquer soit en compte propre, soit pour des commettants. Nous serions tentés de placer l'arbitrage de retour en compte propre dans la sphère du négoce et l'arbitrage spéculatif à la commission dans la sphère de la banque. Mais les opérations rapportées par Squarzoni concernent toutes les sociétés Bruny et Roux (Roux étant le successeur de Bruny) : ce sont bien des sociétés de négoce.

Peut-être existait-il une strate supérieure du négoce qui se mêlait d'activités proprement bancaires ? Les sociétés Bruny et Roux en seraient des représentants. Les barrières à l'entrée pour les activités bancaires auraient alors été plus élevées que pour le reste du commerce. Comme le dit la maison La Rue quand elle accepte son premier arbitrage en participation avec Roux (mars 1729) : « Nous savons, Messieurs, que les arbitrages de compte à demi ne conviennent qu'entre un très petit nombre de négociants, nous en refusons tous les jours et, si nous ne pensions pas sur votre compte de façon très distinguée, nous nous serions bien gardés de vous le proposer²⁷ ». La branche supérieure du commerce basculait donc parfois dans la banque, mais les banquiers n'abandonnaient jamais complètement le commerce des marchandises²⁸. Cependant, l'activité bancaire n'était pas caractéristique de l'ensemble des acteurs du commerce international.

Le profit de la banque

Banque et commerce se distinguaient donc pour deux raisons : l'une et l'autre de ces activités requéraient des spécialisations différentes ; les barrières à l'entrée dans la banque étaient plus élevées que dans le commerce.

Il serait tout de même intéressant de connaître les profits de l'activité bancaire. Dans le cas de la banque parisienne, on dispose d'une analyse d'Antonetti de seulement trois pages qui conclut que « le taux normal du profit bancaire dans le courant du XVIII^e siècle paraît avoir été de l'ordre de 15 à 20 % par an ». Cette conclusion s'appuie sur les bilans comptables de cinq sociétés différentes sur d'assez courtes périodes

²³ Faisant intervenir respectivement deux ou trois sociétés.

²⁴ Charles Carrière, Marcel Courdurié, Michel Gutsatz & René Squarzoni, 1976, p. 153-155.

²⁵ René Squarzoni, 1976.

²⁶ Pour le même genre de problème à la fin de la période, voir Ferréol Rebuffat & Marcel Courdurié, 1966.

²⁷ René Squarzoni, 1976, p. 116.

²⁸ Louis Bergeron, 1978, p. 267.

entre 1740 et 1793 d'une part et sur l'expertise d'Antonetti d'autre part²⁹. Ce taux de profit nous semble toutefois trop élevé. Il s'appuyait sur des prix de liquidations théoriques : la réalisation de tous les actifs d'une banque ne pouvait se faire sans délai et sans inconvénient.

DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION DES PROFITS DE LA TRAITE³⁰

Pendant longtemps, les estimations des profits de la traite mentionnées par les historiens venaient essentiellement soit des estimations des contemporains³¹ ; soit de calculs peu sophistiqués menés à la fin du XIX^e siècle³². Eric Williams reprenait ainsi les profits avancés par James Wallace. Depuis les années 1970 cependant, de nouvelles méthodes ont été employées pour calculer les profits.

L'UTILISATION DE LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

Parmi ces nouvelles méthodes, celle de Thomas et Bean³³ est certainement la plus élégante. Elle repose en effet sur une intuition économique simple. Si le secteur de la traite avait été concurrentiel, et notamment s'il était possible d'y participer facilement, il est impossible que ses profits aient été supérieurs à ceux du reste de l'économie. Reprenant essentiellement la description du secteur du transport maritime menée par Davis³⁴, Thomas et Bean affirment qu'aucun des acteurs du secteur de la traite ne détenait de pouvoir de marché : ils se livraient une « concurrence atomistique³⁵ ». L'entrée de nouveaux acteurs dans le secteur était très facile, et en conséquence la rentabilité des ressources qui y étaient investies – ajustée par le risque – était égale à la rentabilité des mêmes ressources dans le reste de l'économie. « Si le rendement des ressources utilisées dans la traite était plus important qu'ailleurs, des ressources supplémentaires aurait été rapidement retirées des autres activités pour y être investies jusqu'au moment où ce processus aurait réduit les rendements espérés de la traite au niveau des rendements de leur utilisation alternative la plus avantageuse³⁶ ».

Il est cependant possible de contester le caractère compétitif du secteur de la traite. Inikori a souligné qu'un nombre réduit d'entreprises contrôlaient plus de 50 % du commerce d'esclaves. Ces firmes n'admettaient pas facilement de nouveaux membres dans leurs rangs³⁷. Les difficultés liées au rassemblement du capital et des biens nécessaires à la traite rendaient difficile l'accès au secteur³⁸. De plus il était possible de faire des économies d'échelles qui augmentaient la rentabilité des grandes entreprises par rapport aux entrants potentiels³⁹. Anderson et Richardson ont rejeté ces critiques : cela a conduit à un échange de *comments* et de *rejoinders* entre eux et Inikori⁴⁰ sans qu'aucun consensus ne se dégage. Behrendt a rassemblé les données nécessaires pour étudier l'organisation du secteur en Angleterre entre 1785 et 1807. Il conclut que le secteur n'était pas très concentré, et le devenait de moins en moins durant cette période ; les profits devaient donc être « normaux » au moment de l'abolition⁴¹. Il suggère

²⁹ Guy Antonetti, 1963, p. 83-84.

³⁰ Cette section est une reprise de Guillaume Daudin, 2002b.

³¹ Ainsi pour les profits à Liverpool : James Wallace, 1795.

³² Dans le cas de l'Angleterre : Sam (Anonymous) Dicky, 1884 ; Gomer Williams, 1897.

³³ Robert Paul Thomas & Richard N. Bean, 1974.

³⁴ Ralph Davis, 1962b.

³⁵ Robert Paul Thomas & Richard N. Bean, 1974, p. 894.

³⁶ « *If the expected return to resources used in slaving exceeded the expected return elsewhere, additional resources would have been quickly drawn out of the other trades and into slaving until the added competition lowered the expected returns to the level of the best alternative use for those resources* » *ibid.*, p. 898.

³⁷ Joseph E. Inikori, 1973, p. 752.

³⁸ *Ibid.*, p. 758.

³⁹ *Ibid.*, p. 767.

⁴⁰ B. L. Anderson & David Richardson, 1983, p. 718-720 ; Joseph E. Inikori, 1983 et B. L. Anderson & David Richardson, 1985.

⁴¹ Stephen D. Behrendt, 1993, p. 113.

toutefois qu'il était possible de faire des économies d'échelles dans le commerce d'esclaves et que des barrières à l'entrée – notamment en matière d'assurance – devaient exister⁴².

Cette approche pose un certain nombre de difficultés. Tout d'abord, comme cela a été remarqué par Darity, savoir si les profits étaient normaux ou pas ne permet pas de les chiffrer⁴³. Savoir si des profits supérieurs à ceux du reste de l'économie – des « surprofits » – existaient est toutefois une question importante, même si on ne peut pas régler le problème du chiffre. Ceci étant acquis, il est possible de mettre de côté la discussion portant sur le caractère atomistique ou non de la concurrence dans la traite. Certes, la concurrence atomistique est une condition suffisante pour que la traite n'ait pas procuré de profits plus importants que les autres activités. Mais il s'agit d'un cas limite, rarement observé. De plus, il ne s'agit pas d'une condition nécessaire : il existe de nombreuses situations théoriques où il peut y avoir tout à la fois absence de concurrence atomistique et absence de surprofit. Même un marché détenu par un nombre réduit d'entreprises peut ne pas fournir de surprofits si des concurrents potentiels peuvent pénétrer sur le marché sans coût. En plaçant le débat à ce niveau, les partisans de l'absence de surprofits se handicapent inutilement.

En conséquence, le débat devrait porter essentiellement sur l'existence ou non de barrières à l'entrée dans le secteur de la traite. Mais l'absence complète de barrières à l'entrée est aussi un cas limite qu'il est difficile d'observer, surtout dans le cas d'une économie d'Ancien Régime. Les barrières à l'entrée peuvent en effet prendre des formes très diverses. Par exemple, l'intégration dans les réseaux existants, ou la construction de réseaux ne pouvait pas se faire sans coût : or, face à l'imperfection des méthodes légales pour imposer le respect des contrats, l'activité économique des négociants se plaçait dans le cadre de réseaux sociaux, notamment familiaux⁴⁴. Un autre exemple de barrière à l'entrée était l'investissement minimal pour participer à la traite : même si l'investissement minimal dans une expédition de traite était peu important, l'investissement minimal pour se protéger convenablement du risque était considérable. En effet, le risque commercial des expéditions individuelles de traite était grand ; il n'est pas besoin de revenir sur ce caractère connu du secteur. Pour se protéger contre ce risque, il était nécessaire d'investir dans de nombreuses expéditions différentes. Il est donc difficile de contester l'existence d'au moins certaines barrières à l'entrée dans le commerce d'esclaves⁴⁵.

Cependant, l'existence de barrières à l'entrée n'est pas une condition suffisante pour l'existence de surprofits. Si le secteur était organisé selon une concurrence à la Bertrand⁴⁶, il n'y aurait pas eu de surprofits. De manière plus générale, il est toujours possible de bâtir des modèles où un grand nombre d'entreprises peuvent arriver à coopérer pour s'assurer des profits supérieurs à la situation concurrentielle ; il est aussi possible de bâtir des modèles où au contraire un nombre réduit d'entreprises peut échouer dans la même tentative. Les résultats issus des développements de la théorie économique, et singulièrement de la théorie des jeux, se caractérisent souvent par leur indétermination. Dans ces conditions, il n'est pas possible de rechercher tout simplement à quel idéal type d'organisation industrielle le secteur de la traite

⁴² *Ibid.*, p. 130-131.

⁴³ William Jr. Darity, 1985, p. 694.

⁴⁴ Les derniers travaux de Richardson portent d'ailleurs sur l'importance des réseaux dans l'activité économique : Robin Pearson & David Richardson, 2001. On pourra aussi se reporter à Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 57-73.

⁴⁵ Une critique similaire des conclusions de Thomas et Bean, mais portant sur les profits des intermédiaires de la traite en Afrique, se trouve dans E.W. Evans & David Richardson, 1995. Nous revenons sur les problèmes du risque dans le commerce à longue distance à la fin de ce chapitre.

⁴⁶ C'est-à-dire si chaque firme cherchait à capturer l'ensemble du marché en proposant un prix plus faible que celui pratiqué par les autres firmes. Cette concurrence s'oppose à une concurrence à la Cournot où les différentes firmes choisissent chacune leur offre et laissent le marché fixer le prix.

correspond. Il faut être prêt à confronter ce que l'on sait aux multiples modèles qui existent. Ce travail est difficile ; il ne permet certainement pas une conclusion aussi rapide et élégante que Thomas et Bean l'espéraient⁴⁷.

En l'absence d'un raccourci théorique, il semble sage de prendre la route la plus directe pour mesurer les profits, c'est-à-dire leur examen empirique.

LA RECONSTRUCTION THÉORIQUE DES PROFITS

Une de ces deux méthodes est celle d'Anstey⁴⁸. Elle cherche à calculer le profit dans le secteur de la traite dans son ensemble. Elle consiste à utiliser des sources diverses pour estimer les différents éléments qui intervenaient dans la rentabilité de la traite : ces éléments mis ensemble permettent de calculer le taux de profit pour l'ensemble du secteur.

Anstey utilise la formule suivante :

Taux de profit de la traite =

$$\frac{\text{Revenu du capital dans la traite}}{\text{Tonnage total utilisé dans la traite} \times \text{Frais par tonneau de navire envoyé à la traite}} - 1$$

où :

Revenu du capital dans la traite =

Nombre d'esclaves vendus aux Antilles

× Prix des esclaves aux Antilles × (1 - Frais proportionnels au prix)

+ (Valeur d'un tonneau de navire au retour × Tonnage total utilisé dans la traite)

Pour cela, il lui faut donc estimer six grandeurs :

- le tonnage total des navires utilisés dans la traite (évalué par Anstey à 95 % du tonnage total des navires faisant commerce avec l'Afrique : il juge que 5 % du tonnage appartenait à des navires rapportant directement des marchandises de l'Afrique à l'Angleterre) ;
- les frais fixes par tonneau ;
- le nombre d'esclaves vendus aux Antilles ;
- le prix de vente des esclaves aux Antilles ;
- le pourcentage du prix des esclaves qui payait les frais ; ces frais étaient les commissions versées aux membres de l'équipage et à l'intermédiaire aux Antilles, le prix de la remise des lettres de change encaissées aux Antilles, et divers frais comprenant une partie du salaire de l'équipage. Anstey estime que la plupart des esclaves étaient échangés contre des lettres de change sur deux ans, qu'il convient donc d'escompter à 5 ou 6 % par an suivant la situation internationale ;
- la valeur du tonneau de chaque navire à son retour en Angleterre.

Ces six estimations permettent à Anstey de calculer un profit pour chaque décennie entre 1761 et 1807. Le profit global sur l'ensemble de la période aurait été égal à 9,5 %. Anstey augmenta ce chiffre à 10,2 % en 1976 pour prendre en compte une nouvelle estimation du nombre d'esclaves vendus dans les Antilles⁴⁹. Comme l'affirme Inikori, ce calcul fait l'hypothèse que les navires utilisés pour la traite revenaient à vide des Antilles : mais elle semble justifiée par l'organisation du commerce anglais. En effet,

⁴⁷ Pour avoir une idée de la multiplicité des modèles existants, on pourra se référer à n'importe quel manuel de micro-économie, par exemple Walter Nicholson, 1998, chapitres 19 et 20.

⁴⁸ Roger Anstey, 1975b, 14-20 et 27-31, notamment table 6. Presque la même information est disponible dans Roger Anstey, 1975a, 38-57.

⁴⁹ Roger Anstey, 1976.

les planteurs des Antilles britanniques consignaient leurs produits coloniaux à des *outport merchants*, qui ne pratiquaient pas la traite et transportaient les produits coloniaux entre les Antilles et l'Europe sur leurs propres navires. En conséquence, les navires de traite anglais rentraient sur lest avec des lettres de changes des planteurs demandant aux *outport merchants* de régler les négriers⁵⁰. Cette hypothèse ne pourrait pas s'appliquer à la traite française ni hollandaise⁵¹.

Inikori a aussi émis des doutes sur deux des estimations d'Anstey : le nombre d'esclaves vendus aux Antilles et le prix des esclaves aux Antilles⁵². Darity a calculé l'effet de la prise en compte des critiques d'Inikori sur les estimations d'Anstey⁵³. Il montre qu'une modification du nombre d'esclaves introduits aux Antilles ou du prix des esclaves aux Antilles peut changer du tout au tout l'estimation des profits, les faisant passer à 23 % ou à 16 %. L'effet des deux modifications combinées est de faire monter les profits jusqu'à 30 %. Le rejet par Richardson (Anstey étant décédé avant les années 1980) des estimations de Darity dans un article centré sur un autre problème a conduit une nouvelle fois à un échange de vues sur le sujet⁵⁴. Plus récemment, les nouvelles estimations de Behrendt l'ont conduit à proposer selon cette méthode un taux de profit médian compris entre 7,1 % et 7,5 % de 1783 à 1807⁵⁵.

Il est possible d'évaluer des grandeurs macroéconomiques pour le XVIII^e siècle, même si cela est difficile. Par contre, mêler différentes estimations, venues de différentes sources, est hasardeux : l'estimation finale est très fragile, car elle repose elle-même sur d'autres estimations. L'estimation globale d'Anstey est beaucoup moins robuste que la moins robuste de ses six estimations. Elle repose en effet sur la comparaison de deux valeurs macroéconomiques : les revenus et les coûts ; le calcul du taux de profit se fait par la comparaison de leur différence à la somme de capital investie. Il est difficile d'évaluer la marge d'erreur qui porte sur chacune de ces grandeurs, mais il est difficile de croire qu'elle est inférieure à 5 %. Cette marge d'erreur serait parfaitement acceptable si l'on examinait les grandeurs séparément. Mais la marge d'erreur sur la différence – c'est-à-dire sur les profits – est beaucoup plus importante. Mettons qu'il soit possible d'évaluer la différence à 10 % des coûts. Une sous-estimation des revenus de 5 % conduirait à sous-estimer la différence entre les coûts et les revenus de 5,5 points de pourcentage, soit de 55 %. Symétriquement, une sous-estimation légère des coûts conduirait à une surestimation importante des profits. Dans le pire des cas, des erreurs de 5 % sur les revenus et sur les coûts pourraient conduire à une erreur de 100 % sur les taux de profit. La situation est en fait encore pire, puisque les estimations des coûts comme des revenus sont elles-mêmes des combinaisons d'estimations. Une légère erreur sur les prix, combinée à une légère erreur sur le nombre d'esclaves vendus aux Antilles, combinée à une légère erreur sur la taille des navires envoyés à la traite, combinée à une légère erreur sur le coût des mise-hors, pourrait conduire à une erreur très importante sur le résultat final.

La méthode d'Anstey permet de vérifier que les estimations globales de coûts et d'entrées sont plausibles. Mais elle ne permet pas de mesurer avec sûreté les profits.

⁵⁰ R. B. Sheridan, 1958, p. 254.

⁵¹ Sur la situation hollandaise : Johannes Menne Postma, 1990, p. 171-2. Les autres hypothèses d'Inikori ont été reprises par William Jr. Darity, 1985. Darity affirme dans cet article que cette critique ne conduit pas à une réévaluation importante. Il me semble toutefois qu'il confond le calcul fait par Anstey pour prendre en compte le fait que certains navires à destination de l'Afrique ne pratiquaient pas la traite et le calcul qu'il faudrait faire pour prendre en compte les possibilités de gains commerciaux portant sur les cargaisons de retour. Remarquons d'ailleurs qu'il était possible de gagner comme de perdre sur ces dernières.

⁵² Joseph E. Inikori, 1973, p. 761-762, note 52.

⁵³ William Jr. Darity, 1985, p. 695-702.

⁵⁴ David Richardson, 1987, p. 179 ; William Jr. Darity, 1989 ; David Richardson, 1989.

⁵⁵ Stephen D. Behrendt, 1993, p. 108 et 283-285.

L'EXAMEN DES LIVRES DE COMPTE

Après le rejet des deux méthodes examinées jusqu'à maintenant, il en reste une troisième : l'examen des livres de comptes et des profits des acteurs de la traite. Le débat autour des livres de comptes des acteurs de la traite s'est concentré en Angleterre sur l'utilisation des comptes de William Davenport et de ses partenaires. Parkinson a tout d'abord montré qu'ils étaient exploitables sur le plan des techniques comptables⁵⁶, avant de s'associer à Hyde et Marriner pour une première approche de ce qu'ils nous apprenaient sur les profits de la traite⁵⁷. Richardson et Inikori ont chacun mené dans les années 1970 une étude statistique plus approfondie de ces comptes. Richardson a étudié 64 comptes d'investissements et de retours portant sur 74 voyages de traite. Sa conclusion est que Davenport avait un profit moyen par expédition de 17 %, et un taux de profit annualisé de 8,1 %⁵⁸. Inikori a cherché à rassembler l'ensemble des comptes disponibles : il a pu travailler sur 104 voyages⁵⁹. À propos des 79 expéditions de Davenport, il trouve presque le même profit moyen par expédition que Richardson : 17,9 %. Par contre, il conteste le mode de calcul du profit annualisé par Richardson et le place à 10,2 %. Les autres 25 expéditions qu'Inikori a pu étudier se sont soldées par des profits totaux de 27 %⁶⁰. Anderson et Richardson affirment que ce dernier résultat est fortement influencé par cinq expéditions ayant fait un profit total de 67 % et 48 % de profit annualisé⁶¹. Ce thème est repris dans le « *rejoinder* » et le « *rejoinder rebutted* » qui ont suivi cet article⁶². Récemment, Behrendt a découvert deux comptes supplémentaires d'expéditions qui montrent des profits importants⁶³. En ce qui concerne la France, les recherches de Meyer à partir des comptes de Berthrand de Cœuvre utilisent une méthode similaire. Il estime que son taux de profit annuel était de 6 %⁶⁴. Stein utilise la même méthode pour ses calculs, mais sur un nombre beaucoup plus réduit d'expéditions s'étant déroulées entre 1783 et 1792. Il conclut que les profits de la traite étaient d'approximativement 10 %, dont près de la moitié d'aides gouvernementales⁶⁵.

Il n'y a pas de méthode idéale pour juger des profits de la traite. L'utilisation d'archives privées me semble cependant la plus prometteuse. Je vais examiner plus en détail les difficultés qu'elle pose dans la section suivante.

L'UTILISATION DES COMPTES D'ARMEMENT

LE MANQUE DE SOURCES

Que l'on cherche à étudier le profit rentier ou le profit spéculatif, on se heurte au manque de sources.

La méfiance face aux sources publiques

Comme tous les agents privés, les négociants étaient très discrets sur leurs profits. Se réjouir trop bruyamment d'une bonne fortune, c'était risquer une imposition plus élevée : ils évitaient donc toute publicité. Quand ils dévoilaient les dessous de leur activité, souvent au travers des chambres de commerce,

⁵⁶ B. B. Parkinson, 1951.

⁵⁷ F. E. Hyde, B. B. Parkinson & S. Marriner, 1953.

⁵⁸ David Richardson, 1976 et David Richardson, 1975. Le premier de ces articles est plus complet que le second.

⁵⁹ Joseph E. Inikori, 1973, p. 439-444. Les résultats sont dans Joseph E. Inikori, 1981, p. 767 et *passim*.

⁶⁰ En moyenne pondérée par la taille de l'investissement : Joseph E. Inikori, 1981, p. 773.

⁶¹ B. L. Anderson & David Richardson, 1983, p. 715-718.

⁶² Joseph E. Inikori, 1983 et B. L. Anderson & David Richardson, 1985.

⁶³ Stephen D. Behrendt, 1993, p. 104 et 281-282.

⁶⁴ Jean Meyer, 1969 (1999).

⁶⁵ Robert Louis Stein, 1975.

c'était le plus souvent pour crier misère : les profits qu'ils présentaient au public ne doivent alors être examinés qu'avec méfiance⁶⁶. Les présentations des expéditions préparées pour attirer des capitaux étaient un autre type de document public. Leur défaut était souvent inverse. Pour attirer les capitaux, et notamment pour compenser le risque inhérent à toute expédition maritime, les taux de profits devaient en effet être présentés sous le jour le plus favorable possible. C'est donc le problème inverse qui se pose, mais il est tout aussi important.

La même suspicion pèse sur les comptes d'opérations simulées que l'on trouve dans les manuels de commerçants⁶⁷. De deux choses l'une. Soit ces comptes étaient simplement théoriques et ne servaient par exemple qu'à illustrer un point de comptabilité : dans ce cas, ils n'ont bien sûr aucun intérêt pour notre recherche. Soit ils correspondaient à la démonstration de l'existence de profits, comme un guide touristique démontre l'intérêt pour le voyageur de tel ou tel site, ils prétendent alors à l'objectivité. Mais personne n'achète un guide touristique qui déconseille d'aller dans les lieux qu'il présente. D'ailleurs, personne n'écrit un guide touristique à propos d'un pays qu'il trouve inintéressant. Ainsi, il y a un risque que, soit suite à un biais de sélection, soit parce qu'ils se laissaient emporter par leur sujet, les auteurs de manuels commerçants aient exagéré les profits commerciaux.

Les archives privées

Peut-on leur faire confiance ?

Les documents les plus dignes de confiance étaient donc ceux destinés à rester dans le secret des archives privées. Ils étaient d'autant plus fiables qu'ils faisaient référence à des affaires menées en association entre plusieurs agents, ce qui était le plus souvent le cas. Il était en effet courant que chacune des parties ait des intérêts différents, ce qui assurait que les comptes seraient examinés par l'une ou par l'autre avec un œil critique. Il suffit pour s'en convaincre de consulter, par exemple, la correspondance de la maison Romberg⁶⁸.

Il arrivait pourtant que même ces chiffres soient faux. Le dernier problème est celui de la confiance que l'on peut accorder aux comptabilités du XVIII^e siècle. Ainsi, les comptes de la première société entre les frères Pellet présentent un profit de 42 000 livres. Mais l'examen de la deuxième société – dont le capital est formé par le fonds capital de la première et par les bénéfices réalisés – montre que les profits avaient en fait été de 138 000 livres⁶⁹ ! L'explication de Cavignac est « le souci du secret des affaires » : il arrivait que les marchands désirassent que ni leurs commis ni même leur famille ne fussent au courant de leurs activités. Guillaume Bouteiller, le plus riche négociant de Nantes avant la Révolution, en est un exemple⁷⁰. Dans ce cas cependant, les profits avoués par les marchands dans leurs comptabilités seraient des sous-estimations des profits réels. Cette sous-estimation était cependant difficile lorsque les comptabilités portaient sur des affaires menées entre plusieurs partenaires. Or la plupart des expéditions de traites étaient organisées avec plusieurs investisseurs : donc, lorsque l'on retrouve les comptes privés, je ne crois pas qu'il faille être très inquiet de la mauvaise foi des comptables.

⁶⁶ Voir *infra* les comptes présentés par Jean Tarrade, 1972.

⁶⁷ Voir Franco Angiolini & Daniel Roche, 1995 et J. Hook & Pierre Jeannin, 1989.

⁶⁸ Françoise Thésée, 1972.

⁶⁹ Jean Cavignac, 1967, p. 155.

⁷⁰ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 129.

Sont-elles biaisées ?

Le biais éventuel de l'échantillon dont on dispose est gênant. Thomas et Bean ont affirmé que « comme les comptes d'un marchand aillant fait faillite ont moins de chance d'avoir été préservés, un processus darwinien devrait résulter en un biais en faveur de la préservation des meilleurs voyages⁷¹ ». Cette affirmation est contestable. En cas de faillite, les comptes des armateurs étaient en effet souvent soustraits aux caprices de leurs possesseurs pour être placés dans des archives officielles : les chances qu'ils survivent dans ces dernières étaient plus importantes que les chances qu'ils survivent dans les archives privées. De plus, les expéditions heureuses n'ont pas d'histoire. Par contre, les malheurs et les revers de fortune entraînaient souvent la dissension entre les associés : ils provoquaient donc un accroissement des relations épistolaires et notamment des demandes et des envois de comptes⁷². La reproduction et la dispersion des comptes augmentaient leurs chances de survie. Cela est d'autant plus important que les lettres envoyées étaient archivées par les expéditeurs. C'est peut-être grâce aux problèmes qu'a connus la société dont Dugard était le gérant que nous en savons tant sur elle⁷³. Une autre difficulté, inverse, vient de la tendance que peuvent avoir les succès à attirer le regard sur eux. Cependant, en n'utilisant que des sources privées, on s'assure que la curiosité du public du XVIII^e siècle ne joue pas de rôle dans la sélection de l'échantillon. Quant aux chercheurs des XX^e et XXI^e siècles, la rareté des sources ne leur a probablement pas permis d'être très regardants : ils ont étudié tout ce qui était disponible. Nous ne croyons donc pas que les biais de sélection doivent nous inquiéter⁷⁴.

Existent-elles en grand nombre ?

Assez peu de comptabilités privées ont survécu. Il ne subsiste ainsi que trois comptabilités commerciales pour Nantes dans l'ensemble du XVIII^e siècle : celles de Delaville-Deguer⁷⁵, de Berthrand de Cœuvre et de la maison Chaurand frères⁷⁶. Les explications sont diverses. On a affirmé que, au moins à Nantes, la cessation de l'activité d'une maison de commerce entraînait la destruction systématique des livres⁷⁷. Meyer semble douter de cette explication : ces papiers étaient indispensables aux règlements des successions. Une autre explication serait les effets de la Révolution : de peur d'être accusé de « négociantisme », les marchands auraient détruit leurs comptes⁷⁸. Mais là encore Meyer est sceptique. Il évoque la possibilité qu'à cause d'un intérêt tardif pour ces documents, leur conservation soit de piètre qualité. Il était tout simplement possible que la tenue de livres ne soit pas systématique : ce qui n'existait pas n'a pas pu survivre⁷⁹. Enfin, toutes les sources de qualité sur les négociants ne comprennent pas de chiffres. Ainsi, la correspondance de Benoît Lacoube – négociant bordelais – a été retrouvée par hasard chez un antiquaire. Mais rien ne nous y permet de calculer des taux de profit⁸⁰. C'est aussi le cas pour des Foaches, négociants

⁷¹ « *Since the records of a bankrupt merchant are less likely to have been preserved, a Darwinian process should give a bias toward the preservation of successful voyages* ».

⁷² Voir, à propos de la correspondance, les exemples donnés par Jocelyne Dloussky, 1990, p. 83.

⁷³ Dale Miquelon, 1978.

⁷⁴ Au pire, il me semble que le principal biais de sélection qui puisse jouer est celui de la multiplication des correspondances en cas d'expéditions malheureuse. Il donnerait lieu à une sous-estimation des profits de la traite.

⁷⁵ Retrouvées, sous un amas de vieux papiers, chez un chiffonnier en 1912. Ces livres avaient apparemment longtemps servi d'herbier : 28 registres in-folio. Voir Dieudonné Rinchon, 1956, p. 21.

⁷⁶ Retrouvée dans un grenier près de Nantes en 1937 : 80 registres in-folio. Voir *Ibid.*, p. 22.

⁷⁷ Stéphane P. de la Nicollière-Tejeiro, 1906 (1978), p. 6, cité par Meyer.

⁷⁸ Hervé du Halgouet, 1941, cité par Meyer.

⁷⁹ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 120-127.

⁸⁰ Joëlle Cornette, 1986.

du Havre⁸¹, ou de Gradis, grand armateur bordelais⁸². Ou encore de Roux, négociant de Marseille sur lequel Carrière a écrit un ouvrage⁸³.

Prenons l'exemple du commerce le mieux connu, la traite. Dans le cas français, il est possible (voir *infra*) de calculer une centaine de profits portant sur environ 150 expéditions (il arrive en effet qu'il ne soit pas possible de différencier les différentes expéditions d'un navire). Dans le cas anglais, 104 expéditions négrières sont documentées. La base de données éditée par Eltis, Behrendt et Richardson recense 8 314 expéditions de traite à partir de la Grande-Bretagne durant le XVIII^e siècle – dont 5 417 durant la seconde moitié du siècle – et 3 262 à partir de la France – dont 2 112 durant la seconde moitié du siècle⁸⁴. Il est donc probable que nous ne connaissons jamais les profits de plus de 1 % à 5 % des expéditions de traite. Ce chiffre n'est pas faible dans l'absolu : de nombreuses études statistiques et de sondages reposent sur des échantillons plus réduits. Cependant, la grande variabilité des profits de la traite pose problème : on est en effet confronté à un problème de *mean blur*⁸⁵ ; l'importance de la variance des observations rend l'intervalle de confiance très large. C'est d'ailleurs le cas même avec les mesures contemporaines de rentabilité. Obtenir une assurance statistique sur les profits est donc très difficile. Ce n'est pas une raison suffisante pour rejeter cette méthode : ce problème se posera pour toute tentative de mesure empirique des profits de la traite. Au moins n'est-on confronté qu'à la variance d'une seule estimation plutôt qu'aux variances combinées de nombreuses estimations comme lorsque l'on travaille à partir des agrégats.

Le manque de sources a un effet négatif sur la qualité de celles que nous allons présenter. Si les sources étaient abondantes, il serait facile de les sélectionner. Ce n'est pas le cas et nous devons souvent nous reporter sur des sources pour le moins douteuses.

Pouvons-nous agréger les chiffres ?

Il existe donc peu de sources. Elles seraient encore plus dures à agréger s'il fallait étudier les profits de chaque branche du commerce extra-européen séparément.

Le commerce extra-européen se faisait au sein de quatre aires d'échange principales. Il s'agissait : du commerce avec les Antilles, de la traite avec l'Afrique, du commerce du Levant et du commerce asiatique⁸⁶. Le commerce des Mers du Sud, qui a fait la fortune de Saint-Malo jusqu'à la paix d'Utrecht, disparut avec la fermeture de l'empire espagnol qui accompagna le retour à la paix : les exportations vers l'Amérique de Sud passèrent à partir de ce moment-là par Cadix. Le Canada n'a jamais connu qu'une place secondaire dans l'activité commerciale française⁸⁷, ce qui rendit moins douloureuse sa cession au traité de Paris en 1763⁸⁸. Le commerce avec les États-Unis, qui devint officiellement possible pendant la guerre d'Indépendance américaine, n'a guère eu le temps de se développer.

Toutes ces aires d'échanges avaient des points de contacts, dont l'existence rend impossible de considérer les profits de chacune hors des profits des autres. Le principal de ces liens venait de ce que la traite était indispensable pour nourrir à la fois l'économie antillaise et le commerce avec celle-ci, au-delà même des

⁸¹ Maurice Bégouen-Demeaux, 1948-1958.

⁸² Jean de Maupassant, 1917. Quoique dans ce cas, Butel nous fournisse quelques taux de profit.

⁸³ Charles Carrière & Michel Goury, 1990.

⁸⁴ David Eltis, Stephen D. Behrendt & David Richardson, 1999.

⁸⁵ David G. Luenberger, 1998, p. 214-5. Il l'applique au calcul contemporain des rendements des actions sur des marchés ou des secteurs spécifiques.

⁸⁶ Le commerce européen était dans une certaine mesure le prolongement du commerce extra-européen par le biais des réexportations. Nous avons déjà expliqué pourquoi est-ce que nous l'excluons de l'analyse.

⁸⁷ Dale Miquelon, 1988.

⁸⁸ On sait que les Français s'estimaient heureux d'avoir perdu le Canada et la Louisiane plutôt que les Îles à sucre, notamment la Guadeloupe. Voir Pierre Pluchon, 1991, p. 238.

voyages strictement « triangulaires ». La cargaison en esclaves d'un navire de traite représentait en effet plus d'une cargaison de retour : chaque voyage de traite fournissait donc aux marchands européens des créances aux Antilles pour quatre à six voyages en droiture⁸⁹. Les profits de la traite *stricto sensu* ne résument donc pas pertinemment ce qu'elle représentait pour les commerçants français. De même, le commerce des Antilles fournissait une partie du café vendu au Levant⁹⁰. Le commerce européen fournissait une partie des marchandises de traites pour l'Afrique. Le commerce avec l'Amérique espagnole fournissait des métaux précieux pour le commerce avec les Indes Orientales. Donc, même si c'était de manière plus ou moins fondamentale, toutes les aires de commerces étaient rendues complémentaires par la complexité des flux des produits.

De plus, et cela est peut-être plus décisif, le commerce extra-européen n'était pas une activité de spécialistes. Prenons l'exemple de la traite. Les navires de traite, contrairement à ce qui se passait en Grande-Bretagne, étaient utilisés à la fois pour le transport d'esclaves et pour le transport de marchandises coloniales des Antilles. À Bordeaux, la traite représentait moins de 10 % de l'activité des armateurs qui s'y livraient⁹¹. À Saint-Malo, les armateurs pratiquaient à la fois la traite et les autres formes du commerce extra-européen. Ainsi, le négrier le plus important, Meslé de Grandclos, était à l'origine de 35 voyages de traite et de 30 voyages en droiture sur un total de 166 voyages⁹². Lespagnol et Butel remarquent aussi que les négociants ne se spécialisaient pas dans une branche particulière⁹³. Ce n'était pas non plus le cas des investisseurs. Par exemple, la famille Espivent de La Villeboisnet à Nantes a investi dans 90 expéditions entre 1764 et 1791 : 11 expéditions de course, 28 expéditions de traite, 23 expéditions de commerce en droiture, 18 expéditions de pêche et 10 autres expéditions diverses comprenant 2 expéditions vers l'Océan Indien⁹⁴.

En conséquence, les armateurs et les investisseurs étaient impliqués dans toute une gamme de commerces extra-européens. Tous ces commerces étaient en compétition pour les mêmes actifs : navires, marins, biens nécessaires à la mise-hors, connaissances commerciales et réseaux commerciaux, sans qu'aucun de ces commerces ne soit des compléments obligatoire au niveau de l'investisseur individuel⁹⁵. Tous ces investissements devaient donc être aussi profitables les uns que les autres : si cela n'avait pas été le cas, les investisseurs auraient opéré un arbitrage et consacré toutes leurs ressources à un investissement particulier.

DE NOMBREUX ACTEURS, DEUX FORMES DE PROFIT

Le profit désigne exclusivement la rémunération du capital. Pour son calcul, la rémunération du travail doit donc être considérée comme un coût et non comme un revenu. Ce n'est qu'en utilisant cette définition qu'on peut comparer le taux de profit des expéditions de traite aux taux de profits liés à des investissements alternatifs, comme les rentes privées ou les *consols*. Tout le monde s'accorde à exclure des profits les rémunérations du capitaine et des autres membres de l'équipage. Cependant, il ne faut pas négliger la nécessité de rémunérer le gestionnaire de l'expédition : l'armateur lui-même.

⁸⁹ Jean Tarrade, 1972, p. 113-115 ; Éric Saugera, 1995, p. 237-238.

⁹⁰ Louis Meignen, 1976.

⁹¹ Éric Saugera, 1995, p. 230.

⁹² Alain Roman, 2001, p. 57-67.

⁹³ André Lespagnol, 1997b, p. 127 ; Paul Butel, 1974, p. 9-10.

⁹⁴ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 72.

⁹⁵ Ces investissements étaient complémentaires au niveau macro-économique. Toutefois, au niveau microéconomique, une spécialisation aurait été possible. D'ailleurs, on observe bien que le « mixte » d'activité varie entre les investisseurs et les ports. Mais on n'observe pas de spécialisation complète (de « solution en coin »).

Les revenus des entrepreneurs et gestionnaires qu'étaient les armateurs et ceux des autres associés ne se confondaient pas. Il est probable que les gestionnaires cherchaient à organiser les expéditions de manière à ne donner aux capitalistes que le strict nécessaire pour assurer leur participation et à avantager l'armateur ou de tel intermédiaire travaillant à la commission. Autant dire que les capitalistes avaient moins de chance de profiter des « superprofits » éventuels que les entrepreneurs.

Dans une certaine mesure, cette différence entre le « vrai profit », rémunération du capital, et le « profit de l'entrepreneur », rémunération du capital et du travail, est similaire à la distinction qu'opère Grenier⁹⁶, entre le profit « rentier » et le profit « spéculatif ». Le profit rentier pouvait être acquis par toute personne disposant de capitaux, sans qu'elle ait besoin de faire appel à ses talents particuliers ou qu'elle ait besoin de prendre des risques importants. C'est le profit auquel tout investisseur peut s'attendre quand il se mêle d'opérations commerciales. Il est bien comparable aux taux de rémunération des autres investissements « passifs » dans l'économie. Par contre, le profit spéculatif dépendait des conditions spécifiques de chaque échange, et rémunérait à la fois le capital monétaire et financier, les risques supplémentaires pris par les commerçants et leurs investissements en capital spécifique, comme la mobilisation de leurs réseaux de correspondants, ou l'utilisation de leur information privée sur l'état du marché ou la confiance qu'il est possible d'accorder à tel ou tel agent : ce que l'on peut considérer comme étant une rémunération du capital humain qui se réalisait dans le travail.

Ainsi, une partie de la rémunération de l'armateur sert non seulement à le compenser pour son travail, comme nous venons de le voir, mais aussi à le compenser pour les frais liés au fonctionnement général de son comptoir : sa correspondance ; le temps passé à superviser l'armement et le désarmement du navire ; la tenue des comptes ; l'achat des cargaisons et des provisions et les autres tâches indispensables à la réalisation de l'expédition. Lorsque l'on étudie un compte d'expédition, il est donc important de savoir si les frais et la rémunération du travail de l'armateur y sont présents de manière explicite. Si ce n'est pas le cas, il convient de faire des hypothèses sur sa rémunération et de la considérer comme un coût qui obère les revenus revenant simplement au capital (voir p. 236).

Comme souvent, le problème se pose différemment pour la France et pour l'Angleterre. En Angleterre, d'après Richardson, « Ils [c'est-à-dire les armateurs] ne recevaient certainement aucun privilège ni aucune commission⁹⁷ ». Il suggère que l'avantage qu'ils en tiraient était simplement de pouvoir attirer des capitalistes passifs (« *sleeping partners* ») de manière à pouvoir disperser leurs propres risques⁹⁸. Ce système de rémunération du travail mériterait d'être étudié plus précisément.

En France au contraire, la rémunération du travail de l'armateur était explicite. Elle se présentait sous forme de commissions. Il touchait un pourcentage de toutes les activités qui se retrouvaient dans les comptes. Nous reviendrons sur les rémunérations des armateurs à la fin de notre examen des profits. Lorsque le document dont on dispose est le compte personnel d'un armateur – plutôt que le compte d'un associé – ne pas prendre en compte la rémunération de son travail conduit à surestimer la rémunération du capital, et donc les profits. Cette prise en compte de la rémunération du travail est difficile : cela incite à n'utiliser qu'avec prudence la méthode qui consisterait à déterminer les frais de l'armateur pour trouver – par défaut – la rémunération du capital. Le mieux est peut-être de n'utiliser que les comptes des « investisseurs passifs », appelés aussi les « capitalistes », pour lesquels cette difficulté ne se pose pas.

⁹⁶ Jean-Yves Grenier, 1996, p. 99-104.

⁹⁷ « They [c'est-à-dire les *ship's husbands, pursers* ou *agents*] certainly received no special privileges or commissions ».

⁹⁸ David Richardson, 1976, p. 68.

DIFFICULTÉS TECHNIQUES DE L'ANALYSE

Les expéditions extra-européennes comprennent des opérations commerciales sur plusieurs continents. Les comptes privés sont organisés autour d'expéditions : il n'est pas possible de différencier les profits faits, par exemple, sur la vente des esclaves de ceux faits sur les marchandises coloniales rapportées par le navire. Il faut donc traiter chaque expédition comme une unité⁹⁹.

L'investissement et les revenus nets d'une expédition maritime¹⁰⁰

Pour calculer les profits, il faut recenser ce qui formait les coûts et les revenus des expéditions maritimes.

Comptabilités

La comptabilité propre à chaque navire était tenue par son armateur, en métropole, à l'aide éventuellement des renseignements fournis par le capitaine ou le subrécargue¹⁰¹. Le livre spécifique à cette comptabilité au sein des livres de l'armateur est celui des « armements et désarmements », ouvert pour chaque voyage.

À partir de ce livre, l'armateur produisait deux synthèses qui étaient envoyées à chaque intéressé avant le départ et après l'arrivée du navire. Le document produit avant le départ porte souvent le titre de « compte d'achat, armement et entière mise-hors du navire Untel » : il reprend les frais et les entrées – paiement des passagers, d'une partie du fret... – qui permettaient au navire d'être affrété. Le document final, produit après l'arrivée, était un « compte de désarmement et retours », qui reprenait pour lui le produit des ventes et les frais de désarmement du navire. C'est à partir de ces documents que nous pouvons examiner le plus souvent la rentabilité d'une expédition.

Une première méthode serait de calculer tout simplement l'ensemble des coûts et des revenus liés à une expédition. Cette méthode est trompeuse : elle ne prend en effet pas du tout en compte le temps. Or celui-ci joue un rôle central dans la détermination de ce que sont les profits. Pour prendre en compte le temps, une première précaution est de comparer l'investissement à l'origine de l'expédition – ce qui ne comprend pas les frais d'escales et de désarmement – et l'ensemble des revenus nets, c'est-à-dire défalqués des frais d'escales et de désarmement. Cette pratique n'est, par exemple, pas respectée par Behrendt dans son calcul des profits du *Hannah*¹⁰². Il ajoute les frais de désarmement et le prix d'achat du sucre aux Antilles – soit 3 600 livres sterling (£) – à la somme de la mise-hors (6 789 £). Puis il compare ce total de 10 389 £ avec des retours de 14 384 £ pour conclure à un taux de profit de 40,4 %. Mais les frais de désarmement n'ont en fait jamais été déboursés, puisqu'ils ont été payés immédiatement par les retours. Le capital immobilisé depuis le début de l'expédition n'a été que de 6 789 £, qu'il faut comparer avec des retours nets de 10 784 £ pour conclure à un taux de profit de 58,8 %.

Cette opération ne pose pas de problème important de disponibilité des données. Mais elle ne répond pas à toutes les questions que l'on se pose sur le profit.

⁹⁹ Richardson fait explicitement ce choix : *ibid.*, p. 73. Il est différent de celui d'Anstey.

¹⁰⁰ Sur ce sujet, voir par exemple Jean Meyer, 1969 (1999), p. 143-165, Jean Tarrade, 1972, p. 115-136 ou Éric Saugera, 1995, p. 238-246.

¹⁰¹ C'est-à-dire l'agent qui représentait les intérêts de l'armateur à bord et notamment gérait la cargaison. Son rôle était souvent tenu par le capitaine.

¹⁰² Stephen D. Behrendt, 1993, p. 281.

L'investissement

Une expédition maritime coûtait de l'argent dès avant son départ. La principale source de dépenses pour les intéressés était la « mise-hors tout », appelée le plus souvent la mise-hors. Celle-ci comprenait à la fois : l'achat ou la construction du navire ; les frais d'armements indispensables pour permettre au bâtiment de prendre la mer – la fourniture par exemple en cordages et en voiles ou les réparations ; l'achat des vivres – avitaillement – ; le paiement des avances de gages aux membres de l'équipage – deux ou trois mois – ; la commission de l'armateur – 2 ou 3 % – ; et les frais divers : frais d'Amirauté, de gardiennage, de pilotage... Elle comprenait souvent aussi le prix de la cargaison. Les primes d'assurance, par contre, n'en faisaient jamais partie : elles n'étaient payées qu'au moment du désarmement.

D'après Meyer, et pour les négriers, la répartition des frais de mise-hors était en moyenne la suivante : les frais d'armement – y compris la fourniture du navire – formaient de 20 à 30 % du total, l'avitaillement 7 à 10 %, les avances 1 à 2 %, et la formation de la cargaison de 55 à 60 %. La commission était en sus. Ainsi, le prix du capital fixe – même si on y inclut généreusement l'ensemble des frais d'armement – n'était que d'un cinquième à un tiers du coût total. Ce capital, sous la forme d'un navire, se dépréciait d'ailleurs tellement vite dans les climats extra-européens qu'il mérite à peine l'appellation de capital fixe¹⁰³.

Les retours nets

Pour calculer les retours nets, il faut connaître les retours de l'expédition et les frais qui grèvent ces retours.

Les revenus consistaient dans le rapatriement des sommes éventuellement gagnées sur les marchés lointains, soit sous forme d'espèces, soit sous différentes sortes de créances, soit – le plus souvent – sous forme de marchandises sur lesquelles il pouvait encore y avoir une plus-value. On pourrait distinguer les revenus de chaque branche du voyage. Mais cette distinction serait artificielle : d'abord parce que les revenus des marchandises de la métropole vendues aux Antilles – par exemple – étaient le plus souvent immédiatement réinvestis sous forme de marchandises coloniales. Ensuite, parce que ce qui importait à l'armateur comme au capitaliste, c'était de pouvoir comparer ce qu'il avait engagé à ce qu'il avait pu rapatrier : l'opération commerciale formait donc pour eux un tout.

Pendant le voyage et au retour, d'autres frais venaient s'ajouter à ceux de la mise-hors. Une partie des cargaisons souffrait durant le voyage. Le sucre, notamment, était sujet au « coulage » : il perdait jusqu'à 18 % de son poids. Sur la cargaison pesait aussi des frais de magasinage, de pesage, de roulage et parfois la commission du consignataire aux Îles – de 2 à 5 % d'après Tarrade –, ainsi que les droits de sortie aux Îles et les droits royaux ou locaux pour l'entrée en métropole (comme les taxes du Domaine d'Occident)¹⁰⁴. Il fallait payer le solde des gages de l'équipage et assurer les frais de séjour aux Îles. Il fallait aussi payer les assurances. Ces frais n'étaient pas du même ordre de grandeur que la mise-hors : il ne faut cependant pas les négliger.

L'intégration des assurances pose une difficulté. Il arrivait en effet que chaque associé assure individuellement sa part dans l'expédition plutôt que de laisser ce soin à l'armateur – en France – ou au *ship's husband*, *purser* ou *agent* – en Angleterre. Quand c'était le cas, les primes d'assurance n'apparaissaient pas dans les comptes distribués aux associés : elles ne nous sont donc pas parvenues. Ce

¹⁰³ On vérifie notamment que, contrairement à la situation actuelle, le navire vaut beaucoup moins que la cargaison.

¹⁰⁴ Voir Jean Tarrade, 1972, p. 138.

problème s'est notamment posé à Richardson dans son exploitation des comptes de Davenport¹⁰⁵ : il a dû recourir à des hypothèses pour le taux des primes. Le problème est mentionné par Meyer¹⁰⁶ : il n'a pas à le résoudre, puisque les comptes de Berthrand de Cœuvre sont les comptes d'un associé plutôt que ceux d'un armateur. Même lorsque les primes exactes versées pour une expédition sont inconnues, les taux des assurances étaient assez similaires entre les différentes expéditions : s'appuyer sur une hypothèse pour les calculer est donc possible. Il faut toutefois prendre garde au fait que les primes d'assurances étaient souvent réglées après les expéditions¹⁰⁷ : il convient dans ce cas-là non pas de les ajouter à l'investissement, mais de les défalquer des retours.

Le capital fixe

Une difficulté plus importante porte sur le traitement du capital fixe de l'expédition : le navire. Il faut en effet l'intégrer dans le coût de l'expédition et, dûment amorti, dans les revenus de l'expédition. La prise en compte de ce capital dans les comptes d'expédition semble souvent incongrue. Meyer remarque par exemple que si le prix du navire – et de son radoub – est toujours compris dans le compte « d'achat, d'armement et entière mise-hors », il ne se présente pas toujours dans le compte de « désarmement et retours ». En conséquence, d'après Meyer, l'armateur trompait les autres partenaires, car il ne leur reversait pas la valeur du navire mais « l'amortissait » dès le premier voyage. Il lui semble même que les armateurs recommençaient parfois le subterfuge à chaque nouveau voyage du même navire¹⁰⁸. Ce point a été éclairé par un historien de la comptabilité, spécifiquement dans les cas étudiés par Meyer¹⁰⁹. En fait, il n'y avait pas tromperie, car le compte de désarmement ne clôturait pas la société formée par les partenaires – c'est-à-dire l'investissement dont on cherche à calculer le rendement. Sauf si le navire avait été vendu pendant l'opération – par exemple aux Antilles – il restait la propriété des intéressés. Dans la mesure où le compte de désarmement et de retours ne comptabilisait que les dépenses et les recettes de la société – et non pas son capital en cas de liquidation¹¹⁰ –, il n'y avait pas de raison comptable d'ajouter sa valeur au compte de désarmement et de retours. Les modifications du partage de la copropriété du navire expliquent pourquoi la valeur du navire était reprise dans les investissements des expéditions suivantes. Dans ce cas, il était en effet d'usage d'une part de créditer tous les anciens copropriétaires de leurs parts dans l'ancienne copropriété dans un document comptable distinct du compte de désarmement ; et d'autre part de débiter tous les nouveaux copropriétaires – qui étaient éventuellement les mêmes – de leurs nouvelles parts dans la nouvelle copropriété dans le compte d'armement. Tout cela a pour conséquence que si l'on connaît souvent la valeur du capital fixe investi dans une expédition, on connaît rarement la valeur amortie du capital fixe après l'expédition.

Lorsque la valeur du navire n'est pas incluse dans les comptes de désarmement, il existe trois solutions pour prendre en compte l'évolution de la valeur du capital fixe. La première consiste à retrouver la valeur du navire dans les comptes d'armement de son voyage suivant. Cependant, il arrive souvent que les comptes ne précisent pas cette valeur. C'est le cas dans les comptes de Berthrand de Cœuvre : ils indiquent

¹⁰⁵ David Richardson, 1976, p. 71.

¹⁰⁶ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 148-149.

¹⁰⁷ Cela apparaît pour la plupart des expéditions de Solier : Louis Dermigny, 1960, t. 2, p. 13, 42, 117 *et passim*. Il ne s'agissait toutefois pas d'expéditions négrières. D'après Ducoin, c'était la pratique la plus courante, sauf pour les assureurs marseillais : Jacques Ducoin, 1993, t. 1, p. 166.

¹⁰⁸ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 154-155.

¹⁰⁹ Toute l'analyse qui suit est tirée de Yannick Lemarchand, 1995.

¹¹⁰ La même conclusion ressort de la discussion faite par Miquelon à propos des comptes de Dugard : Dale Miquelon, 1978, p. 199-201.

simplement les entrées et les sorties de capitaux. La deuxième solution consiste à traiter l'ensemble des différents voyages d'un navire comme un investissement unique plutôt que de chercher à distinguer les profits des expéditions individuelles. Malheureusement, les comptes des expéditions successives ne sont pas toujours disponibles. En leur absence, on est réduit à une troisième solution : faire des hypothèses à propos de la dépréciation du capital. C'est ainsi que Richardson a traité les comptes de Davenport¹¹¹. Lorsque la valeur du navire n'est pas incluse dans les comptes d'armement – comme c'est le cas pour certains des comptes de Davenport – il existe deux solutions. La première, lorsqu'on dispose d'informations sur plusieurs expéditions pour le même navire, est soit de retrouver la valeur du navire dans l'expédition précédente, soit d'agréger les expéditions. Si les renseignements nécessaires à cette opération ne sont pas disponibles, il faut recourir à une deuxième solution, qui consiste à faire des hypothèses. Ainsi Richardson a-t-il considéré que la valeur du navire augmentait les frais d'armement – au sens strict : non compris la cargaison par exemple – de 50 %¹¹².

L'agrégation des expéditions d'un même navire est la solution la plus élégante – même si elle fait perdre des observations. Elle permet de dépasser les problèmes comptables de calcul de l'amortissement en étudiant l'investissement depuis sa réalisation jusqu'à sa liquidation. De plus, même lorsque l'on connaît parfaitement l'évolution du capital fixe, il n'est pas possible de traiter de la même façon un capital immobilisé dans un navire et une recette immédiate. Le taux de profit hypothétique de chacune des expéditions individuelles est une construction artificielle : elle fait « comme si » le navire avait dû être acheté en début d'expédition et revendu en fin d'expédition. Le taux de profit issu de l'examen des comptes d'armement d'un navire à partir de son premier voyage jusqu'à sa vente, sa mise au rebut, ou bien – pour un copropriétaire particulier – la cession de ses parts, correspond de manière plus claire à un investissement réel. Les comptes de Berthrand de Cœuvre permettent d'agréger ainsi les expéditions successives : ce n'est malheureusement pas souvent le cas.

La prise en compte du temps

Supposons les difficultés précédentes résolues : c'est-à-dire qu'il soit possible de calculer l'ensemble de l'investissement et des rentrées nettes attribuables exclusivement au capital. La comparaison entre ces deux données forme le taux de profit total de l'expédition. Mais il convient encore de prendre en compte le rôle de la chronologie des rentrées. Celles-ci s'étaient souvent sur de nombreuses années. Il y avait à cela une raison technique. La cargaison d'esclaves que pouvait contenir un navire avait bien plus de valeur que la cargaison qu'il pouvait contenir en produits coloniaux¹¹³. Le produit de la vente des esclaves aux Antilles ne pouvait pas être rapatrié en denrées par le navire négrier lui-même dans son voyage de retour : il fallait acheter des créances sur les Antilles ou sur la métropole. La longueur des rentrées dépendait donc de l'organisation commerciale des rapports entre la métropole et les Antilles.

La situation française durant tout le siècle ressembla à la situation anglaise avant 1750 : les marchands de la métropole dominaient les colons et se réservaient le profit éventuel sur le commerce de denrées coloniales. En conséquence, les rentrées de leurs expéditions de traite se faisaient en grande partie en marchandises coloniales. Dans les Antilles françaises, surtout dans la deuxième moitié du siècle, les colons

¹¹¹ David Richardson, 1976, p. 70-71.

¹¹² *Ibid.*, p. 70.

¹¹³ La différence était d'un à quatre ou à six : Jean Tarrade, 1972, p. 113-115 et Éric Saugera, 1995, p. 237-238.

étaient d'exceptionnels mauvais payeurs¹¹⁴ : il était donc difficile de rapatrier les profits dont on disposait aux Antilles. Le problème était d'ailleurs similaire pour les expéditions en droiture. Le vaisseau *Le Monarque* avait fait des voyages aux Antilles entre 1733 et 1739 : les dernières rentrées liées à ces expéditions ont été effectuées en... 1792¹¹⁵ ! Après 1750, dans les Antilles anglaises, le rapport de force changea à l'avantage des colons. Ils prirent le contrôle du commerce des denrées coloniales, privant donc les négriers de marchandises de retour. En conséquence, les retours des expéditions de traite se firent en grande partie sous la forme de lettres de change auprès des agents des colons en Angleterre¹¹⁶.

Le problème qui se pose est cependant conceptuellement le même dans le cas français et dans le cas anglais : comment calculer des taux de profits en prenant en compte la chronologie complexe des entrées ? Il existe des situations très simples. Si un investissement de 100 fournit 105 l'année prochaine, sa rentabilité est clairement de 5 %. À l'autre extrême, si un investissement de 100 fournit éternellement un revenu annuel de 5, sa rentabilité est aussi de 5 % : il s'agit alors tout simplement d'une rente perpétuelle.

Que penser, par contre, d'un investissement 100 qui me fournit 60 la première année et 50 la deuxième ? La méthode de Meyer est de souligner que le profit global est de 10 %, ce qui fait un profit annuel de 5 %, puisque les rentrées s'opèrent sur deux ans. Cette méthode est manifestement fautive, puisqu'elle conduirait à affirmer qu'un autre investissement produisant 100 puis 10, ou encore un troisième produisant 10, puis 100, auraient la même rentabilité. De plus elle ne prend pas en compte le fait que les profits « virtuels » de la première année ont été réinvestis pour obtenir le profit de la deuxième année. Or, comme le souligne d'ailleurs Meyer, la récupération rapide du capital est très importante et permet d'investir dans de nouvelles affaires, qui elles-mêmes fournissent des intérêts, etc. Il arrive donc que le même capital soit en train de « travailler » sur plusieurs navires en même temps, dont les paiements se chevauchent. Meyer admet d'ailleurs que « pareil calcul n'a guère de sens », et il cherche à améliorer sa méthode en se bornant au bénéfice « utile » de manière à ne pas allonger de manière absurde le phénomène de queue. Cependant, une fois qu'il a lui-même raccourci la période qu'il étudie pour chaque investissement, il néglige le réinvestissement des profits. Cette méthode engendre sa conclusion, reprise partout, et pourtant bien peu rigoureuse : [à propos de 19 expéditions négrières de Chaurand entre 1786 et 1791] « Les répartitions¹¹⁷ sont chiffrées, tous frais déduits, à 3 024 687 livres ; et le bénéfice a atteint un total, considérable, de 1 177 536 livres (63 %). On ne peut évidemment se contenter de ces chiffres. Même en supposant que les bénéfices aient été récupérés en moins de 10 ans, l'intérêt annuel réel tombe à 6 %¹¹⁸ ».

Prenons un exemple tiré des comptes de Berthrand de Cœurve. Soit le négrier *le Saint-René*¹¹⁹. Bertrand fils y avait investi 1 929 livres en 1764. Les rentrées furent de 980 livres en 1766, 287 livres en 1767, 1 000 livres en 1768, 100 livres en 1770, 105 livres en 1773 et 84 livres en 1775. La méthode de Meyer, comme nous l'avons présentée en introduction, est de remarquer que le profit global est de 32,5 % sur 11 ans, ce qui fait un profit annuel de 3 %. Cette méthode est insuffisante, puisqu'elle ne prend pas en compte la répartition dans le temps des retours. Meyer s'en rend d'ailleurs compte et cherche à améliorer

¹¹⁴ Cela est reconnu depuis longtemps : Maurice Satineau, 1928, p. 184-186. Cette attitude était renforcée par le fait que leur propriété aux colonies était légalement insaisissable : Françoise Thésée, 1972, p. 209.

¹¹⁵ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 215.

¹¹⁶ Voir Immanuel Wallerstein, 1980, p. 167-171, pour une discussion des différents systèmes. Le système anglais est décrit en détail dans R. B. Sheridan, 1958.

¹¹⁷ C'est-à-dire les bénéfices distribués aux copropriétaires.

¹¹⁸ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 231.

¹¹⁹ *Ibid.*, p. 222, 400 et 427.

sa méthode en se bornant au bénéfice « utile » de manière à ne pas allonger de manière absurde le nombre d'années par lequel il divise le taux de profit total¹²⁰.

La méthode de Richardson prend en compte le temps d'une manière plus subtile : il calcule en effet la valeur actualisée¹²¹ des investissements et des retours¹²². Il a besoin pour cela de faire des hypothèses sur les taux d'intérêt : celles-ci ont d'ailleurs été contestées, notamment en ce qui concerne le taux utilisé pour actualiser la valeur des marchandises achetées à crédit¹²³. Puis il compare la valeur actualisée des investissements et celle des retours et affirme que la différence correspond à un taux de profit. Supposons que 5 % est le taux d'intérêt « normal » qu'il convient d'utiliser pour actualiser les différents flux d'investissement et de retour. Le négrier *le Saint-René* est alors associé à un taux de profit de 11,5 %. Cependant, cette méthode n'est pas justifiée non plus. Pour s'en convaincre, il suffit d'examiner une rente perpétuelle à 5 %. Par définition, on s'accordera à dire que le profit qui y est attaché est de 5 %. Mais la valeur actualisée de la rente – si l'on choisit pour l'actualisation un taux de 5 % – est de 0, ce qui conduit donc à conclure selon la méthode de Richardson que le taux de profit annuel de la rente est de 0 %. Cette méthode permet de juger qualitativement si un investissement est rentable ou non. En effet, si la valeur actualisée de l'investissement est négative, on sait que son taux de rendement est inférieur au taux d'intérêt de référence. Symétriquement, si elle est positive, on sait que son taux de rendement est supérieur au taux d'intérêt de référence. Mais cette méthode ne permet pas de déterminer le taux de profit d'un investissement¹²⁴.

Il faut trouver une méthode pour calculer la rentabilité des investissements. Bien entendu, cette méthode existe et est familière aux économistes. Elle repose sur le calcul du « taux de rentabilité interne ». Elle consiste à déterminer le taux d'intérêt qui, utilisé pour actualiser les rentrées d'un investissement, les égalise avec la somme engagée. Pour l'illustrer, prenons quelques exemples abstraits.

Il est tout d'abord facile de vérifier qu'un investissement de 100 fournissant 105 à la période suivante ou 5 à toutes les périodes futures est d'un rendement 5 % :

$$\frac{105}{(1+0,05)} = 100$$

$$\frac{5}{(1+0,05)} + \frac{5}{(1+0,05)^2} + \frac{5}{(1+0,05)^3} + \frac{5}{(1+0,05)^4} + \frac{5}{(1+0,05)^5} \dots = 100$$

La même méthode peut s'appliquer aux autres investissements évoqués. Un investissement de 100 fournissant 60 puis 50 a en fait une rentabilité de 6,8 %. Un investissement fournissant 100, puis 10 a une rentabilité approximative de 9,15 %. Enfin, un investissement de 100 fournissant 10, puis 100 a une rentabilité approximative de 5,1 %. En effet :

¹²⁰ *Ibid.*, p. 222, 400 et 427.

¹²¹ La valeur actualisée d'un retour est par exemple égale à la valeur divisée par la somme du taux d'intérêt de référence plus 1 mis à la puissance du nombre d'années – s'il s'agit d'un taux d'intérêt annuel – qui se sont écoulées entre l'année de référence – le plus souvent, l'année de l'investissement – et l'année où se fait effectivement le retour.

¹²² David Richardson, 1976, p. 71-74.

¹²³ Joseph E. Inikori, 1981, p. 767.

¹²⁴ À part par tâtonnement : cela revient alors à calculer le taux de rendement interne.

$$\begin{aligned}\frac{50}{(1+0,068)} + \frac{60}{(1+0,068)^2} &\cong 100 \\ \frac{100}{(1+0,0915)} + \frac{10}{(1+0,0915)^2} &\cong 100 \\ \frac{10}{(1+0,051)} + \frac{100}{(1+0,051)^2} &\cong 100\end{aligned}$$

Trouver la rentabilité d'un investissement implique donc de résoudre une équation d'un nombre de degré égal au nombre d'années pendant lesquelles des rentrées sont constatées. L'opération ne présente pas de difficulté quand ce nombre est égal à deux, ou même trois. Mais au-delà, il faut recourir à des processus de tâtonnement qui demandent des capacités de calcul qui n'étaient pas à la disposition de Meyer dans les années 1960. Ces processus sont facilement menés aujourd'hui grâce à un micro-ordinateur.

Prenons maintenant un exemple réel. Pour le simplifier, nous allons affecter chaque rentrée ou sortie à son année civile, sans se soucier de sa date exacte. Dans le cas du *Saint-René*, présenté plus haut, on peut déterminer que le taux de rentabilité interne a été de 8,4 %. En effet :

$$\begin{aligned}\frac{980}{(1+0,084)^2} + \frac{287}{(1+0,084)^3} + \frac{1000}{(1+0,084)^4} + \frac{100}{(1+0,084)^6} \\ + \frac{105}{(1+0,084)^9} + \frac{84}{(1+0,084)^{11}} &\cong 1929\end{aligned}$$

Il reste cependant une difficulté. Quand un navire qui a fait plusieurs voyages entraîne des retours, il n'est pas fait mention du voyage auquel s'attachent ces retours dans certaines sources. En conséquence, il arrive souvent que nous ayons plusieurs apports en capital – correspondant aux mise-hors des différents voyages – sur différentes années à comparer aux retours. La même méthode peut être utilisée à condition de considérer que l'unité pour laquelle on calcule un taux de profit est le navire et non l'expédition. Pour faire ce calcul, il faut disposer de la chronologie complète des sorties et des entrées de capital. C'est le cas pour les comptes de Berthrand de Cœuvre publiés par Meyer. Il semble que la chronologie complète des sorties et des entrées soit aussi disponible pour les comptes de Davenport ; mais elles n'ont pas été publiées.

LES SOURCES PERMETTANT L'ÉTUDE DU PROFIT COMMERCIAL

Maintenant que les problèmes de méthode sont éclairés, nous pouvons mesurer des profits dans le commerce extra-européen. Cette section présente un catalogue des sources disponibles sur ceux-ci en nous bornant aux sources secondaires. Des sources primaires inexploitées existent peut-être, mais étant donné le long intérêt dans l'historiographie pour la traite et les autres commerces extra-européens, il est probable que la plus grande part en a déjà été découverte. En tant qu'économiste, notre avantage comparatif ne se situe pas dans l'exploitation des archives : nous avons pris la décision de jeter une lumière nouvelle sur les sources publiées plutôt que de rechercher d'autres sources primaires.

Nous distinguons cinq types de sources. Les sources « publiques » regroupent à la fois les renseignements effectivement publics, ceux utilisés lors des débats politiques ou économiques et ceux concernant la Compagnie des Indes de 1725, établissement semi-public à bien des égards. Les comptes aux associés reprennent les gains des capitalistes passifs, par opposition aux gérants, du moins quand il est possible de faire la distinction. Dans certains cas, cela n'est pas possible, soit parce que la distinction n'est pas pertinente, soit parce que les renseignements manquent. Nous avons mis les gains alors mesurés dans la catégorie des comptes d'expéditions. Quand il était possible de calculer les profits spécifiques des gérants, nous les avons regroupés sous l'étiquette des comptes d'armateurs¹²⁵. Finalement, il est parfois possible de suivre les fortunes d'une société commerciale. Les profits que l'on calcule portent alors en partie sur des activités annexes au commerce. Nous avons regroupé ces chiffres sous la houlette des comptes de sociétés.

Cette section est une liste de discussions autour de sources spécifiques. Elle est difficile à lire : nous aurions pu la rejeter en annexe et ne laisser dans le raisonnement que le résumé des chiffres obtenus. Nous ne l'avons pas fait pour deux raisons. Tout d'abord parce qu'elle nous semble une illustration utile des difficultés qui existent pour calculer les taux de rentabilité : elle donne chair aux remarques de la section précédente. Ensuite parce que ses enseignements dépassent ceux d'une liste de profits. La discussion de l'activité des entrepreneurs nous permet de pénétrer dans leur activité. Les faits qualitatifs que nous pourrions y remarquer serviront à sous-tendre les discussions qui suivent.

LES COMPTES OFFICIELS ET PUBLICS

Nous regroupons ici tous les documents qui ne sont pas extraits des comptes privés.

LE CAS DE LA COMPAGNIE DES INDES

La Compagnie des Indes a joui du contrôle exclusif du commerce entre la France et les Indes orientales jusqu'en 1769. C'était un objet à part dans le commerce maritime. Il s'agissait en effet d'une structure para-étatique, disposant de sources de revenu parafiscales – ferme du tabac, domaine d'Occident, monopole sur le café – et dont les finances étaient liées à celles de l'État. Les négociants avaient joué un rôle important dans la Compagnie des Indes de Saint-Malo entre 1717 et 1720. Mais celle-ci avait été remplacée par la Compagnie de Law en 1719. À partir de cette date la Compagnie fut toujours en grande partie une affaire de financiers, et donc de parisiens, plutôt qu'une structure de négociants¹²⁶. Quels que

¹²⁵ Il arrivait que les capitaines ou les subrécargues aient à prendre des décisions de gestion « sur le terrain ». Mais en dernière instance ce sont bien les armateurs qui sont responsables de celles-ci : ils instruisent souvent les capitaines et les subrécargues de leurs intentions. Ce sont aussi les armateurs qui touchent la plus grande partie des commissions.

¹²⁶ Sur la compagnie Malouine et ses spécificités, voir André Lespagnol, 1997b, p. 647-710.

soient ses résultats, ils ne peuvent donc pas être généralisés au reste du secteur maritime. Examinons-les tout de même.

La Compagnie versa au moins jusqu'en 1744 des dividendes fixes sur ses actions de 7, 5 % de leur valeur nominale. L'affaire était d'autant plus lucrative que les actions s'échangeaient le plus souvent en dessous du pair¹²⁷. Mais ces dividendes ne peuvent pas être interprétés comme des profits. Ses profits – calculés simplement comme la différence entre le prix d'achat des biens¹²⁸ dans les Indes et leur revente en Europe – furent l'objet de supputations avantageuses durant le XVIII^e siècle. L'abbé Morellet considérait que les profits bruts de la compagnie avaient été de 96 % entre 1725 et 1736 et de 93 % entre 1736 et 1743¹²⁹. Mais ces chiffres ne prennent pas en compte les frais. En 1744, en pleine crise de liquidité suite au début de la guerre maritime avec la Grande-Bretagne, la Compagnie publia en effet des comptes pour la période 1725 – 1743. Ils laissaient apparaître un profit brut de 126 millions de livres et des frais de 65,4 millions de livres. Les frais représentaient donc 51,7 % du profit apparent de la Compagnie. Il apparaît cependant que ces chiffres ne comprenaient pas les frais d'amortissement du capital : l'entretien de la marine et des comptoirs. Si on prend ces derniers en compte, les frais totaux formaient 82 % du profit brut.

Si on applique ce taux aux chiffres de Morellet, on calcule que le taux de profit réel de 1725 à 1743 – en période de paix, donc – aurait été de 17 % durant la période. Ce taux de profit était pour chaque rotation du capital. Si l'on fixe celle-ci à trois ans, cela donne un taux de rentabilité de 5,37 % : ce chiffre est plausible. Après 1743, la guerre maritime eut un effet dépressif : en prenant en compte l'ensemble des revenus de la Compagnie entre 1725 et 1769, Haudrère estime ses profits annuels à moins de 5 %¹³⁰.

LES PROFITS DU COMMERCE AVEC LES COLONIES VERS LA FIN DE L'EXCLUSIF

Le gouvernement se préoccupa pendant tout le siècle de l'activité des négociants avec les Antilles. À cause du régime de l'Exclusif¹³¹, elle était en effet indispensable pour la survie et la prospérité du premier empire colonial. Les mémoires que le gouvernement utilisa pour faire ses choix de politique économique étaient de qualité inégale.

Nous étudions ici deux rapports, qui donnent tous les deux des comptes d'achat et de revente des denrées coloniales – ils ne concernent donc que le retour des expéditions vers la métropole. Tous les deux avaient été établis pour servir de pièces aux discussions semestrielles pour les droits du Domaine d'Occident entre le gouvernement et les députés du commerce. Ils ont été retrouvés et commentés par Tarrade¹³². Le premier de ces rapports date de 1774 et a été établi par les députés du commerce eux-mêmes. Le second date de 1786 et « accompagne le rapport de mission de Bertrand, envoyé en 1786 par Castries [alors secrétaire d'État à la Marine] enquêter sur ce problème dans les principaux ports du Ponant¹³³ ».

Signalons tout de suite qu'il est trompeur de ne se pencher que sur une seule branche du commerce avec les Antilles : il arrivait souvent en effet que les négociants s'attendent à des pertes pour les retours, mais

¹²⁷ Catherine Manning, 1996, p. 28.

¹²⁸ Comprenant soit les espèces exportées, soit le prix des produits achetés en Europe et vendus aux Indes.

¹²⁹ André Morellet, 1769.

¹³⁰ Philippe Haudrère, 1989.

¹³¹ Celui-ci excluait les étrangers du commerce avec les colonies françaises. Il fut réaménagé à la fin de la période. Pour son histoire, voir Jean Tarrade, 1972.

¹³² *Ibid.*, p. 115-136.

¹³³ Tous nos renseignements sur ces rapports viennent de Tarrade. Ils se trouvent aux Archives Nationales, respectivement en F12 718 et S.O.M. "Tableaux de commerce, 1789". Voir *ibid.*, p. 137.

que celles-ci soient compensées par les gains à l'aller¹³⁴. Présentons tout de même ces chiffres. Nous les avons aménagés pour qu'ils soient plus lisibles – mais il faudrait revenir aux sources pour pouvoir être sûr des calculs. Le total des charges que nous calculons suppose qu'elles sont toutes calculées à partir d'un prix unique, que cela soit celui d'achat aux Îles ou de vente en France.

Le rapport des députés du commerce de 1774

Voici les chiffres proposés par les députés du commerce en 1774 sur les profits en 1773 :

Tableau 13 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1773¹³⁵

Les pourcentages sont par rapport au prix d'achat des denrées aux Antilles

Date	Nature de la cargaison	Port d'origine (Par défaut à Saint-Domingue)	Lieu de vente	Perte de poids	Frais aux Îles	Frais en France	Total des charges et des pertes de poids	Prix d'achat (livres tournois)	Prix de vente (nets des charges)	Bilan
1773	Cacao	Le Cap Français	Bayonne	2 %	7 %	23 %	31 %	673	601	-11 %
1773	Café	Le Cap Français	Bayonne	1 %	14 %	24 %	39 %	823	542	-34 %
1773	Café	Saint-Domingue	Saint-Malo	0 %	15 %	19 %	34 %	14 195	10 769	-24 %
1773	Café	Les Cayes	Dunkerque	10 %	18 %	35 %	63 %	4 812	2 753	-43 %
1773	Cargaisons variées	Martinique	Bayonne	4 %	3 %	18 %	25 %	96 079	96 079	2 %
1773	Cargaisons variées	Le Cap Français	Marseille		13 %	25 %	38 %	216 899	184 357	-15 %
1773	Cargaisons variées	Martinique	Marseille		9 %	21 %	29 %	99 452	81 118	-18 %
1773	Indigo	Saint-Domingue	Saint-Malo	12 %	7 %	8 %	27 %	3 168	2 836	-10 %
1773	Indigo	Les Cayes	Dunkerque	22 %	8 %	14 %	43 %	10 215	9 037	-12 %
1773	Sucre 1 qualité	Le Cap Français	Bayonne	5 %	11 %	17 %	34 %	1 174	1 137	-3 %
1773	Sucre brut	Le Cap Français	Bayonne	17 %	12 %	30 %	59 %	629	454	-28 %
1773	Sucre brut	Saint-Domingue	Saint-Malo	17 %	10 %	28 %	55 %	36 530	28 056	-23 %
1773	Sucre brut	Les Cayes	Dunkerque	23 %	16 %	36 %	75 %	3 828	3 245	-11 %
1773	Sucre commun	Le Cap Français	Bayonne	4 %	12 %	20 %	37 %	988	904	-8 %
1773	Sucre terré	Saint-Domingue	Saint-Malo	7 %	11 %	18 %	36 %	17 802	16 089	-10 %
1773	Sucre tête	Le Cap Français	Bayonne	5 %	14 %	23 %	42 %	810	723	-11 %

Le rapport des députés du commerce de 1774 est manifestement partisan. Son artifice le plus tendancieux – qu'on est tenté de qualifier de ruse grossière – est de ne pas prendre en compte la différence d'un tiers entre la livre tournois utilisée en métropole et la livre coloniale. Cela équivalait à multiplier par 150 % le prix d'achat des marchandises et les frais aux colonies¹³⁶ !

Ainsi les charges présentées par les marchands semblent bien exagérées. Celles de Bertrand sont plus raisonnables. Voici, à titre de comparaison, celles calculées (par rapport au produit brut) sur les comptes Solier que nous présentons plus bas. Ces charges ne prennent pas en compte les pertes de poids. Le haut prix des assurances pour les Antilles correspond à des expéditions de guerre. On voit que malgré cela les charges que révèlent les comptes Solier sont inférieures à celles que présentent ici les marchands.

¹³⁴ Voir les comptes Delaville-Deguern étudiés p. 220.

¹³⁵ Source : Jean Tarrade, 1972, hors-texte entre les pages 138 et 139.

¹³⁶ Rappelons en effet qu'une livre coloniale était l'équivalent de deux tiers d'une livre tournois.

Tableau 14 : Charges dans les comptes Solier¹³⁷

	Assurances (sur la mise-hors)	Frais (sur produit brut)
Antilles	15,00 %	19,32 %
États-Unis	3,09 %	33,10 %
Océan Indien	7,67 %	20,02 %

Il n'y a pas de raison de penser que ce soient là les seuls actes de mauvaise foi des rédacteurs de ce rapport : le choix de ports somme toute secondaires pour le commerce des Antilles – comme Bayonne ou Dunkerque – éveille lui aussi la suspicion. Donc la confiance que nous portons donc à ces chiffres n'est pas très forte.

Le rapport d'un expert indépendant : 1786

Le rapport de 1786 est probablement plus fiable¹³⁸. Bertrand fut nommé par Castries lui-même. Professeur de mathématiques, fonctionnaire dans les bureaux du Contrôle Général, puis au bureau des consulats, il n'appartenait pas au monde du commerce, malgré son dernier poste de consul à Naples. Il est donc possible de penser qu'il est objectif. Durant son enquête de trois mois, ses relations avec les marchands avaient été bonnes, ceux-ci « lui permettant de prendre des notes sur leurs propres livres ». Son rapport est donc de valeur. Voici ses chiffres.

Tableau 15 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1786¹³⁹

Date	Nature de la cargaison	Port d'origine (Par défaut à Saint-Domingue)	Lieu de vente	Perte de poids	Frais aux îles	Frais en France	Total des charges et des pertes de poids	Prix d'achat (livres tournois)	Prix de vente (nets des charges)	Bilan
1786	Café	Saint-Domingue	Le Havre	10 %	8 %	15 %	33 %	18 240	19 841	8 %
1786	Café	Guadeloupe	Le Havre	9 %	4 %	16 %	29 %	571	585	2 %
1786	Coton	Guadeloupe	Le Havre	15 %	1 %	14 %	30 %	484	504	4 %
1786	Coton	Léogane	Le Havre	13 %	13 %	13 %	39 %	33 069	32 200	-3 %
1786	Sucre blanc	Guadeloupe	Le Havre	17 %	3 %	24 %	44 %	372	313	-16 %
1786	Sucres bruts	Saint-Marc	Le Havre	25 %	10 %	31 %	65 %	15 153	12 553	-17 %
1786	Sucres terrés	Le Cap Français	Le Havre	15 %	11 %	19 %	45 %	75 643	67 295	-11 %

Les profits qu'il présente ne sont cependant pas généralisables. Bertrand pensait – comme les marchands, d'ailleurs – qu'ils étaient le reflet d'une crise conjoncturelle. Alors que les marchands en voyaient la cause dans les réformes assouplissant le régime de l'Exclusif après la guerre d'Indépendance d'Amérique, Bertrand identifiait plutôt le mal dans la concurrence accrue causée par la fin de cette guerre et la disparition du marché du « fret du roi » subventionné. Il met en évidence d'autres problèmes plus mineurs et tout aussi conjoncturels. Il signale également que ces pertes sont compensées par la profitabilité grandissante de la traite : son rapport rassure Castries.

En résumé : les chiffres de 1773 sont probablement de mauvaise foi et ceux de 1786, malgré leur qualité, témoignent d'une situation conjoncturelle qui n'est pas généralisable.

MÉMOIRE SUR LE COMMERCE DES INDES

Nous venons de voir un cas où les négociants avaient sous-évalué leurs profits : il arrivait aussi qu'ils les surévaluent. C'est bien entendu le cas lorsqu'ils cherchent, au sein de leur activité privée, à attirer des

¹³⁷ Source : voir *infra*.

¹³⁸ Jean Tarrade, 1972, p. 645-651.

¹³⁹ Source : *ibid.*, hors-texte entre les pages 138 et 139.

capitaux. Mais c'est aussi parfois le cas dans les écrits destinés à nourrir les débats de politique économique.

Ainsi les profits des expéditions vers les Indes que Dermigny a tirés de mémoires du XVIII^e siècle à propos de l'opportunité de la suppression, puis du rétablissement, de la Compagnie des Indes¹⁴⁰.

Tableau 16 : Expéditions marseillaises vers l'Inde d'après les mémoires du temps

Année (de retour ?)	Armateur	Navire	Mise-hors	Pacotilles	Total	Bénéfice déclaré	Bénéfice réel (sans les pacotilles)
1771	Rabaud	Le Conquérant	500 000		500 000	65 %	
1776	Rabaud	La Philippine	984 000		984 000	50 %	
1782	Rabaud	Le Comte-de-Perron	613 700	120 000	733 700	40 %	
1782	Rabaud	Le Victor-Aimé	677 500	130 000	807 500	40 %	
1783	Rabaud	La Constance-Pauline	425 000	120 000	545 000	60 %	
1783	Chauvet	Le Saint-Charles			700 000	50 %	
1784	Solier Martin Salavy	Le Consolateur	887 000	300 000	300 000	55 %	44,62 %
1784	Grenier frères	La Félicité	840 000	160 000	1 000 000	80 %	
1785	Rabaud	La Constance-Pauline	849 000	260 000	1 109 000	80 %	
1785	Rabaud	Le Cormandel	897 000	130 000	1 027 000	60 %	
1785	Rabaud	Le Malabar	846 000	260 000	1 106 000	60 %	
1785	Rabaud	La Philippine	897 000	130 000	1 027 000	60 %	20,80 % (?) ¹⁴¹

Ces profits sont clairement surévalués. Il est d'ailleurs possible, pour deux d'entre eux, de les comparer aux profits tirés des comptes privés pour les mêmes expéditions : ils leur sont supérieurs. L'explication qu'offre Dermigny est que les pourcentages indiqués sont ceux du profit brut. Il propose lui-même un autre chiffre, qui nous semble optimiste par rapport à ses propres chiffres : « le véritable bénéfice se situerait entre 20 et 40 ou 50 %, exceptionnellement 60 %¹⁴² ».

¹⁴⁰ Louis Dermigny, 1960, p. 145-146.

¹⁴¹ Il existe un doute sur ce chiffre.

¹⁴² Louis Dermigny, 1960, p. 147.

MANUEL SUR LE COMMERCE DES INDES ET DE LA CHINE

Nous tirons les profits suivants d'un manuel à destination des négociants, publié par Blancard en 1806¹⁴³. Celui-ci a d'ailleurs été utilisé par Dermigny dans son ouvrage sur les comptes des Solier¹⁴⁴. Comme dans beaucoup d'ouvrages, il donne les taux de profits possibles par denrée¹⁴⁵. Mais il va plus loin car il calcule aussi le profit net sur sept voyages. Ces voyages sont cependant théoriques et ne représentent que des plans d'expéditions.

Tableau 17 : Plans d'expéditions de Blancard

Destination de l'expédition	Longueur du voyage (en mois)	Bénéfice net	Taux de profit annualisé
Moka	19	71,00 %	44,84 %
Malabar	20	47,50 %	28,50 %
Malabar	16	36,50 %	27,38 %
Malabar	16	85,00 %	63,75 %
Coromandel et Bengale	16	60,00 %	45,00 %
Chine	14	40,00 %	34,29 %
Cabotage d'Inde en Inde	33	200,00 %	72,73 %

Il compare ces taux de profit aux 10 % qu'il était possible, à son sens, d'espérer dans le commerce d'Amérique ou celui du Levant. Le crédit que l'on peut donner à ses taux est assez faible, car il ne prend pas en compte les situations circonstanciées de chaque expédition : l'habileté du capitaine, la qualité des intermédiaires, les fortunes de mer, les retards divers, les pertes de marchandises, *etc.*

Ces profits sont au mieux utiles comme des bornes hautes des profits possibles dans le commerce vers l'Orient.

LES COMPTES D'ASSOCIÉS

Les sources « publiques » sont décevantes : cela ne nous a pas encouragé à chercher à toutes les rassembler. Il nous semble plus important de passer du temps sur les sources « privées », et en premier lieu les comptes que les associés à des expéditions commerciales avaient reçus.

LE COMMERCE DE SAINT-MALO AVEC L'AMÉRIQUE

Saint-Malo exportait un grand nombre de bretagnes vers l'Amérique espagnole. Ces exportations se faisaient soit indirectement par le commerce avec Cadix, soit directement par l'envoi « d'emplètes » en consignation sur la flotte à destination de la Nouvelle-Espagne¹⁴⁶, ou sur les galions partant vers la Terre Ferme¹⁴⁷. Les profits qui se faisaient sur la voie directe nous sont mieux connus grâce à la survie des livres de compte de Magon de la Balue¹⁴⁸.

¹⁴³ Pierre Blancard, 1806.

¹⁴⁴ Louis Dermigny, 1960, p. 128, 143-7, *passim*.

¹⁴⁵ Publiés dans *ibid.*, p. 128.

¹⁴⁶ C'est-à-dire le Mexique.

¹⁴⁷ C'est-à-dire l'Amérique espagnole au sud du Mexique.

¹⁴⁸ André Lespagnol, 1997b, p. 490.

Tableau 18 : Résultats des « emplettes » envoyées par Magon de la Balue, 1717 – 1735

Type de voyage	Date d'envoi	Capital Engagé	Taux de profit brut	Durée totale de rotation du capital
Flotte	1717	6 837	51,80 %	22 mois
Flotte	1720	81 125	2,80 %	5 ans 6 mois
Flotte	1723	11 183	-2 %	2 ans 6 mois
Galions	1723	53 210	62,10 %	12 ans 8 mois
Flotte	1725	118 918	11,10 %	6 ans 10 mois
Flotte	1729	10 968	11,50 %	2 ans 10 mois
Galions	1730	86 137	17,60 %	8 ans
Flotte	1732	30 267	30,80 %	11 ans
Flotte	1735	25 367	10,20 %	8 ans
Total	1717 – 1735	424 012	18,91 %	

Nous ne disposons pas, malheureusement, de la chronologie des retours. Il est donc impossible de calculer la rentabilité de ces investissements. *A priori*, les retours devaient être plus rapides que ceux des expéditions négrières de la deuxième moitié du siècle.

EXPÉDITIONS NÉGRIFIÈRES DE SAINT-MALO

Depuis la parution de ma thèse, Roman a publié quelques chiffres de profit sur le commerce extra-européen de cette ville. Il s'agit d'une part de 9 chiffres de profit portant sur 47 expéditions organisées par le père de Chateaubriand entre 1763 et 1778¹⁴⁹, et d'autre part du profit tiré de 10 ans d'investissement dans la traite par un investisseur « passif », Meslé de Grandclos, entre 1763 et 1773¹⁵⁰.

Tableau 19 : Les chiffres de Roman autour de Chateaubriand

Activité	Dates	Nombre de navires armés	Capital investi	Retours estimés	Taux de profit
Pêche à la morue	1759-1779	27	620 000	560 000	-10 %
Antilles et Guyane	1759-1779	7	330 000	430 000	30 %
<i>Amaranthe</i>	1763-1764	1	205 933	202 136	-1,8 %
<i>Saint-René</i>	1768-1769	1	159 067	162 078	1,9 %
<i>Saint-René</i>	1770-1771	1	122 222	251 022	105,4 %
<i>Saint-René</i>	1772-1773	1	131 053	188 465	43,8 %
<i>Roi de-Judas</i>	1774-1776	1	249 023	199 217	-20 %
<i>Jean-Baptiste</i> et ce qui reste à recouvrer ¹⁵¹	1771-1773	1	278 393	200 300	-28 %
Investissements de Gouin	1759-1779	49	93 382	108 870	16,6 %

LES PROFITS DE LA TRAITE DE LA ROCHELLE

La Rochelle était au XVIII^e siècle un acteur secondaire parmi les grands ports français. Ses liens privilégiés avec le Canada ont été un handicap pour son développement quand la Nouvelle-France a été cédée aux Britanniques au traité de Paris. John G. Clark a fait une étude complète du rôle de La Rochelle dans l'économie atlantique au XVIII^e siècle¹⁵². Il est possible de trouver dans son ouvrage des taux de profit, notamment pour des voyages négriers.

¹⁴⁹ Alain Roman, 2001.

¹⁵⁰ *Ibid.*

¹⁵¹ L'investissement est ici l'investissement sur le *Jean-Baptiste*. Les retours sont le fruit de la vente de l'épave et du recouvrement futur des créances à recouvrer. Ce traitement est sûrement un peu abusif. De toutes les manières, nous ne connaissons pas les remboursements des assurances pour le *Jean-Baptiste*. Plutôt que de l'exclure, j'ai préféré l'utiliser ainsi.

¹⁵² John G. Clark, 1981.

Voici le premier groupe de chiffres. Il est tiré d'un ensemble hétéroclite de comptes d'expéditions retrouvés aux archives de la ville de La Rochelle et de Charente-Maritime¹⁵³. Il s'agit donc de profits présentés aux associés.

Tableau 20 : Retours sur certaines expéditions négrières à partir de La Rochelle, 1742 – 1789

Nom du navire	Montant de la mise-hors	Date de départ	Valeur des ventes aux Antilles	Reçu en espèces et lettres de change	Reste dû	À la date du :	Profit des ventes aux Antilles	Profit effectivement retourné	Profit prévu
<i>Saint Louis</i>	130 000	1742	261 236	79 543	201 218	1743	100,95 %	-38,81 %	115,97 %
<i>Henoc</i>	200 518	1748	340 976	115 016	85 244	1751	70,05 %	-42,64 %	-0,13 %
<i>Meulan</i>	240 640	1776	505 155	57 817	294 414	1779	109,92 %	-75,97 %	46,37 %
<i>Belle Pauline</i>	182 111	1783	448 856	86 912	?	?	146,47 %	-52,28 %	?
<i>Aimable Suzanne</i>	180 050	1784	806 710	336 426	115 685	1792	348,05 %	86,85 %	151,10 %
<i>Nouvelle Betsy</i>	177 000	1786	587 996	199 211	262 102	1792	232,20 %	12,55 %	160,63 %
<i>Nouvelle Betsy</i>	300 000	1789	666 217	80 030	466 000	1792	122,07 %	-73,32 %	82,01 %
Total	1 410 319		3 617 146	954 955	1 424 663		156,48 %	-32,29 %	86,67 %

Malheureusement, il s'agit d'expéditions isolées. Il n'est pas possible de savoir comment a été traitée la valeur de chaque navire. De même, les détails manquent sur les retours en marchandises – et les pertes et gains qu'ils ont éventuellement eus à supporter. Finalement, les frais de désarmement ne sont pas décomptés. Il est donc difficile de tirer une conclusion de ces chiffres.

Il est plus facile d'interpréter les chiffres de la rentabilité des investissements de Paul Depont des Granges en tant qu'associé passif dans les voyages affrétés par son père en association avec Jacques Rasteau et Allard Belin¹⁵⁴. La source utilisée est le livre de Depont des Granges.

Tableau 21 : Profits et rentabilités des expéditions de Paul Depont de Granges en 1722

Nom du navire	Date de départ	Investissement	Retours 1722	Retours entre 1723 – 1729	Retours entre 1730 – 1731	Retours entre 1732 – 1733	Somme retour	Profit	Rentabilité : hypothèse basse	Rentabilité : hypothèse moyenne	Rentabilité : hypothèse haute
<i>Saint Philippe</i>	1722	5 075	7 506	3 950		9 848	21 304	319,78 %	55,69 %	66,39 %	89,57 %
<i>Saint Paul</i>	1722	4 691	5 612	2 766	1 749	1 471	11 598	147,24 %	34,61 %	43,28 %	58,74 %
<i>Paix Couron née</i>	1722	4 711		2 735		2 675	5 410	14,84 %	1,56 %	1,96 %	2,43 %
<i>Poste Gallere</i>	1722	5 121	5 594	7 164	2 475	1 466	16 699	226,09 %	36,35 %	51,87 %	85,43 %
<i>Paix</i>	1722	5 360	3 760	29		3 129	6 918	29,07 %	5,32 %	5,55 %	5,80 %
<i>Reine Esther</i>	1722	5 025	2 810	2 930		3 607	9 347	86,01 %	11,28 %	14,54 %	19,36 %
<i>Élisabeth</i>	1722	5 214	2 315			884	3 199	-38,65 %	-9,52 %	-9,90 %	-10,34 %
Total		35 197	27 597	19 574	4 224	23 080	74 475	111,59 %	17,04 %	21,89 %	29,62 %

La prise en compte de la date des retours du capital permet de calculer un taux de rentabilité interne d'au moins 17 % par an¹⁵⁵. Pour un capitaliste passif, c'est remarquable. Il est cependant possible que ce profit dépende en partie des variations de la livre tournois.

¹⁵³ *Ibid.*, p. 143-145 et p. 263, note 24.

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 145-146.

¹⁵⁵ Clark, quant à lui, se contente d'affirmer qu'un profit de 112 % en dix ans est équivalent à une rentabilité de 10 %.

UNE MAISON DE ROUEN AVANT LA GUERRE DE LA SUCCESSION D'AUTRICHE¹⁵⁶

L'une des sources les plus utiles pour étudier les profits commerciaux dans la première moitié du XVIII^e siècle concerne la maison Dugard et Compagnie. Comme son nom l'indique, l'associé gérant de cette société était Robert Dugard. Il descendait d'une famille protestante de Rouen qui pratiquait le commerce depuis au moins le milieu du XVII^e siècle. Après une période d'activité à Amsterdam, il fonda la société Dugard et Cie en 1729, en association avec cinq marchands de Rouen et un marchand de Bilbao.

Nous connaissons les comptes de cette société grâce à deux récapitulations générales faites pour ses associés en 1738 et 1759, et un compte plus particulier concernant l'un d'entre eux et interrompu en 1742. De plus, nous disposons de documents sur des voyages spécifiques. Ces deux ensembles de sources ne sont pas directement compatibles : les chiffres de profit et de coût que chacun donne ne correspondent pas¹⁵⁷. Tout ce matériel est aux Archives Nationales¹⁵⁸.

Miquelon n'a pas publié ces comptes dans son ouvrage, mais il a construit des tables synthétiques sur les voyages et l'activité de la compagnie année par année. La valeur exacte des investissements dans ces expéditions « annualisées » n'est malheureusement donnée par Miquelon que de manière graphique¹⁵⁹. Nous ne pouvons donc les calculer qu'approximativement :

Tableau 22 : Investissements « annualisés » de la Cie Dugard par destination

	Total	Vers le Canada	Vers les Antilles	Dans les expéditions triangulaires	Vers les grands Bancs et les pêcheries	Investissement en navires
1729	20 000	20 000				
1730	25 000	25 000				
1731	55 000	55 000				
1732	195 000	180 000				15 000
1733	345 000	275 000	25 000			45 000
1734	280 000	245 000	35 000			
1735	345 000	295 000	50 000			
1736	500 000	310 000	190 000			
1737	355 000	295 000				60 000
1738	530 000	420 000	110 000			
1739	605 000	405 000	145 000			55 000
1740	870 000	480 000	330 000	50 000		10 000
1741	795 000	475 000	145 000	85 000		90 000
1742	1 000 000	370 000	570 000	15 000		45 000
1743	810 000	420 000	360 000	30 000		
1744 – 45	555 000	370 000	185 000			
1746	130 000		65 000			65 000
1747	0					
1748	130 000		130 000			
1749	75 000		50 000		25 000	
1750	80 000			75 000		5 000
1751	5 000					5 000
1752	70 000			70 000		
1753	0					
1754	65 000			65 000		
1755	125 000			125 000		

Cette table nous permet de décrire l'histoire de la compagnie. D'abord exclusivement tournée vers le commerce avec le Canada, elle connut un développement rapide et se diversifia en augmentant ses investissements dans les expéditions à destination des Antilles. À partir de 1742, l'activité de la compagnie se contracta.

Comme nous l'apprend l'ouvrage de Miquelon, la cause de ce retournement fut la faillite d'un correspondant à Londres – Clerembault et fils – qui obligea la compagnie à mobiliser 80 000 livres pour éviter la faillite. Elle dut pour cela contracter un prêt à la grosse aventure. Elle put survivre, mais l'alerte

¹⁵⁶ Toute cette discussion est tirée de Dale Miquelon, 1978.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 258.

¹⁵⁸ Au sein de la série AQ. Ils sont décrits par Bertrand Gille, 1957, p. 149-151.

¹⁵⁹ Dale Miquelon, 1978, fig. 3, p. 209.

avait été chaude¹⁶⁰. La société ne fut d'ailleurs pas récompensée pour sa ténacité. En 1743, elle perdit deux navires en haute mer, sur les neuf qu'elle posséda dans son histoire. Puis après la déclaration de guerre avec la Grande-Bretagne au printemps 1744, deux navires furent capturés par les Britanniques, un autre fit naufrage. En 1746, un autre navire fut capturé, puis encore un autre en 1747. La guerre rendait de plus les affaires difficiles au Canada. Devant cette situation, les associés décidèrent de liquider la compagnie, ce qui se fit par étapes à partir de 1748¹⁶¹. On reste – comme les associés d'ailleurs – surpris par cette succession de mauvaises chances après 1742. Cela étant dit, les assurances firent que la perte ne fut jamais totale. La fin de la guerre fut pour la compagnie l'occasion de modifier la nature de ses opérations et de se consacrer à la traite.

Les tables de taux de profit établies par Miquelon ont une particularité unique. Plutôt que d'utiliser le voyage ou le navire comme base de comptabilité – comme le faisaient les marchands eux-mêmes et comme nous le ferons pour les autres comptes dont nous disposons –, il préfère utiliser l'année. Comme Dugard et Cie possédaient des navires et de manière à pouvoir calculer des taux de profits annuels qui aient un sens, Miquelon déduit chaque année de la valeur des actifs l'amortissement du capital, qu'il évalue à 1/12 de la valeur des actifs.

Cette méthode lui permet de calculer deux taux de profits annuels : l'un tiré directement des voyages et l'autre qui prend en compte les frais financiers (emprunt « à la grosse », provision pour mauvaises dettes), de petits voyages non-coloniaux et assure un traitement particulier aux navires construits au Canada. Il présente donc les taux de profit des voyages et le taux de profit de la compagnie. Nous repoussons l'étude du taux de profit de la compagnie à la section suivante de cette partie : voici les profits par voyage.

¹⁶⁰ *Ibid.*, p. 43-48.

¹⁶¹ *Ibid.*, p. 119-129.

Tableau 23 : Profits des voyages et de l'entreprise Dugard et Cie

	Profit des expéditions	Vers le Canada	Vers Saint-Domingue	Vers Saint-Domingue et la Martinique	Vers la Martinique	Expéditions triangulaires (Canada et Antilles)	Vers les grands Bacs et les pêcheries
1730	5,1 %	5,10 %					
1731	7,0 %	7,00 %					
1732	8,0 %	8,00 %					
1733	7,2 %	9,40 %	-63,00 %				
1734	11,7 %	8,90 %	47,30 %				
1735	13,5 %	7,90 %		43,50 %			
1736	5,2 %	3,60 %		10,90 %			
1737	11,6 %	11,60 %					
1738	7,5 %	5,20 %		21,50 %			
1739	10,4 %	11,60 %	13,50 %		2,40 %		
1740	16,4 %	16,90 %	24,90 %		14,20 %	6,00 %	
1741	9,0 %	8,50 %			-3,30 %	22,20 %	
1742	5,1 %	13,70 %	-11,20 %		2,80 %	7,40 %	
1743	1,0 %	16,50 %			-11,00 %	-6,60 %	
1744 – 45	5,7 %	11,60 %			-7,10 %		
1746	40,1 %				-13,80 %		
1747							
1748	-10,0 %		30,40 %		-43,20 %		
1749	-36,0 %					-33,30 %	-44,90 %
1750	-13,6 %		-13,80 %				-12,00 %
1751	-71,0 %						-71,00 %
1752	-36,6 %					-36,60 %	
1753							
1754	40,5 %					40,50 %	
1755	13,9 %					13,90 %	

Pour l'instant, contentons-nous de dire que ces chiffres ne sont guère interprétables.

LES EXPÉDITIONS DE NANTES

Les profits des expéditions nantaises ont été examinés par Jean Meyer dans un livre qui reste une référence incontournable pour ces débats en France. Il a en effet examiné les trois comptabilités commerciales nantaises qui ont survécu, et les taux de profit qu'il a mis en évidence – autour de 6 % pour les expéditions négrières – ont été repris dans l'ensemble de la littérature. Comme nous l'avons vu plus haut, sa méthode de calcul était erronée : nous allons donc reconsidérer ses chiffres.

Cette discussion va se faire autour de trois groupes de sources : tout d'abord à partir des comptes d'expéditions d'une famille de capitalistes – les Berthrand de Cœuvre – puis à partir des comptes des armateurs Chaurand et Delaville-Deguer. Enfin nous ferons allusion à ce que nous apprennent les livres du capitaine Van Alsten et les investissements de Dobrée.

Résultat : les expéditions de la famille Berthrand de Cœuvre

Berthrand de Cœuvre, le père comme le fils, faisaient partie d'une des plus importantes familles de négociants et d'armateurs de Nantes durant le XVIII^e siècle¹⁶². Bien qu'ils aient cessé depuis longtemps d'être des armateurs en 1770¹⁶³, ils continuaient à investir dans des opérations commerciales extra-européennes. Deux documents exceptionnels pour l'étude du rendement des expéditions maritimes, utilisés par Jean Meyer et récemment réédités¹⁶⁴, ont été produits par la succession de Berthrand de

¹⁶² Jean Meyer, 1969 (1999), p. 265 et 368-9.

¹⁶³ *Ibid.*, p. 93.

¹⁶⁴ *Ibid.*.. Ces données sont p. 384-439. La discussion de ces données par Meyer se déroule p. 215-224.

Cœuvre Père et Fils. Le premier document est une « sorte de répertoire des investissements réalisés et des bénéfices obtenus sur [69] parts de navires [entre 1752 et 1792]¹⁶⁵ », donnant simplement les coûts et les retours totaux de chaque investissement fait par Berthrand de Cœuvre père et fils. Le second document est un rapport détaillé d'investissements faits par Berthrand de Cœuvre fils : il donne la chronologie totale des investissements et des retours de 29 investissements clôturés et de 19 investissements non-clôturés. Ce second document est probablement issu de comptes établis entre les armateurs et Berthrand de Cœuvre.

Il est difficile de savoir quel aurait été le sort des 19 investissements non-clôturés si les événements exceptionnels des années 1790 ne les avaient pas empêchés d'être menés à terme. Nous nous concentrons donc sur les 29 investissements clôturés. Il s'agit de 29 investissements sur un navire ou un groupe de navires. Ces 29 investissements correspondent à 65 expéditions : 39 expéditions de traite, 23 expéditions de commerce en droiture avec les Antilles et trois expéditions diverses vers la Chine, l'Inde et l'« Amérique » – probablement les États-Unis d'Amérique. Ces 29 investissements vont former le cœur de notre analyse sur les profits de l'investissement dans le commerce extra-européen. Cependant, la source n'est pas parfaite pour deux raisons. D'une part, bien que nous sachions exactement quel jour les armateurs ont payé Berthrand de Cœuvre, l'information sur la date des investissements de Berthrand de Cœuvre est moins complète. Seule l'année de l'expédition est donnée avec les coûts associés à la préparation de chaque voyage¹⁶⁶. Nous n'avons donc pris en compte les dates qu'au niveau de l'année¹⁶⁷. D'autre part, chaque paiement est associé à un navire ou un groupe de navires, mais jamais à une expédition particulière. Comme les retours des expéditions étaient touchés durant de nombreuses années, il n'est pas possible de partager les profits d'une expédition ou d'une autre.

Ce préambule technique étant posé, voici la liste des expéditions auxquelles participa Berthrand de Cœuvre fils et pour lesquelles il est possible de calculer le taux de rentabilité. Ceci peut se faire grâce à des extraits du grand livre qui permettent d'examiner la date de chaque rentrée d'argent et qui font partie du dossier de succession.

¹⁶⁵ *Ibid.*, p. 208. Plusieurs noms de navires ont plusieurs occurrences dans ces tables. Il arrivait que différents navires soient baptisés de la même manière. Parfois, cependant, la similitude des dates d'expédition, ou même des profits, est troublante : il est possible que le même navire revienne deux fois. Cependant, aucune entrée n'est exactement semblable à une autre : nous avons donc décidé de toutes les conserver.

¹⁶⁶ Un coût additionnel est donné, associé à une expédition particulière, mais sans date. Ce coût est appelé « Quote-part des dépenses depuis la mise-hors ». Nous considérons que ce coût était payé entre la date de la mise-hors et le départ du navire. Certains coûts ne sont pas associés à une date : voici les choix que nous avons fait pour leur en donner une. Le dernier investissement sur *le Saint-Charles* (dossier n°5) : 1777, puisque cette année est donnée ailleurs comme la dernière année d'armement. Le second investissement sur *le Saint-Hilaire* (dossier n°14) : 1766, puisqu'il y a un investissement en 1765 et un en 1767. Le dernier investissement sur *le Quartier Morin* (dossier n°37) : 1778 (puisque cette date est donnée ailleurs comme la dernière année d'armement).

¹⁶⁷ Plutôt qu'au niveau du mois ou du jour.

Tableau 24 : Navires « clôturés » dans lesquels Berthrand de Cœuvre Fils avait pris un intérêt : leurs débours, leurs rentrées et leurs rentabilités

Nom du Navire	Première année d'armement	Dernière année d'armement ¹⁶⁸	Débours (en livres tournois)	Répartitions (idem)	Année de la dernière rentrée	Taux de profit brut	Rentabilité annuelle ¹⁶⁹
<i>La Constance</i>	1756	1756	6 094	3 816	1757	-37,38 %	-37,38 %
<i>L'Ange Gabriel</i>	1763	1764	42 219	38 223	1769	-9,46 %	-4,88 %
<i>Le Saint-Claude</i>	1764	1769	71 252	82 097	1795	15,22 %	3,17 %
<i>Le Saint-René</i>	1764	1764	1 930	2 361	1775	22,33 %	5,98 %
<i>Les deux Notton</i>	1764	1766	13 097	7 540	1777	-42,43 %	-15,53 %
<i>Le Saint-Hilaire</i>	1765	1774	280 043	430 095	1795	53,58 %	13,37 %
<i>Le Saint-Julien</i>	1766	1770	93 048	124 880	1795	34,21 %	8,27 %
<i>Le Zéphir</i>	1766	1766	11 334	1 130	1767	-90,03 %	-90,03 %
<i>La Rosalie</i>	1766	1766	4 246	2 310	1776	-45,60 %	-15,25 %
<i>Le Mars</i>	1767	1767	9 714	8 870	1776	-8,69 %	-2,03 %
<i>Le Dom Carlos</i>	1767	1767	5 544	3 901	1775	-29,64 %	-17,60 %
<i>Le Maréchal de Luxembourg</i>	1768	1768	20 944	41 724	1795	99,22 %	18,64 %
<i>Le Saint-Charles</i>	1768	1777	59 714	89 903	1793	50,56 %	13,06 %
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1770	1775	66 377	94 424	1795	42,25 %	11,88 %
<i>La Marie-Anne</i>	1771	1771	21 437	18 545	1793	-13,49 %	-3,01 %
<i>Le Solide</i>	1773	1775	26 266	18 410	1777	-29,91 %	-17,43 %
<i>Le Ferme</i>	1775	1776	60 805	60 204	1795	-0,99 %	-0,20 %
<i>La Fille Unique</i>	1775	1775	23 264	23 080	1795	-0,79 %	0,01 %
<i>La Concorde</i>	1775	1775	37 013	36 394	1793	-1,67 %	-0,32 %
<i>La Marguerite</i>	1776	1783	49 761	70 727	1789	42,13 %	25,84 %
<i>La Généreuse</i>	1777	1781	86 604	109 333	1793	26,24 %	4,01 %
<i>Le Vigilant</i>	1777	1784	29 454	68 312	1787	131,93 %	12,31 %
<i>L'Astrée</i>	1777	1778	25 834	25 258	1793	-2,23 %	-0,59 %
<i>Le Comte de Noé</i>	1777	1778	33 706	26 761	1781	-20,60 %	-10,53 %
<i>L'Amphitrite</i>	1777	1777	33 724	39 288	1790	16,50 %	2,46 %
<i>Le Prince Noir</i>	1783	1783	40 333	31 102	1791	-22,89 %	-5,99 %
<i>Le Necker</i>	1789	1791	78 449	98 900	1793	26,07 %	19,57 %
<i>Le Comte de Montmorin</i>	1789	1789	52 238	13 936	1791	-73,32 %	-48,35 %
<i>L'Union</i>	1792	1792	16 937	30 059	1794	77,48 %	33,22 %
Tous les navires clôturés	1756	1792	1 301 381	1 601 583	1795	23,07 % ¹⁷⁰ (7,19 %)	5,97 %

Au-delà de la diversité de succès de toutes ces expéditions, on voit donc que les investissements négriers de Berthrand de Cœuvre fils qui étaient clôturés à sa mort lui avaient rapporté un profit total de 21 % sur son capital et avaient eu une rentabilité de 6 % par an.

¹⁶⁸ Chaque navire faisait parfois plusieurs voyages : nous donnons la date de départ du premier et du dernier.

¹⁶⁹ Celle-ci est calculée à partir du calendrier des entrées : les données lui correspondant sont disponibles sous forme électronique sur simple demande.

¹⁷⁰ La moyenne des profit est égale à 7,19% : elle est donc différente du profit global du portefeuille. Voir *infra* la discussion sur la liquidité de l'investissement pour une explication.

Voici les profits issus des investissements qui n'étaient pas clôturés au moment de l'établissement des comptes :

Tableau 25 : Navires « non-clôturés » dans lesquels Bertrand de Cœuvre Fils avait pris un intérêt

Nom du Navire	Première année d'armement	Dernière année d'armement ¹⁷¹	Débours (en livres tournois)	Répartitions (idem)	Année de la dernière rentrée	Taux de profit brut	Rentabilité annuelle ¹⁷²
Le Quartier Morin	1770	1780	74 515	75 909	1785	1,87 %	3,42 %
Le Comte de Maurepas	1775	1778	35 245	24 569	1778	-30,29 %	-19,27 %
La Musette	1780	1792	33 043	27 493	1793	-16,80 %	-7,10 %
La Justine	1783	1789	206 878	193 520	1795	-6,46 %	-2,97 %
Le Saint-Paul, L'Union, La Confiance	1783	1783	7 587	10 150	1789	33,78 %	9,95 %
L'Usbeck	1784	1787	54 707	38 245	1793	-30,09 %	-10,28 %
L'Épreuve	1784	1784	3 138	5 994	1790	91,01 %	16,78 %
Le Bailli de Suffren, la Fine, Le Passe-Partout	1786	1792	82 235	73 019	1795	-11,21 %	-4,38 %
L'Aigle	1786	1786	12 374	7 169	1794	-42,06 %	-11,82 %
La Sainte-Anne	1786	1786	14 684	12 717	1790	-13,40 %	-4,08 %
Le Saturne	1787	1791	44 208	21 695	1797	-50,93 %	-24,57 %
La Madame	1788	1788	11 380	7 849	1791	-31,03 %	-13,32 %
La Tolérance	1788	1789	44 306	34 716	1793	-21,64 %	-13,55 %
Le Phénix	1789	1793	21 958	30 930	1795	40,86 %	8,89 %
La Demoiselle	1789	1789	13 340	13 344	1793	0,03 %	-0,01 %
Le Nouvel Amour	1789	1791	42 874	24 774	1794	-42,22 %	-33,71 %
Les deux Sœurs	1790	1790	13 074	16 840	1793	28,81 %	8,80 %
Le Jeune Anacharsis	1791	1792	19 156	5 959	1796	-68,89 %	-44,71 %
Le Henry Quatre	1791	1791	27 179	11 434	1796	-57,93 %	-15,90 %
Tous les navires non-clôturés	1770	1791	761 881	636 326	1795	-16,48 %	-6,36 %

¹⁷¹ Chaque navire faisait parfois plusieurs voyages : nous donnons la date de départ du premier et du dernier.

¹⁷² Celle-ci est calculée à partir du calendrier des entrées : les données lui correspondant sont disponibles sous forme électronique sur simple demande.

Voici maintenant les expéditions pour lesquelles il n'est pas possible de calculer les taux de rentabilité.

Tableau 26 : Navires dans lesquels Berthrand de Cœuvre père ou fils avait pris un intérêt (documentation limitée)

Nom du Navire	Première année d'armement	Dernière année d'armement	Débours (en livres tournois)	Répartitions (idem)	Année de la dernière rentrée	Taux de profit brut
<i>Le Monarque</i>	1733	1739	98 567	153 354	1792	55,58 %
<i>La Reine de France</i>	1736	1742	27 508	59 227	1790	115,31 %
<i>La Jeune Flore</i>	1736	1744	88 782	100 323	1769	13,00 %
<i>La Paix</i>	1737	1745	133 113	133 464	1761	0,26 %
<i>La Jolie</i>	1739	1758	436 531	567 146	1792	29,92 %
<i>La Jeannette</i>	1741	1743	42 696	31 045	1772	-27,29 %
<i>La Marie-Elisabeth</i>	1741	1757	239 046	189 945	1781	-20,54 %
<i>L'Union</i>	1745	1749	64 499	55 160	1776	-14,48 %
<i>Le Mars</i>	1746	1749	31 140	28 630	1749	-8,06 %
<i>Le Mars</i>	1748	1757	431 852	517 290	1795	19,78 %
<i>La Levrette</i>	1750	1754	74 724	59 039	1795	-20,99 %
<i>La Levrette</i>	1752	1754	18 755	17 223		-8,17 %
<i>La Jolie</i>	1752	1757	51 720	89 921		73,86 %
<i>La Marie-Elisabeth</i>	1752	1757	43 516	38 174		-12,28 %
<i>Le Mars</i>	1752	1757	138 231	182 637		32,12 %
<i>Le Saint-Julien</i>	1755	1755	51 562	64 492	1795	25,08 %
<i>La Marianne</i>	1755	1755	34 072	41 230	1795	21,01 %
<i>Le Saint-Julien</i>	1755	1755	18 077	31 225		72,73 %
<i>La Marie-Anne</i>	1755	1755	11 920	19 131		60,49 %
<i>Le Prince de Conti ; Le Saint-René ; Le Courier</i>	1756	1756	36 709	64 713		76,29 %
<i>Le Hardy</i>	1756	1759	113 880	132 995	1781	16,79 %
<i>Le Hardy</i>	1756	1759	73 115	92 259		26,18 %
<i>L'Entrepreneur</i>	1756	1764	70 424	70 651	1785	0,32 %
<i>L'Entrepreneur</i>	1756	1767	33 665	35 341		4,98 %
<i>La N.S. de la Guadeloupe</i>	1757	1757	17 147	8 573	1757	-50,00 %
<i>Le Sainte-Marthe</i>	1757	1759	6 091	12 198		100,26 %
<i>La Prudence</i>	1758	1758	15 055	6 442		-57,21 %
<i>L'Harmonie</i>	1759	1759	3 942	3 878		-1,62 %
<i>Le Duc de Choiseul ; Duchesse de Grammont ; Le Boscaven</i>	1760	1762	12 563	19 868	1767	58,15 %
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1763	1765	8 523	10 004	1769	17,38 %
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1763	1767	8 619	10 163		17,91 %
<i>Le Saint-Hilaire</i>	1764	1764	61 289	89 669	1795	46,31 %
<i>Le Saint-Claude</i>	1764	1764	27 202	30 058	1781	10,50 %
Total			2 524 535	2 965 468		17,47 % moyenne : 20,41 %

Les comptes d'expédition livrés par quelques armateurs

Les Berthrand de Cœuvre n'étaient jamais les armateurs des expéditions dans lesquelles ils avaient des intérêts. Nous allons examiner maintenant des comptes d'armateurs. Il existe pour cela deux groupes d'archives à Nantes : les archives Delaville-Deguer et les archives Chaurand, auxquelles on peut rajouter les renseignements que donne le capitaine Van Alsten. Il ne faut cependant pas s'attendre à se voir dévoiler ici les gains des armateurs eux-mêmes. Les comptes d'expéditions que nous pouvons utiliser semblent avoir été destinés aux capitalistes passifs : ils ne présentent donc pas tant les comptes privés des armateurs que ce que ceux-ci voulaient bien dévoiler et partager avec leurs investisseurs.

Les comptes Delaville-Deguer

Les archives Delaville-Deguer n'ont pas été complètement dépouillées¹⁷³. Certains comptes concernant des expéditions négrières ont toutefois été exhumés par le Père Dieudonné Rinchon. Il les a commentés expédition par expédition et organisés en tables¹⁷⁴ : nous les présentons ici.

Le plus souvent, nous connaissons uniquement le coût de l'armement, le prix d'achat des captifs et leur prix de vente. Il manque donc le prix d'achat et de revente des retours, ainsi que les frais de désarmement et le prix de revente du navire pour calculer la rentabilité des expéditions. Les profits sur le commerce des nègres devaient en effet être rapatriés en marchandises, sur lesquelles il était possible de gagner ou de perdre. Il semble d'ailleurs que les retours donnaient ordinairement des pertes. À propos de l'expédition de la Nymphé, Deguer affirme : « Néanmoins nous joindrons les deux bouts et peut-être même pourrons-nous avoir du bénéfice, si les retours ne donnent qu'une perte ordinaire », et, plus loin : « je joindrais les deux bouts si je ne perdais que 40 à 42 % sur les retours¹⁷⁵ ». Cette remarque est peut-être expliquée par la perte nominale du passage à la livre d'Amérique à la livre tournois, mais ce n'est pas sûr.

Il semble exister des contradictions entre la table récapitulative de Rinchon et son texte : cela ne simplifie pas l'étude. Voici tout de même ce que nous pouvons en tirer :

¹⁷³ Dieudonné Rinchon, 1956, p. 27-76, Jean Meyer, 1969 (1999), p. 231.

¹⁷⁴ Dieudonné Rinchon, 1956, p. 74.

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 60.

Tableau 27 : Les expéditions négrières de Delaville-Deguer

Nom du navire	Date du départ	Date de retour	Prix total d'achat des nègres	Prix total de vente des nègres	Profits entre l'achat des nègres et leur vente	Montant de l'armement	Profits entre l'armement et la vente des nègres	Remarques
<i>La Jeune-Reine</i>	20/08/1765					100 037	-100 %	Deguer avait un intérêt d'1/3. Il a reçu au moins 12 000 livres des assurances
<i>Le Saint-François</i>	20/04/1767	26/05/1769	322 536	525 810	63 %	308 019	71 %	Affrètement pour la Cie espagnole de l'Assiento. Il ne semble pas qu'il y ait alors eu de retours : la vente des nègres est bien tout le profit. Il manque cependant les comptes de désarmement (p. 38 – 51)
<i>La Fortune</i>	2/11/1767		314 640		?	258 180	?	id. ; navire vendu à Porto-Rico
<i>Le Saint-Jacques</i>	24/09/1767	30/05/1769	284 064		?	261 517	?	id.
<i>Le Saint-Laurent</i>	8/03/1768				?		?	id.
<i>Le Prince-Cras</i>	25/09/1768	10/01/1770	241 443		?	228 545	?	id.
<i>Le Saint-Joseph</i>	23/04/1769	22/01/1770			?		?	id.
<i>Le Saint-François</i>	5/01/1770	2/08/1771	308 360	265 424	-14 %	252 409	5 %	Frais de désarmement : 48 739 l. t. ; vente du navire : 17 780 l. t. (p. 48)
<i>Le Saint-Jacques</i>	5/01/1770		295 647	346 088	17 %	264 197	31 %	id.
<i>Le Saint-Joseph</i>	26/05/1770	7/03/1771		423 741	?		?	id.
<i>La Fortune</i>	1/07/1770	6/10/1771		540 244	?		?	id.
<i>Le Saint-Jean-Baptiste</i>	8/06/1771	1/07/1772	232 397	610 960	163 %	228 021	168 %	Il y a manifestement un problème dans le calcul de l'armement. Deguet déclare dans une lettre que ce navire a rapporté le 130 % + la charge de l'expédition suivante. N'oublions pas, comme toujours, les frais de désarmement (p. 57)
<i>La Glaneuse</i>	20/01/1772	27/05/1773	97 300	176 262	81 %	96 760	82 %	D'après un calcul p. 59, rapporte tout compris le capital plus 33 %
<i>La Nymphe</i>	17/04/1772	25/04/1773	296 016	269 104	-9 %	245 013	10 %	
<i>Le Saint-Jean-Baptiste</i>	19/11/1773	2/10/1774	300 042	466 520	55 %	275 812	69 %	Désarmement : 22 981 livres. Profit estimé : 50 % (p. 62)
<i>La Nymphe</i>	10/01/1774	17/08/1775	339 940	467 976	38 %	318 210	47 %	Désarmement : 41 472 livres. Revente : 31 539 l. t. (p. 63)
<i>Le Saint-Jean-Baptiste</i>	1/05/1775	5/06/1776	266 655	447 876	68 %	262 899	70 %	Premier retour, net de désarmement : 114 008 livres. Revente du navire : 13 029 l. t. (p. 66)

Ces chiffres sont très disparates. Remarquons tout de même que si l'on divise par deux le profit fait au moment de la vente des nègres aux Antilles, pour prendre en compte les pertes et les frais, les taux de profits restent supérieurs à 20 %. Nous devons en rester là avec les éléments dont nous disposons : il est cependant possible qu'il reste aux archives des documents exploitables.

Les archives Chaurand

Les renseignements que nous donne Richon sur les expéditions des armateurs Chaurand sont plus complets. Là aussi cependant, il est probable que les archives n'ont pas été complètement exploitées. La société Chaurand et Frère (ils sont deux fils d'un armateur) a été fondée en 1776, avec un capital de

140 000 l. t., suite aux profits réalisés dans deux expéditions en droiture de *la Comtesse de Menou*, entre 1772 et 1775. En 1778, le capital est porté à 200 000 ¹⁷⁶. Les Chaurand étaient de vrais armateurs, qui gardaient le contrôle des expéditions. Cette situation est illustrée par la part qu'ils gardaient dans les expéditions : ils avancèrent 40 % du total des mise-hors de leurs expéditions en droiture entre 1776 et 1784.

L'ouvrage de Rinchon qui en traite est assez court, confus, et recèle des contradictions dans les chiffres. Pour les discuter complètement, il faudrait retourner aux archives elles-mêmes. À défaut de ce travail de longue haleine, voici ce que l'on peut extraire de l'ouvrage pour trois types d'expéditions différents.

Les expéditions vers l'Amérique, 1776-1784

La société Chaurand et Frère a envoyé 22 navires à destination de l'Amérique entre 1776 à 1784. Sur ce nombre, nous possédons 19 dossiers complets comprenant les comptes d'armement et de répartition. Malheureusement, seul le total des répartitions est donné : leur dispersion dans le temps ne nous est pas connue.

Tableau 28 : Expéditions en droiture des Chaurand, 1776 – 1784¹⁷⁷

Nom du navire	Date de départ	Date de retour	Montant en livres tournois de l'entreprise	Montant de la vente des retours en France, déduction faite de tous les frais	Part des Chaurand	Profit Brut
<i>La Comtesse-de-Menou</i>	21/05/1776	16/11/1778	79 792	63 691	12,50 %	-20,18 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	29/12/1777	23/11/1778	164 622	77 057	34,38 %	-53,19 %
<i>Le Lynx</i>	31/08/1777	4/08/1778	73 212	94 000	12,50 %	28,39 %
<i>La Bonne-Mère</i>	6/09/1777	30/03/1779	10 637	50 795	12,50 %	377,53 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	6/08/1778	1/09/1780	17 603	195 751	34,38 %	1 012,03 %
<i>Le Beaubarnais</i>	30/07/1779	5/05/1781	42 770	102 567	62,50 %	139,81 %
<i>La Bonne-Mère</i>	3/10/1779	4/01/1780	72 000	290 999	12,50 %	304,17 %
<i>Le Sabran</i>	20/05/1780	27/01/1781	227 511	99 628	15,63 %	-56,21 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	25/10/1780	20/06/1783	79 271	307 745	34,38 %	288,22 %
<i>Le Beaubarnais</i>	30/03/1781	31/12/1783	129 505	242 776	40,63 %	87,46 %
<i>La Bonne-Mère</i>	24/09/1781	10/01/1782	94 301	282 756	37,50 %	199,84 %
<i>Le Louis</i>	19/12/1781	10/01/1782	54 076	290 802	76,04 %	437,77 %
<i>La Juliette</i>	19/06/1782	5/11/1784	243 988	346 286	36,25 %	41,93 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	1/05/1783	26/11/1784	32 517	149 489	34,38 %	359,73 %
<i>La Bonne-Mère</i>	16/09/1783	4/10/1784	46 304	97 830	37,50 %	111,28 %
<i>Le Louis</i>	7/10/1783	3/12/1784	65 193	96 213	76,04 %	47,58 %
<i>Le Beaubarnais</i>	9/11/1783	24/08/1784	112 791	88 947	40,63 %	-21,14 %
<i>L'Alexandre</i>	7/05/1784	1/09/1785	216 172	87 286	62,50 %	-59,62 %
<i>Le Louis</i>	19/06/1784	1/04/1786	84 887	60 766	76,04 %	-28,42 %
Total			1 847 152	3 025 384	39,13 %	63,79 % moyenne : 163,04 %

Il n'est pas possible d'interroger de manière plus précise ces chiffres : ils sont donnés, presque sans commentaire, par Rinchon. Il nous semble qu'il faut interpréter le « Montant de la vente des retours en France... » comme les retours complets de l'expédition – et non uniquement ceux d'un navire. En effet, s'il s'agissait de marchandises venant d'expéditions précédentes – par exemple d'autres expéditions négrières –, leur répartition se ferait selon le prorata des parts de copropriété de ces expéditions inconnues. Or, une colonne du tableau de Rinchon, que nous ne reprenons pas ici, montre que la part des Chaurand dans le « Montant de la vente des retours... » correspond à leur part dans l'armement.

Il est possible que Rinchon ait pris en compte toutes les répartitions successives. Il se pourrait même qu'il reste des retours à effectuer : mais les profits sont déjà suffisamment élevés pour que l'hypothèse qu'il reste

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 77.

¹⁷⁷ *Ibid.*, p. 81.

des profits à faire soit peu plausible. Un dernier point : il est possible que la valeur « survivante » du navire ne soit pas incluse, comme cela était habituel. Sa prise en compte aurait augmenté encore les profits. Or ils sont déjà impressionnants : plus de 63 %¹⁷⁸.

Les expéditions négrières, 1782-1789

Encouragés par leurs succès, les frères Chaurand décidèrent à la sortie de la guerre d'Indépendance américaine de se lancer dans la traite. Ils commencèrent dès 1782 en affrétant un navire portugais. Les Îles ayant été privées d'esclaves durant le conflit, l'Afrique privée de clients, nul doute que « les premiers qui arriveront à la côte feront de brillantes affaires¹⁷⁹ ». Chaque fin de conflit provoquait ces espoirs. Chaque fin de conflit entraînait souvent aussi les mêmes déceptions : les résultats des Chaurand en sont une illustration.

Tableau 29 : Expéditions négrières de Chaurand et frère, 1782 – 1785¹⁸⁰

Nom du navire	Date de départ	Date de la première répartition	Capital engagé	Total des répartitions en livres tournois	Reste à récupérer	Profit brut	Profit si le reste de l'argent rentre	Remarque	Description plus précise de l'expédition
<i>O Luzitano</i>	10/09/1782	1784	361 588	267 590	2 480	-26,00 %	-25,31 %	Manque la valeur du navire au retour...	p. 84 – 85
<i>La Rose</i>	22/04/1783	1785	200 618	118 303	0	-41,03 %	-41,03 %	... et les primes d'assurance pour morts d'esclaves	p. 86 – 88
<i>La Brune</i>	27/08/1783	1784	355 359	406 450	24 156	14,38 %	21,17 %	Id.	p. 89 – 91
<i>La Jeanne-Thérèse</i>	8/12/1783	1785	221 746	230 232	7 739	3,83 %	7,32 %	Rinçon produit l'ensemble des répartitions	p. 91 – 93 ; 120 – 125
<i>L'Aimable Aline</i>		1786	322 705	352 380	145 451	9,20 %	54,27 %	Id.	?
<i>L'Alexandre</i>		1787	262 536	291 938	9 466	11,20 %	14,80 %	Id.	?
<i>La Brune</i>	8/11/1784	1786	275 615	436 629	20 361	58,42 %	65,81 %	Id.	p. 99
<i>La Jeanne-Thérèse</i>		1786	193 522	242 975	83 131	25,55 %	68,51 %	Id.	p. 106 – 110
<i>L'Aimable Aline</i>		1788	285 507	305 815	175 372	7,11 %	68,54 %	Id.	p. 106 – 110
<i>Le Louis</i>		1789	260 892	178 128	11 402	-31,72 %	-27,35 %	Id.	p. 106 – 110
<i>La Jeanne-Thérèse</i>		1788	278 023	210 970	25 147	-24,12 %	-15,07 %	Id.	?
Total			3 018 111	3 041 410	504 705	0,77 %	17,49 %		

Le problème qui pèse sur les premières de leurs expéditions est l'engorgement du marché à la fois en Afrique et aux Îles : la paix n'apporte pas les profits espérés aux négociants qui, se précipitant tous dans la brèche, font monter les prix des esclaves en Afrique et baisser ceux de France. Les quelques expéditions qui auraient pu apporter des bénéfices convenables furent compromises par la lenteur des retours. Les bénéfices globaux, qui auraient pu être à un niveau raisonnable si tous les gains avaient pu être rapatriés – une rentabilité inférée de 5,15 % – sont en fait nuls. Certes, ces profits sont une sous-estimation des profits réels : la revente des navires et les primes d'assurance sur les esclaves manquent. Mais ces deux aspects ne sont probablement pas de taille à rendre fabuleuse une expédition décevante.

¹⁷⁸ C'est à partir de ce chiffre de 63 % de profits, effectué en 10 ans, que Meyer a conclu dans son livre à un taux de profit de 6 %, taux qui a été repris ailleurs. Nous avons déjà dit ce que nous pensions de cet argument.

¹⁷⁹ Dieudonné Rinçon, 1956, p. 84.

¹⁸⁰ *Ibid.*, p. 126-7.

Les Chaurand étaient des débutants en matière d'expéditions négrières : ils n'eurent pas la main très heureuse. Malgré tout, et peut-être suite à des profits supplémentaires dans l'assurance, le capital de la société fut porté en 1785 à 2 000 000 livres tournois¹⁸¹.

Les expéditions en droiture : 1785-1791

La suite de leurs activités ne fut pas beaucoup plus heureuse que leurs essais de traite. En 1785, ils envoyèrent six navires aux Antilles : 586 499 livres de mise-hors leur rapportèrent 611 556 livres. Cela donnerait un profit brut de 4,27 %, récupéré en moins d'un an. Encore une fois, cependant, le texte de Rinchon n'est pas très clair : il n'est surtout pas sûr que ce chiffre comprenne autre chose que les premières répartitions¹⁸².

Sans être découragés par ces profits médiocres, ils dirigèrent 18 voyages supplémentaires entre 1786 et 1792. Malgré les doutes qui entourent les chiffres, ceux-ci ne semblent pas avoir été plus couronnés de succès :

¹⁸¹ *Ibid.*, p. 82.

¹⁸² Les chiffres de Rinchon sont confus : « l'entier armement et mise-hors est de 586 599 L. ; la participation des armateurs monte à 254 178 L. (...) il semble que les cargaisons des six rouliers, valant au départ, 133 871 L., sont échangées à Saint-Domingue pour 215 745 L. en denrées ; la vente de ces produits exotiques monte à 611 556 L. *laissant un profit net de 313 924 L. ; le bénéfice des armateurs, tous frais décomptés est de 193 357 L.* ». La partie du texte que nous mettons en italique nous semble contradictoire. Nous avons décidé de rester prudent et de prendre l'hypothèse basse pour les profits : voir *ibid.*, p. 97-98.

Tableau 30 : Expéditions des Chaurand en droiture, 1786 – 1792¹⁸³

Nom du navire	Date de départ	Date de retour	Capital engagé	Recettes nettes, tous frais décomptés	Part des Chaurand	Profit brut
<i>Le Beauharnais</i>	3/02/1786	9/09/1786	51 540	32 284	40,63 %	-37,36 %
<i>L'Alexandre</i>	9/08/1786	30/06/1787	64 743	62 900	62,50 %	-2,85 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	29/08/1786	?	53 817	56 081	34,38 %	4,21 %
<i>La Bonne-Mère</i>	23/09/1787	?	85 527	62 900	87,50 %	-26,46 %
<i>La Bonne-Mère</i>	2/10/1787	24/04/1788	59 936	82 084	87,50 %	36,95 %
<i>L'Alexandre</i>	20/11/1787	22/06/1788	68 484	93 905	62,50 %	37,12 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	2/10/1787	10/07/1788	50 038	36 404	34,38 %	-27,25 %
<i>La Bonne-Mère</i>	20/06/1788	13/11/1789	61 250	73 395	87,50 %	19,83 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	9/09/1788	23/06/1789	119 390	43 781	87,50 %	-63,33 %
<i>L'Alexandre</i>	10/03/1788	14/07/1789	56 895	43 316	62,50 %	-23,87 %
<i>L'Aimable-Aline</i>	21/05/1788	17/10/1789	27 184	31 185	93,75 %	14,72 %
<i>La Bonne-Mère</i>	10/04/1788	?	49 847	Assurances	87,50 %	?
<i>Le Saint-Honoré</i>	13/08/1788	15/03/1790	38 768	62 890	87,50 %	62,22 %
<i>L'Alexandre</i>	6/12/1789	3/08/1790	56 390	77 068	62,50 %	36,67 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	13/08/1790	29/01/1791	46 680	46 914	87,50 %	0,50 %
<i>L'Alexandre</i>	12/08/1790	4/05/1791	40 597	56 117	55,56 %	38,23 %
<i>Le Saint-Honoré</i>	18/03/1791	11/10/1791	45 093	43 389	87,50 %	-3,78 %
<i>L'Alexandre</i>	30/10/1791	13/08/1792	92 525	46 749	62,50 %	-49,47 %
Total			1 018 857	951 362	74,57 %	-6,62 % moyenne : 4,96 %

Résumons avec Meyer¹⁸⁴ l'activité des frères Chaurand. Entre 1776 et 1791, ils effectuèrent 54 armements. L'investissement global de ces armements fut de 6 489 911 livres, dont 56 % à la charge des frères Chaurand. Les profits globaux fin 1791 sont de 1 130 205 livres tournois, soit 17 %, acquis en 17 ans¹⁸⁵. Cela dissimule en fait deux périodes très différentes. Avant la paix de Versailles en 1783, les profits des armateurs ont été très élevés – la rentabilité calculée a été de 27 % et le capital social de la société a été presque multiplié par 15. Ensuite arrivent – avec la paix ! – les vaches maigres, couronnées par les troubles à Saint-Domingue. Ces derniers n'ont pas semblé jouer un trop grand rôle dans la malchance des frères Chaurand, qui leur est antérieure.

Autres sources

Les comptes du capitaine van Alstein

Le capitaine van Alstein était un flamand qui servit sur un certain nombre de navires de Nantes. Ses papiers ont été publiés par le père Rinchon. Le plus souvent, ils ne sont pas assez complets pour faire des calculs de profit ou de rentabilité : ils sont en effet surtout utilisables pour ce qui concernait directement le capitaine, comme la composition des cargaisons et les opérations commerciales en Afrique ou aux Îles¹⁸⁶.

¹⁸³ *Ibid.*, p. 112.

¹⁸⁴ Lui-même le fait à partir des chiffres de Richon.

¹⁸⁵ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 236.

¹⁸⁶ En l'absence d'agent de l'armateur sur place, le capitaine était en effet souvent responsable des opérations commerciales outre-mer dans les expéditions françaises.

Ainsi, nous ne disposons pas de la liquidation des retours en France pour le navire *l'Africain*¹⁸⁷. De même, nous n'avons pas de renseignements sur les expéditions du *Duc de Laval* de La Rochelle (1773 – 1776), ni sur *le Pactole*, de Bordeaux (1777-78 ; 1783-84).

Par contre, *le Pompée*¹⁸⁸ est mieux documenté. Mais il manque tout de même certains comptes de retour. L'investissement avait été de 178 280 livres en 1769. Les retours touchés en 1792 étaient de 230 820 livres¹⁸⁹, ce qui représentait un profit de 29, 47 %.

Un autre investisseur : Dobrée

En 1975, dans une étude sur la traite à Nantes qui reprenait essentiellement les sources que nous avons déjà présentées, Stein ajoute trois chiffres de profit tirés des investissements effectués par Dobrée : *le Maréchal de Castries* en 1784, *la Véronique* en 1787 et *la Sainte-Anne* en 1790. Les profits de ces expéditions ont été respectivement de 3,06 %, 50 % et – 18,45 %¹⁹⁰.

LES EXPÉDITIONS INDIENNES ET AMÉRICAINES DE MARSEILLE

Trois expéditions

Dermigny, dans son ouvrage sur les comptes de Solier et Cie, livre aussi trois chiffres de profits d'expéditions vers les Indes effectuées par d'autres investisseurs. Il s'agit de l'expédition de *La Philippine* envoyée en 1785, *la Vicomtesse de Besse* envoyée en 1786, et *l'Hedwige-Sophie* envoyée en 1787. Leurs taux de profit ont été respectivement de 20,8 %, 13,51 % et 28,05 %¹⁹¹.

Solier et Cie¹⁹²

Nous allons maintenant changer de zone géographique. Cela va nous permettre d'étudier les comptes d'un autre armateur : Antoine-Jean Solier.

Issu d'une famille protestante du Rouergue qui a essaimé à Cadix, à Genève et finalement Marseille, Antoine-Jean Solier n'est peut-être pas très représentatif de la bourgeoisie commerçante de cette ville¹⁹³. Les investisseurs qu'il entraîne dans ses sociétés par participation – improprement appelé actionnaires dans le livre de Dermigny¹⁹⁴ – viennent essentiellement d'un milieu protestant et suisse. Ils ne sont donc pas représentatifs des investisseurs marseillais en général. Enfin, les renseignements concernent à nouveau l'extrême fin de la période que nous étudions.

Les chiffres de profit de Solier et Cie

Toutefois la qualité de la source et de son traitement justifie son examen même si l'abondance des sources nous permettait de trier entre ce qui nous est parvenu. Louis Dermigny a travaillé sur le « livre d'expédition » de l'armateur marseillais Solier et Cie, dont Antoine-Jean Solier fut un associé à partir de 1787. Dans ce livre on trouve « [...] pour chacun des dix-neuf navires armés de 1781 à 1789, le montant

¹⁸⁷ Dieudonné Rinchon, 1964, p. 220.

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 285-291.

¹⁸⁹ Voici les informations disponibles sur les répartitions. En 1772 : 103 406 l. t. ; en 1773 : 16 450 l. t. En 1775, il reste à valoir 62 536 l. t. Mais 32 848 l. t. ne rentreront pas. En 1785, il restait à rentrer 34 428 l. t.

¹⁹⁰ Robert Louis Stein, 1975, p. 786-7.

¹⁹¹ Louis Dermigny, 1960, p. 146 et *passim*.

¹⁹² La source principale pour cette discussion est : *Ibid.*

¹⁹³ C'est du moins l'argument de Charles Carrière, 1961.

¹⁹⁴ Voir aussi dans *Ibid.*

de la mise-hors – valeur de la coque et de l'armement, détail de la cargaison – et la part de chaque actionnaire dans ce capital, le produit de la vente de la cargaison d'aller et le coût de celle de retour, le rapport final de l'expédition et sa répartition entre les intéressés ». Il faut y rajouter parfois les instructions au capitaine ou au subrécargue. La lecture de ces dernières éclaire sur les habitudes du commerce. Tout ce livre a été publié et forme le deuxième tome de l'ouvrage de Dermigny.

Comme les comptes complets sont publiés par Dermigny, nous avons de plus été en mesure de calculer le taux de rentabilité réel des voyages. Il est peu différent du taux de profit brut. Contrairement aux négriers nantais, Solier ne semble pas avoir eu de problèmes trop importants pour récupérer ses fonds. Ceci s'explique sans doute en grande partie parce que tous ses voyages étaient en droiture. Voici les profits que Solier et Cie a pu reverser à ses « actionnaires »¹⁹⁵.

Tableau 31 : Profits des expéditions de Solier et Cie, 1783-1791

Expédition	Destination	Année	Mise-hors	Assurance aller	Assurance retour	Produit brut	Produit net	Résultats – primes	Profit brut	Rentabilité
<i>Paix</i>	Antilles	1781	103 597	13 800	14 680	220 176	172 575	-40 498	39,09 %	25,03 %
<i>Activité</i>	Antilles	1781	185 401	32 870	prise	162 400	123 388	-62 013	-33,45 %	-33,45 %
<i>Marianne-Olimpe</i>	Antilles	1781	274 242	54 169	prise	254 500	190 452	-83 790	-30,55 %	-30,28 %
<i>Paix (2e)</i>	Antilles	1782	111 660	9 800	2 660	77 549	46 897	-77 223	-69,16 %	-41,47 %
<i>Helvétienne</i>	Antilles	1782	166 700	17 035	19 134	182 324	157 768	-45 101	-27,06 %	-24,55 %
<i>Lucienne</i>	Antilles	1782	169 140	48 400	prise	196 379	136 201	-32 939	-19,47 %	-18,95 %
<i>Olimpe</i>	Antilles	1784	180 779	6 460		208 731	191 211	3 972	2,20 %	2,09 %
<i>Olimpe (2e)</i>	Antilles	1785	178 163	2 670	3 117	163 869	148 231	-35 719	-20,05 %	-20,05 %
<i>Olimpe (3e)</i>	Antilles	1786	156 283	2 086	2 043	178 051	159 643	-769	-0,49 %	-0,45 %
Toutes celles vers les Antilles			1 525 965	187 290	41 634	1 643 979	1 326 366	-293 084	-19,21 %	-16,47 %
<i>Intimité</i>	États-Unis	1783	169 596	3 240	2 000	210 259	140 659	-81 279	-47,93 %	
<i>Intimité (2e)</i>	États-Unis	1784	47 102	3 614		amalgamé	amalgamé	-3 614	-7,67 %	
Toutes celles vers les États-Unis			216 698	6 854	2 000	210 259	140 659	-84 893	-39,18 %	-25,33 %
<i>Agilité</i>	Océan Indien	1781	124 013	25 814	31 756	244 799	198 421	16 838	13,58 %	3,54 %
<i>Consolateur</i>	Océan Indien	1782	887 066	46 813		1 550 589	1 350 558	416 679	46,97 %	41,22 %
<i>Intimité</i>	Océan Indien	1786	134 022	2 390	3 400	81 466	57 271	-82 541	-61,59 %	-41,18 %
<i>Consolateur (2e)</i>	Océan Indien	1786	465 700	11 365	17 823	537 993	416 801	-78 087	-16,77 %	-6,03 %
<i>Olimpe</i>	Océan Indien	1787	255 770	7 040	21 186	261 607	175 629	-108 367	-42,37 %	-33,87 %
<i>Pee de Piémont</i>	Océan Indien	1787	1 050 770	84 996		1 238 967	1 058 077	-77 689	-7,39 %	-13,35 %
<i>Roi de Sardaigne</i>	Océan Indien	1791	969 600	96 428		1 504 706	1 078 219	12 191	1,26 %	1,40 %
Toutes celles vers l'Océan Indien			3 886 941	274 846	74 165	5 420 127	4 334 976	99 024	2,55 %	-2,14 %
Toutes les expéditions			5 629 604	468 990	117 799	7 274 365	5 802 001	-278 953	-4,96 %	-3,86 %

Nos chiffres de profit bruts ne correspondent pas à ceux de Dermigny. En effet, à part dans le cas des vaisseaux pris (pour lesquels les résultats sont nets de prime d'assurance), celui-ci ne soustrait pas les primes d'assurance des résultats. Par contre, comme les primes d'assurance ne sont réglées qu'après le retour du navire, nous n'avons pas à les rajouter à la mise-hors pour calculer l'investissement initial. Nous avons pu vérifier enfin que l'achat et la revente du navire étaient pris en compte dans le résultat et la mise-hors.

Que penser de l'activité de Solier ?

L'examen de la table précédente laisse interrogateur. Sur dix-huit expéditions, seules quatre furent bénéficiaires. En conséquence, Solier fit perdre de l'argent à ses associés de manière constante. Dans le cas des expéditions antillaises, cela correspond simplement à un pari perdu. Sur les six expéditions parties dans la deuxième moitié de la guerre d'Indépendance américaine, trois ont été capturées par les corsaires

¹⁹⁵ Nous étudions dans la sous-section suivante les profits de Solier lui-même en tant qu'armateur.

britanniques. Les autres souffrirent sans doute en partie de la dépression qui suivit la guerre. L'expédition aux États-Unis fut aussi malchanceuse que la plupart de celles de l'époque : il s'agissait d'un marché difficile, mal connu par les Français, et où ils étaient peu implantés. Par contre, le peu de succès des expéditions indiennes s'explique mal : peut-être est-il dû aux caractéristiques de l'armateur.

Les Solier étaient une famille importante, avec des branches dans le Rouergue, en Suisse et à Cadix. Ils étaient toutefois de nouveaux venus dans le capitalisme marseillais. Jacques Solier « très fils de famille, nerveux et peu posé¹⁹⁶ », est le fils d'un négociant à Cadix retraité en Suisse. Il se sépara en 1780, probablement trop tôt, de son associé précédent, Jacques Rabaud – installé lui à Marseille depuis 1755 – pour fonder la société qui nous occupe. Il entraîna son cousin du Rouergue, Antoine-Jean, qui était jeune et sans expérience. Ce dernier fut d'abord commis dans la première société, puis devint associé en 1787. Les autres associés de Jacques n'avaient pas les reins très solides : « la gloriole d'être chef de maison, une espérance aveugle en des bénéfices futurs pareils à ceux de la maison Rabaud... firent commettre à M. de Corselles [Jacques Rabaud] la faute de quitter le bien pour courir le mieux¹⁹⁷ ».

Une explication plausible est donc simplement que nous avons observé une maison mal dirigée. Imaginons cependant que les remarques désobligeantes sur les capacités de Jacques Solier ne soient que le fruit de la jalousie d'un cousin pauvre de province, Antoine-Jean. Il est, de toutes les manières, certain que les Solier étaient des nouveaux venus sur la place de Marseille. Il est possible que nous les observions en train d'essayer les plâtres pour assurer leur intégration dans les réseaux de la ville, intégration rendue d'ailleurs vaine par les Guerres révolutionnaires.

L'explication s'applique peut-être davantage encore aux apporteurs de capitaux, soit qu'ils fissent partie de la société sans être gérants, soit qu'ils achetassent des parts dans les navires qu'elle affrétait. Ils sont en partie peu habitués aux opérations du grand commerce à Marseille¹⁹⁸. En effet, la très grande majorité du capital fut apportée par des parents ou des Suisses, dont beaucoup d'industriels indienneurs. Ceux-ci avaient apparemment choisi la société Solier pour pénétrer le monde du grand commerce. Pour conclure cette réflexion sur ces taux de profits décevants des Solier, n'oublions pas que leurs profits propres dépendaient des commissions qu'ils touchaient. Les résultats que nous avons présentés sont nets de ces commissions. Nous étudions ce problème plus bas.

LES COMPTES D'EXPÉDITIONS

Il n'est parfois pas possible de distinguer les comptes des armateurs de ceux des associés : les comptes qui se réfèrent simplement à des expéditions sont rassemblés ici.

LES BÉNÉFICES À SAINT-MALO AU DÉBUT DE LA PÉRIODE

L'ouvrage magistral d'André Lespagnol sur les négociants malouins porte essentiellement sur le règne de Louis XIV, c'est-à-dire la période qui précède celle que nous étudions. Cependant, les sources dont il dispose sur les profits concernent souvent l'extrême fin de sa période d'étude et le commencement de la nôtre. Nous pouvons donc les utiliser. Laissons de côté la pêche qui apparaît comme « un secteur à la rentabilité limitée, un secteur d'accumulation lente relevant désormais [après 1680] du domaine des

¹⁹⁶ Louis Dermigny, 1960, p. 49.

¹⁹⁷ *Ibid.*, p. 54. La remarque, comme la précédente, est d'Antoine-Jean.

¹⁹⁸ Voir *Ibid.*, p. 171-180.

opérations d'échange ordinaires et non de la sphère des grandes spéculations capitalistes, sauf exceptions ponctuelles¹⁹⁹ ».

Son étude remarquable sur la course est ancrée dans la période précédente et ne saurait – malheureusement – nous concerner²⁰⁰. Il en est de même pour l'Eldorado des mers du Sud qui semble avoir été une réalité pour les Français, avec des rendements médians de 50 %²⁰¹, mais déclinant dans le temps jusqu'aux expéditions déficitaires de la période 1715 – 1720.

La grande aventure des Indes Orientales se solde pour Saint-Malo par des gains de plus de 100 % avec une récupération du capital assez rapide. Seule la Compagnie des Indes Orientales de Saint-Malo rentre véritablement dans notre période : son taux de profit a été égal à 133,75 %. Ce chiffre est d'autant plus impressionnant que 200 % de l'investissement avait été récupéré en six ans – la rotation complète avait pris dix ans²⁰². Ce profit était sans doute exceptionnel.

QUELQUES VOYAGES D'INDE EN INDE

De même que la Compagnie des Indes était une institution à part dans le secteur maritime français, le commerce « d'Inde en Inde »²⁰³ était singulier à cause de la constante interaction entre les négociants privés et la compagnie. Celle-ci procurait en effet un réseau « préétabli » de correspondants au travers de l'Océan Indien. Par exemple, jusque dans les années 1740, la Compagnie laissait les négociants utiliser gratuitement ses employés et ses entrepôts dans des ports aussi importants que Basra ou Surat. Ce n'est qu'après qu'une commission de 2 % fut instituée²⁰⁴. Une grande partie de l'activité des marchands privés consistait à exploiter ce réseau pour son propre profit sous une forme ou sous une autre.

Dans son ouvrage sur les activités des Français dans l'Océan Indien, Manning donne la rentabilité de quelques voyages, mais sans donner beaucoup de détails. L'examen de ses sources nous incite à penser que les taux de profits sont ceux annoncés ou commentés dans les correspondances entre les intéressés²⁰⁵. En tant que tels, ils doivent être pris en compte avec plus de prudence que des comptes.

Tableau 32 : Quelques voyages d'Inde en Inde

Années	Navire	Voyage	Part de la Compagnie des Indes	Profit
1721/22	<i>Pondichéry</i>	Pondichéry-Mocha	55,7 %	0 %
1727/28	<i>Pondichéry</i>	Pondichéry-Mocha	23,9 %	15 %
1728/29	<i>Pondichéry</i>	Pondichéry-Mocha	8,5 %	38 %
1729/30	<i>Pondichéry</i>	Pondichéry-Mocha	9,4 %	44,5 %
1731/1732	<i>Cauris</i>	Chandernagor – Maldives	0 % ?	40 %
1733/34	<i>Pondichéry</i>	Pondichéry-Mocha	?	73 %
1734/35/36	<i>Union</i>	Chandernagor – Basra	0 % ?	15 – 20 %
1735/1736	<i>Précaution</i>	Chandernagor – Basra	0 % ?	15 – 20 %
1736	<i>St Benoît</i>	Pondicherry – Chine	0 % ?	17, 5 %
1741/42	<i>Maure</i>	Pondichéry-Mocha	?	14 %
1744/45	<i>Neptune</i>	Pondichéry-Mocha	?	16,8 %

Le commerce privé de Duplex a été décrit par un article de Ray²⁰⁶ : mais il n'y calcule pas de taux de profit synthétique. Si nous devons en croire Manning²⁰⁷, 15 ou 20 % étaient ses taux de profit habituel.

¹⁹⁹ André Lespagnol, 1997b, p. 300.

²⁰⁰ *Ibid.*, p. 377-402 et André Lespagnol, 1995, p. 143-184 Les deux discussions sont très similaires.

²⁰¹ André Lespagnol, 1997b, p. 635-639 et 824-829.

²⁰² *Ibid.*, p. 706 et 830-831.

²⁰³ C'est-à-dire la participation européenne au commerce intérieur asiatique.

²⁰⁴ Catherine Manning, 1996, p. 75.

²⁰⁵ *Ibid.*, p. 160, 167, 174, 186.

²⁰⁶ I. Ray, 1974.

²⁰⁷ Catherine Manning, 1996, p. 87.

En ce qui concerne le grand rival de Dupleix, La Bourdonnais, on ne dispose pas de taux de profit par expédition. Par contre, les investisseurs qui lui avaient prêté son fonds de commerce à son départ de France en 1728 reçurent un profit de 78 % en 1740. Cela représente un taux de rentabilité de 4,92 %²⁰⁸. Mais cela ne nous renseigne pas sur le profit des activités de La Bourdonnais qui n'a pas été versé à ses capitalistes.

LE VOYAGE DE LÉOGANE À BORDEAUX

En annexe de son article sur la balance du commerce, Morineau donne les comptes d'un navire de 200 tonneaux parti de Bordeaux pour Léogane à Saint-Domingue en 1729. Le vaisseau et la mise-hors représentaient 84 515 livres. Le produit de la cargaison et la valeur du vaisseau à son retour des Îles étaient de 116 081 livres, soit un profit de 37, 34 %²⁰⁹. Il n'est pas clair si ce compte est théorique ou non : il est extrait d'un mémoire des 1730 dont Morineau souligne l'intérêt. Nous renvoyons à son article pour sa description²¹⁰.

Aussi fiable et intéressant que soit le document, il est malheureusement isolé. Cependant, le taux de profit qu'il met en évidence est comparable à ceux des expéditions Pellet à partir de Bordeaux au cours de la même période (voir *infra*).

LES PROFITS DES ARMATEURS À BORDEAUX

Nous ne sommes pas en très bonne situation pour étudier le profit associé à des armateurs de Bordeaux. La principale source secondaire est formée par les travaux de Paul Butel²¹¹. Voici les informations que nous avons pu y récupérer. La plupart de ces expéditions étaient en droiture vers les Antilles.

²⁰⁸ *Ibid.*, p. 93.

²⁰⁹ Michel Morineau, 1975, p. 23-32.

²¹⁰ *Ibid.*, p. 5-14.

²¹¹ Paul Butel, 1973, p. 867-945 et Paul Butel, 1974, p. 261-277.

Tableau 33 : Profits des armateurs bordelais, 1724 – 1791

Nom du navire	Période	Armateur	Profit	Remarques
<i>Ange Mikaël</i>	1724	Gradis	4,00 %	
<i>Ange Mikaël</i>	1725 ?	Gradis	9,52 %	
?	1726 – 1727	Gradis	-20 %	
?	1726 – 1727	Gradis	8 %	
?	1726 – 1727	Gradis	40 %	
<i>La Thétis</i>	1732	Pellet	30,00 %	faibles queues
<i>L'Achille</i>	1733	Pellet	36,90 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1733	Pellet	11,70 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1733	Pellet	37,10 %	faibles queues
<i>L'Achille</i>	1734	Pellet	10,10 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1734	Pellet	18,80 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1734	Pellet	30,30 %	faibles queues
<i>L'Achille</i>	1735	Pellet	43,30 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1735	Pellet	7,90 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1735	Pellet	6,80 %	faibles queues
<i>L'Achille</i>	1736	Pellet	35,60 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1736	Pellet	44,60 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1736	Pellet	31,40 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1737	Pellet	10,70 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1737	Pellet	28,60 %	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1738	Pellet	23,50 %	faibles queues
<i>La Thétis</i>	1731	Pellet	Perte	faibles queues
<i>La Minerve</i>	1732	Pellet	Perte	faibles queues
<i>L'Union : 7 expéditions</i>	1730 – 1736	Marchais	23,34 %/an	
?	1739 – 1746	Blancard-Larralde	Perte	
<i>Le Prophète Samuel : 4 voyages</i>	1740 – 1744	Francia fils aîné	-2,4 %/an	
<i>Le Magnifique</i>	1753 – 1754	Bonnafé	13,28 %	Reste à recouvrir
<i>Le Magnifique</i>	1755 – 1756	Bonnafé	10,34 %	Reste à recouvrir
<i>Le Dauphin</i>	1755 – 1756	Bonnafé	Faibles profits	
<i>Le Superbe : trois voyages</i>	1764 – 1769	Grenouilleau	< 8,19 %	faillite 1772
<i>Le Zéphyr</i>	1769	Grenouilleau	-19,10 %	faillite 1772
<i>L'Apollon</i>	1770 – 72	Grenouilleau	pertes	faillite 1772
<i>La Marie et la Brunette</i>	1776 – 1778	Grenouilleau	11,80 %	faillite 1772
<i>Le Meilleur Ami et La Ville du Port-au-Prince : 4 voyages chacun</i>	1783 – 1786	Sermensan	pertes	faillite 1787
<i>La Basse Pointe</i>	1784	Gradis	23,00 %	
<i>La Basse Pointe</i>	1785	Gradis	pertes	4e voyage ?
<i>La Basse Pointe</i>	1786	Gradis	12,40 %	
<i>La Basse Pointe</i>	1789	Gradis	13,80 %	
<i>La Basse Pointe</i>	1791	Gradis	44,00 %	
?	1784	Lopès-Dubec	15 %	Vers la Chine

Nous avons fait deux types d'ajustements aux chiffres de Butel. D'une part – comme beaucoup d'auteurs – Butel ne prend le plus souvent pas en compte le réinvestissement des bénéfices pour calculer ses taux de profit. Par exemple les expéditions de *la Marie* et de *la Bruette* rapportent d'après lui, sur trois ans «... plus de 25 % de l'investissement initial et un taux annuel d'environ 8 %²¹² ». Le calcul juste nous semble non pas de diviser le profit brut par le nombre d'année, mais de calculer l'équivalent en intérêts composés. Le taux annuel de rentabilité est donc, pour 25 % sur trois ans de soit 7,72 %²¹³. Nous n'avons cependant pas retenu ce résultat à cause du décompte des années que fait Butel. Dans le cas de l'expédition précédente, les navires sont partis en 1776 et revenus en 1778. Butel considère qu'il s'agit là de trois ans d'investissement. Ce n'est en fait le cas que si l'investissement avait été avancé le 1^{er} janvier 1776 et le retour encaissé le 31 décembre 1778. Si on considère que les investissements et les retours se font approximativement aux mêmes périodes, cela réduit la durée de l'investissement à deux ans. C'est l'hypothèse que nous avons faite. Il est difficile de déterminer un niveau des profits avec ces données. Butel signale toutefois l'existence d'une baisse des profits dans la seconde moitié du siècle, liée en grande partie au phénomène des queues.

²¹² Paul Butel, 1974, p. 269.

²¹³ Soit $1,25^{1/3}-1$.

UN CORSAIRE AU DÉBUT DE LA GUERRE DE SEPT ANS²¹⁴

Nous disposons des comptes du corsaire *Le Lion*, de Bayonne, dont l'armateur était Jean Forestier. Il entra en activité en 1756. Le bilan de quatre de ces campagnes a été retrouvé par Vignes aux Archives du Musée Basque de Bayonne.

Pour des campagnes assez courtes (trois à six mois) dans le Golfe de Gascogne et l'Atlantique, le *Lion* rapporta, pour 100 livres tournois d'investissement à chaque fois : 235 livres ; 50 livres (en société avec un autre corsaire, la Victoire) ; 106 livres et 119 livres. Les quatre observations de profits étaient donc 135 % ; -50 % ; 6 % et 19 %. Le profit global représentait donc 27,50 % de l'investissement sur une période au plus de deux ans, soit une rentabilité annuelle de 12,92 %. Ce profit était pour les capitalistes passifs. L'armateur recevait en sus 2 % de commission et le dépositaire des prises 0,5 %. Le profit des 256 hommes d'équipage est inconnu. L'État, en la personne de l'amiral, touchait 10 % de la valeur des prises.

Rien n'indique que *Le Lion* ait été représentatif des 31 corsaires attachés au port de Bayonne au 1^{er} janvier 1757... Et il est encore moins certain que cette activité ait été dans la norme des profits du commerce maritime.

LES COMPTES DE SOCIÉTÉS

Dans la section précédente, nous avons étudié des comptes d'expéditions et les profits qu'elles apportaient individuellement. Nous allons maintenant étudier les profits des sociétés de commerce elles-mêmes.

LA CARRIÈRE D'UN NÉGOCIANT BORDELAIS DE 1719 À 1745²¹⁵

La carrière de Jean Pellet nous est connue par les papiers qui furent confisqués à son fils, Pelet d'Anglade, par une commission militaire à Bordeaux en 1793. Ils se trouvent aux archives départementales de Gironde, dans le « Fond des Négociants », 7 B 1000-3125, qui comporte essentiellement des papiers de faillites²¹⁶.

Jean Pellet fonda sa première société en 1719 avec son frère Pierre. Celui-ci partit à la Martinique pour être l'agent de la société. Le capital initial était de 25 124 livres. À la liquidation, en 1725, le profit nominal de la société était de 41 924 livres. Le contenu en argent de la livre tournois ayant augmenté de plus d'un tiers, le profit réel était encore plus élevé. Il n'est cependant pas sûr que les modifications fréquentes de la livre entre 1719 et 1725 aient eu une importance pour les négociants : négligeons donc cette réévaluation. Même ainsi, la rentabilité annuelle de la société s'éleva à 21, 69 %. Ce chiffre, d'après Cavignac, est même sous-évalué. Cavignac suggère en effet que la véritable valeur de la société à sa clôture était celle du capital de la société suivante, fondée juste après la liquidation de la première. Si cela était vrai, la rentabilité de la première société aurait été de 46, 22 %. On comprend mal pourtant pourquoi les frères Pellet auraient voulu dissimuler une partie de leurs profits dans un contrat privé : ils n'étaient menacés ni par l'impôt ni par les créanciers. Le capital de la deuxième société n'était pas réparti de manière égale entre les deux frères : il est donc peu probable qu'il vint entièrement de la société précédente, qui était égalitaire. Ou peut-être s'agit-il d'un montage qui nous échappe ?

²¹⁴ Pierre Vignes, 1942, p. 93-97 et 125-131.

²¹⁵ Cette discussion est faite à partir de l'ouvrage suivant : Jean Cavignac, 1967.

²¹⁶ *Ibid.*, p. 9.

La deuxième société prévoyait un moyen de prendre en compte l'inégalité de l'apport en rémunérant à 6 % le capital apporté en excès par Jean. Elle fut fondée en 1725 avec un capital total de 167 903 livres. À sa dissolution, à la fin de 1727, sa valeur était de 365 624 livres. Ces livres se sont dépréciées officiellement d'un quart. Si on prend en compte cette dévaluation, le taux de rentabilité annuel de l'investissement aurait été de 17,86 %. La rentabilité nominale, elle, était de 29,62 %.

La troisième société introduisit deux nouveaux associés : les frères Larroque. Elle fut fondée le 1^{er} juin 1726. Jean et Pierre apportèrent chacun 30 000 livres et les Larroque 30 000 livres à eux deux. Quand elle fut liquidée à la fin du mois de mars 1730, sa valeur était de 229 144 livres. Sa rentabilité annuelle avait donc été de 26,32 %. Durant cette période, les bénéfices moyens sur les marchandises furent de 28 % lors du voyage vers les Îles et de 11,5 % lors du retour, soit près de 40 % pour chaque rotation complète²¹⁷.

Cette société est la dernière qui ait uni les deux frères Pellet. Pierre continua pour son compte et mourut en 1756 avec un capital de 2 057 919 livres. Il avait travaillé comme armateur jusqu'en 1751. Après la liquidation de la troisième société, en mars 1730, Jean et les Larroque fondèrent à eux trois une quatrième société²¹⁸. Son capital était de plus de 90 000 livres. À sa liquidation en avril 1733, sa valeur était de 132 000 livres. La rentabilité annuelle avait donc été de 14 %.

Après cette date, Pellet fit un travail d'armateur indépendant que les travaux de Butel nous permettent d'étudier²¹⁹. Il disposait d'un capital de 300 000 livres. Entre 1734 et 1737, il fit 700 000 livres de profits, dont 260 000 livres en 1735. Puis ces profits furent de 55 000, 10 000 et 44 000 livres, respectivement, en 1738, 1741 et 1742.

Jean Pellet quitta progressivement le métier d'armateur en investissant dans les charges et le foncier. En 1735, il dépensa 200 000 livres pour une charge de secrétaire du Roi. En 1738, il acheta la maison noble d'Anglade à Izon pour 145 000 livres. En 1742, il dépensa 125 000 livres pour la seigneurie de Masonneuve à Gontaut. En 1745, suite à des gains annuels de seulement 3 000 livres – sans doute à cause du mauvais état de la conjoncture causé par la guerre de la succession d'Autriche – il abandonna le commerce maritime. Ainsi pendant les quatorze années suivantes, de 1745 à 1759, les profits commerciaux de Jean Pellet ne furent que de 85 000 livres : il était devenu un propriétaire terrien. Quatre ans avant sa mort, en 1768, sa fortune était de 1 991 823 livres, c'est-à-dire un peu moins que son frère mort en 1758.

Malgré cet échec en matière de compétition fraternelle, il est évident que nous avons affaire à un personnage à la réussite exceptionnelle. Ses taux de profit sont probablement parmi les plus importants que pouvaient espérer les négociants.

SUITE ET FIN DE L'ÉTUDE DE LA SOCIÉTÉ DUGARD

Une autre société dont il est possible d'étudier l'histoire financière est la société Dugard, dont nous avons déjà présenté la rentabilité des expéditions. Nous pouvons le faire jusqu'en 1748. Après cette date, on perd trace de la manière exacte dont la compagnie a été liquidée.

²¹⁷ *Ibid.*, p. 208.

²¹⁸ *Ibid.*, p. 153-167.

²¹⁹ Paul Butel, 1967a.

Tableau 34 : Taux de profit et histoire financière de Dugard et Compagnie

	Capital investi chaque année (flux)	Somme du stock de capital – hors navires – et des profits réinvestis (1)	Valeur des navires en fin d'année précédente (2)	Valeur de la Compagnie (3)	Profit annuel de la compagnie = (3)/((1)+(2))-100 %
1729	23 306	23 306		22 001	-5,60 %
1730	26 943	29 167	19 777	50 373	2,92 %
1731	40 919	73 312	17 980	95 578	4,69 %
1732	81 071	160 446	16 183	191 991	8,70 %
1733	78 944	248 299	22 636	292 932	8,12 %
1734	7 664	238 522	62 074	335 086	11,47 %
1735	-15 667	263 708	55 711	366 422	14,72 %
1736	-14 529	302 545	49 348	373 646	6,18 %
1737	-1 900	277 659	94 087	398 808	7,28 %
1738	6 013	321 742	83 079	442 162	9,22 %
1739		312 464	129 698	451 737	2,17 %
1740		338 276	113 461	579 449	28,27 %
1741		391 972	187 477	600 680	3,66 %
1742		395 276	205 404	620 182	3,25 %
1743		438 301	181 881	599 434	-3,35 %
1744 – 45		456 720	138 714	526 882	-11,51 %
1746		361 303	165 579	529 354	0,47 %
1747		361 303	126 667	455 157	-6,72 %
1748		370 066	85 091	406 926	-10,60 %
(1749)			71 864		
Total	232 764				

Grâce à ces chiffres, il est possible de calculer deux types d'indicateurs pour la rentabilité de la compagnie. Miquelon utilise la moyenne géométrique des taux de profit de la Compagnie. Mais ce taux ne prend pas en compte le fait que le capital n'y a été investi que progressivement et que certains taux de profits s'appliquent donc à des sommes plus importantes que d'autres. Nous avons donc calculé nous-même le taux de rentabilité de la Compagnie selon la méthode que nous avons exposée dans la première section.

Tableau 35 : Différents calculs de la rentabilité globale de Dugard et Compagnie à différentes époques

	Moyenne géométrique	Taux de rentabilité
1729-1741	7,58 %	10,29 %
1742-1748	-4,90 %	-7,49 %
1729-1748	3,47 %	3,63 %

Ces chiffres sont peut-être un peu surestimés. En effet, ils supposent que la liquidation s'est faite sans problème et rapidement. Il est possible que le capital des actionnaires ait été immobilisé plus longtemps, par exemple pour vendre les navires et boucler les comptes. De toutes les manières, la différence entre la période avant et après 1742 est flagrante.

Une première manière d'interpréter cette rupture est de remarquer qu'à partir de 1740, la compagnie qui s'était auparavant occupée du Canada donna de plus en plus d'importance aux Antilles. Cette reconversion impliquait des besoins en capital plus importants. Elle n'allait pas sans risque, et ne se faisait pas à un moment favorable. C'est peut-être donc elle qui a entraîné les changements de la fortune de la compagnie.

Mais la reconversion n'explique pas les naufrages et les prises multiples dont la compagnie a souffert à partir de 1743 (voir *supra*). On est donc tenté de considérer que l'accumulation de malheurs dont souffrit la compagnie durant la seconde période rendit celle-ci exceptionnelle. Il est possible que cela soit le cas, mais après tout ces risques faisaient partie du métier de négociant. Et malgré ce « mauvais état du monde », le taux de rentabilité global n'a pas été catastrophique.

LES PROFITS DES COMMISSIONNAIRES EUROPÉENS À BORDEAUX

L'exportation depuis Bordeaux vers les marchés du Nord était en partie dans les mains d'immigrés étrangers, hollandais, anglais ou allemands. Ces commissionnaires sont aux limites de notre étude, dans la mesure où il peut sembler nécessaire de les exclure de l'économie nationale à cause de leurs liens avec l'étranger. Mais de fait, ils appartenaient à une « internationale » liées aux milieux français du négoce. De plus, ils avaient leurs équivalents dans les commissionnaires bordelais en Europe du Nord²²⁰. Tout cela rend l'étude de leurs profits intéressante. Or nous connaissons ceux de deux sociétés.

Pour une mise initiale de 30 000 livres en 1773, la société Galwey obtint 134 450 de bénéfices nets après neuf ans d'activité. Soit un profit annuel de 20,8 %. Mais son gérant proposa à son neveu un règlement des bénéfices étalé sur deux ans, de 1782 à 1784 car « ces sommes ne sont pas actuellement en caisse, qu'au contraire elles sont réparties tant en effets, marchandises qu'en créances ».

Gabriel Benoist, arrivé à Bordeaux avec un capital de 60 000 livres en 1789, évalua ses bénéfices à 20 000 livres en 1793, soit un profit annuel de 10 % sur trois ans : les temps avaient commencé à être plus difficiles. Il n'est pas certain que ce profit ait été en livres métalliques : la diffusion des assignats avait déjà commencé.

Une autre manière de calculer les profits des commissionnaires est d'étudier l'évolution de leur capital dans les sociétés. Ainsi, Kunckel avait 80 000 livres à son arrivée à la fin de l'année 1786 et il porta son capital dans la société à laquelle il participait à 200 000 livres en 1787 : mais nous ne savons pas quelle part de ce nouvel apport était formée des bénéfices réinvestis. Enfin Wustemberg transforma son capital de 40 000 livres en 1789 en 350 000 livres (papier ?) en 1793²²¹.

Les chiffres sont bien minces : on est cependant tenté d'en conclure que le profit des sociétés de commissionnaires se plaçait entre 10 et 20 %.

LES DOLLE ET LES RABY²²²

La famille des Dolle et des Raby a été étudiée par Pierre Léon grâce aux dossiers « II E Famille » des archives départementales de l'Isère. Ce sont deux familles négociantes de Grenoble qui se sont alliées durant la deuxième moitié du XVIII^e siècle. Leur originalité a été de mêler le négoce avec les Îles et l'activité de planteurs à Saint-Domingue.

Malheureusement pour nous, c'est surtout sur cette dernière activité que nous avons des renseignements chiffrés. Les données dont nous disposons montrent tout de même qu'ils s'étaient enrichis dans le négoce avec les Îles : leur fortune semblait fabuleuse à la ville de Grenoble²²³. Cet enrichissement a servi à financer une reconversion dans un secteur « annexe » : les plantations. En 1785, ils achetèrent la grande propriété des Vazes, à Saint-Domingue. La valeur de celle-ci était de plus d'un million trois cent mille livres²²⁴ !

Les moyens financiers des spéculateurs n'étaient pas suffisants et ils durent s'associer à la Société Romberg et Bapst, que nous étudierons plus loin²²⁵. Leur reconversion – peut-être trop ambitieuse – ne fut pas couronnée de succès. Elle n'arriva pas à un moment opportun. Les profits de l'exploitation de

²²⁰ Paul Butel, 1973, p. 539-546 et Paul Butel, 1974, p. 153.

²²¹ Paul Butel, 1973, p. 600 et Paul Butel, 1974, p. 179. Butel calcule un profit de 38 % par an pour Galwey.

²²² Pierre Léon, 1963.

²²³ *Ibid.*, p. 101.

²²⁴ *Ibid.*, p. 50.

²²⁵ *Ibid.*, p. 80.

Saint-Domingue, malgré des investissements importants en 1787, n'étaient pas supérieurs à 15 ou 20 %²²⁶, bruts des charges financières, qui étaient considérables. Avant même la révolte des nègres à la fin de l'année 1791, la famille connaissait déjà des revers de fortune importants²²⁷.

LA MAISON HENRY ROMBERG, BAPST ET CIE, 1783-1793²²⁸

Nous allons maintenant étudier une autre société qui se mêlait d'investissement direct aux Antilles : la société Romberg, Bapst et Cie.

Frédéric Romberg était un homme d'affaires important de Bruxelles – à la fois armateur, fabricant, banquier. Son fils cadet, Henry, s'installa à Bordeaux en 1783 et fut nommé associé-gérant avec Georg-Christoph Bapst d'une compagnie financée principalement par son père et les frères Walckiers, eux aussi hommes d'affaires des Pays-Bas autrichiens. Georg-Christoph Bapst était un ancien commis de Frédéric Romberg²²⁹. Les papiers survivants nous permettent de suivre l'histoire de la compagnie ou de ses réincarnations sous différentes formes entre 1788 et 1793.

L'objectif initial de la compagnie était de travailler à la commission dans l'armement à destination de l'Afrique et des Antilles et dans le négoce de produits coloniaux. À l'instigation de leurs agents à Saint-Marc – les frères Reynaud – la compagnie accepta d'investir dans les plantations à Saint-Domingue. En 1786, elle était en liaison avec une soixantaine de colons. Chaque liaison était particulière. Seuls quatre contrats nous sont parvenus. Il semble cependant que la motivation et les termes du contrat aient été généralement les suivants : la maison Romberg s'interposait entre les colons et leurs créanciers en échange d'une mainmise sur la gestion de « l'habitation »²³⁰ et le statut de « monopsonne »²³¹ : la récolte du colon ne pouvait être vendue qu'au travers de la compagnie Romberg. En échange, le colon recevait un certain droit de regard sur la gestion de ses biens et une somme d'argent lui permettant d'assurer au mieux l'existence de sa famille²³². La compagnie continuait bien évidemment ses opérations commerciales, en fournissant et en servant de débouché en priorité aux habitations avec lesquelles elle était liée.

Malgré quelques renseignements épars, il n'est pas possible de calculer le profit de chaque « liaison d'habitation » ou de chaque expédition maritime. Par contre, on peut examiner les profits annuels déclarés par les gestionnaires de la compagnie et de ses avatars à partir de 1788. Cette année-là, pour un capital de 600 000 livres, le profit était de 109 073 livres²³³, soit un profit de 18,1 % sur un passif de plus de neuf millions de livres. En 1789, le bénéfice fut de 94 789 livres, mais sur un capital de 2 200 000 livres, soit un taux de profit de 4,3 %. Le passif était alors de 11 126 903 livres. C'est dire que la société ne survivait que grâce aux apports massifs de capitaux venant des réseaux liés à Romberg. Ces emprunts, au passif, sont à mettre en rapport avec un actif formé essentiellement de créances sur les colons. Ces créances devaient être payées en marchandises. Mais les colons n'étaient pas coopératifs et ils dissimulaient probablement une partie des marchandises pour les revendre à d'autres intermédiaires. De plus, à partir de 1789, Saint-Domingue fut troublée par des agitations politiques entre Européens.

²²⁶ *Ibid.*, p. 126.

²²⁷ *Ibid.*, p. 159.

²²⁸ Françoise Thésée, 1972.

²²⁹ *Ibid.*, p. 26.

²³⁰ C'est-à-dire de l'exploitation aux Antilles

²³¹ C'est-à-dire en étant la seule personne autorisée à acheter la production des colons.

²³² Françoise Thésée, 1972, p. 51-52.

²³³ *Ibid.*, p. 87 et 120.

Bref, les dettes des colons n'étaient pas remboursées. La compagnie ne pouvait donc pas rembourser ses emprunts ni même payer les intérêts autrement qu'en empruntant : elle voyait son crédit diminuer d'autant. À la fin de l'année 1790, la balance s'établit à 15 918 839 livres dont 7 314 280 livres d'actifs immobilisés à Saint-Domingue en plus d'une dette des colons de 7 122 908 livres. Malgré cela, grâce à deux voyages négriers, les profits étaient encore de 144 429 livres pour un capital de 2 200 000 livres, soit un profit de 6,5 %²³⁴.

La situation de la compagnie était très fragile. La révolte des esclaves qui commença en août 1791, suite à l'annonce de l'émancipation, l'acheva. Cependant, grâce à l'augmentation des prix des denrées coloniales en 1791 et à la continuité du trafic, les résultats de 1791 semblaient encore bons : 382 498 livres de bénéfices. Mais le passif était de 17 632 716 livres. Suite aux événements à Saint-Domingue, une grande partie de l'actif pouvait en fait être considérée comme perdue²³⁵.

Certes, en 1792, les créances sur les colons, pour la première fois, régressèrent. Mais c'est parce qu'elles furent payées en monnaie dévaluée²³⁶. Les emprunts de la compagnie étaient trop importants. En octobre 1793, ce fut la faillite, car la masse de billets qui auraient dû être remboursés en 1794-1795 s'élevait à plus de neuf millions ! Comme le dit le baron Romberg « l'immense capital des associés y a été englouti sans ressources, tout entier²³⁷ ». En fait, si Bapts se ruina, cela ne fut pas le cas de Romberg qui avait les reins solides. L'échec global de l'entreprise s'est fait malgré des armements qui, eux, étaient couronnés de succès. Son erreur a été de prendre à leur charge les dettes de colons de Saint-Domingue avec un capital trop faible pour cela. Les colons n'avaient probablement aucune intention de rembourser le capital qu'ils devaient. D'ailleurs leurs habitations, leurs terres, leurs installations et même leurs esclaves étaient insaisissables. Leur créancier était donc dans une situation très inconfortable.

Il est possible d'interpréter cet échec de deux manières différentes. La première est de souligner que les hommes d'affaires des Pays-Bas autrichiens sont arrivés avec quelques décennies de retard dans un secteur qu'ils connaissaient finalement assez mal. La perte de l'ensemble de leur fonds en a donc été le résultat²³⁸. L'autre interprétation consiste à rappeler que nous sommes en face d'une reconversion d'un capital spécifique, de l'exploration de nouveaux débouchés. Sans la crise finale, on peut imaginer que le résultat des opérations ait été de payer le « ticket d'entrée » des Romberg dans le système économique colonial aux Îles. D'ailleurs tous les marchands de la métropole n'avaient pas souffert comme lui de la crise de Saint-Domingue : c'est bien la preuve qu'il était possible de tirer son épingle du jeu.

LES COMPTES DES ARMATEURS

Nous avons étudié plus haut le profit de capitalistes passifs dans certaines expéditions commerciales. Nous allons maintenant nous demander s'il est possible de calculer les profits des armateurs eux-mêmes.

LES REVENUS DES ARMATEURS

Les armateurs, en plus des revenus de leurs investissements propres, étaient essentiellement rémunérés par les investisseurs à la commission.

²³⁴ *Ibid.*, p. 145.

²³⁵ *Ibid.*, p. 170.

²³⁶ *Ibid.*, p. 191.

²³⁷ *Ibid.*, p. 194-195.

²³⁸ Voir la conclusion lumineuse dans *ibid.*, p. 207-211.

La rémunération de l'armateur Solier

Solier touchait « 2 % sur l'armement, la vente de la cargaison, *etc.*, 4 % sur la construction du navire l'Helvétienne ; 1 % sur les recouvrements d'assurances sur les navires pris²³⁹ ». Ces pourcentages étaient théoriques, mais heureusement Dermigny rapporte par ailleurs le total des commissions versées. Il variait selon les différentes expéditions. Au plus faible, elles ne représentaient que 1,38 % de la mise-hors et du produit brut des navires qui avaient été pris. Au plus, elles représentaient 2,04 % de la mise-hors et du produit brut de certaines expéditions indiennes. La moyenne pondérée de la taille des commissions était de 1,85 %.

La connaissance des commissions et de la part de l'armateur dans le capital de la mise-hors nous permet de calculer donc de calculer, d'une part, le taux de profit brut de frais de commission de l'expédition et, d'autre part, le taux de profits de l'armateur – comprenant les commissions que les investisseurs lui versaient. Voici les chiffres :

Tableau 36 : Commissions et profits dans les comptes Solier

Expédition	Destination	Année	Mise-hors	Part de l'armateur dans le capital	Résultats – primes	Commissions rapportées	Profit brut	Profit brut si pas de commission à payer	Profit brut armateur
Paix	Antilles	1781	103 597	12,16 %	40 498	5 525	39,09 %	44,43 %	82,95 %
Activité	Antilles	1781	185 401	30,80 %	-62 013	4 881	-33,45 %	-30,82 %	-24,90 %
Marianne-Olimpe	Antilles	1781	274 242	27,73 %	-83 790	7 299	-30,55 %	-27,89 %	-20,95 %
Paix (2e)	Antilles	1782	111 660	21,19 %	-77 223	3 182	-69,16 %	-66,31 %	-55,71 %
Helvétienne	Antilles	1782	166 700	10,50 %	-45 101	7 445	-27,06 %	-22,59 %	15,46 %
Lucienne	Antilles	1782	169 140	41,54 %	-32 939	5 313	-19,47 %	-16,33 %	-11,91 %
Olimpe	Antilles	1784	180 779	63,77 %	3 972	6 393	2,20 %	5,73 %	7,74 %
Olimpe (2e)	Antilles	1785	178 163	52,01 %	-35 719	6 080	-20,05 %	-16,64 %	-13,49 %
Olimpe (3e)	Antilles	1786	156 283	55,53 %	-769	5 625	-0,49 %	3,11 %	5,99 %
Toutes celles vers les Antilles			1 525 965	36,17 %	-293 084	51 743	-19,21 %	-15,82 %	-9,83 %
Intimité	États-Unis	1783	169 596	36,44 %	-81 279		-47,93 %	-47,93 %	-47,93 %
Intimité (2e)	États-Unis	1784	47 102	36,44 %	-3 614		-7,67 %	-7,67 %	-7,67 %
Toutes celles vers les États-Unis			216 698	36,44 %	-84 893	7 869	-39,18 %	-35,54 %	-29,21 %
Agilité	Océan Indien	1781	124 013	37,10 %	16 838	7 246	13,58 %	19,42 %	29,33 %
Consolateur	Océan Indien	1782	887 066	13,03 %	416 679	45 671	46,97 %	52,12 %	86,49 %
Intimité	Océan Indien	1786	134 022	45,00 %	-82 541	2 769	-61,59 %	-59,52 %	-57,00 %
Consolateur (2e)	Océan Indien	1786	465 700	13,89 %	-78 087	17 027	-16,77 %	-13,11 %	9,55 %
Olimpe	Océan Indien	1787	255 770	9,29 %	-108 367	10 445	-42,37 %	-38,29 %	1,57 %
Pée de Piémont	Océan Indien	1787	1 050 770	6,83 %	-77 689	46 616	-7,39 %	-2,96 %	57,56 %
Roi de Sardaigne	Océan Indien	1791	969 600	3,74 %	12 191	49 104	1,26 %	6,32 %	136,53 %
Toutes celles vers l'Océan Indien			3 886 941	12,80 %	99 024	178 878	2,55 %	7,15 %	38,51 %
Toutes les expéditions			5 629 604	20,04 %	-278 953	238 490	-4,96 %	-0,72 %	16,18 %

Malgré l'insuccès de ces expéditions, les associés auraient donc récupéré leur capital s'ils n'avaient pas eu le travail de l'armateur à rémunérer. Lui-même avait reçu un profit convenable par rapport à son investissement en capital monétaire et financier : 16 %. Puisque les retours des expéditions en droiture étaient assez rapides, cela correspondait peut-être à une rentabilité comprise entre 10 et 15 %.

Une hypothèse sur le taux de commission effectif et les comptes Chaurand

Nous ne pouvons pas faire directement le même calcul pour les expéditions des frères Chaurand. Mais nous pouvons proposer une estimation pour les navires qu'ils ont armés en droiture. Cela nécessite la connaissance de l'importance des commissions ; des profits de l'expédition elle-même ; et de l'importance de l'autofinancement des expéditions par l'armateur. Nous disposons de ces deux derniers éléments dans le cas des navires armés en droiture par des frères Chaurand. Nous ne connaissons pas l'importance des commissions versées, mais nous avons vu que dans le cas de Solier, les commissions variaient entre 1,4 % et 2 % sur la mise-hors et le produit brut. Certes, les documents sur les expéditions des Chaurand ne donnent le plus souvent que le produit net de frais. Dans le cas des expéditions de Solier, les commissions

²³⁹ Voir, par exemple, Louis Dermigny, 1960, p. 142.

variaient entre 1,6 % et 2,75 % (moyenne : 2,17 %) de la somme de la mise-hors et du produit net. Nous allons faire l'hypothèse que les commissions que touchaient les frères Chaurand étaient de 2 % de la mise-hors et du produit brut de chaque expédition. Cela nous permet de comparer leur profit à celui de leurs investisseurs.

Tableau 37 : Commissions et profits dans les comptes Chaurand

	Somme des mise-hors	Résultat net	Investissement des Chaurand	Part des Chaurand	Hypothèse de commission	Profits bruts	Profits pour l'armateur
Expéditions en droiture, 1776 – 1784	1 847 152	1 178 232	722 758	39,13 %	97 451	63,79 %	77,27 %
Expéditions en droiture, 1786 – 1792	1 018 857	-67 495	759 755	74,57 %	39 404	-6,62 %	-1,44 %
Ensemble de l'activité, 1776-1792	6 489 911	1 130 205	3 634 350	56,00 %	282 201	17,41 %	25,18 %

Les frères Chaurand finançaient eux-mêmes une grande partie de leurs expéditions : c'est ce qui explique que la différence entre le taux de profit de l'armateur et des capitalistes passifs n'était pas très importante.

Rémunération des autres armateurs

Nous ne connaissons pas l'importance de l'autofinancement des autres expéditions par les armateurs. Il est cependant possible de faire un calcul théorique.

Supposons tout d'abord que les commissions s'élevaient à 2 % de la mise-hors et des retours nets de frais. Cette hypothèse est confirmée par ce que nous savons des commissions²⁴⁰. Reste l'autofinancement. Comme la commission était sans rapport avec l'autofinancement, moins les armateurs finançaient les expéditions, plus la rentabilité de leur investissement propre était importante. Quand nous les connaissons, les taux de participation des armateurs variaient grandement. On imagine bien pourquoi : ils dépendaient de leur réseau de correspondants, du succès de leurs entreprises précédentes et de la conjoncture. Il est d'ailleurs probable que, par un phénomène assez semblable à celui de l'effet levier contemporain lié au financement d'une entreprise à taux fixe, la part de capital propre devait amplifier encore les mouvements de conjoncture. En période difficile, les capitalistes passifs étaient difficiles à convaincre, ce qui obligeait les armateurs à autofinancer leurs expéditions, et réduisait donc leur rentabilité.

Comparons les effets de plusieurs hypothèses pour le taux d'autofinancement et le taux de profit des capitalistes passifs.

Tableau 38 : Taux de profit pour les armateurs selon différentes hypothèses d'autofinancement et de profit général²⁴¹

Horizontal : taux d'autofinancement/Vertical : taux de profit	15 %	30 %	50 %
10 %	38 %	24 %	18 %
17 %	46 %	31 %	26 %

Prenons l'hypothèse moyenne, qui suppose un taux d'autofinancement supérieur de 50 % à celui des Solier et un taux de profit pour les capitalistes de 17 % (ce qui correspond à un taux de rentabilité de 5 % si la durée de l'investissement était de trois ans). Le résultat est un taux de profit de 32 % pour l'armateur, qui correspond à un taux de rentabilité de 11 % si l'on suppose encore une fois que la durée de

²⁴⁰ Charles Carrière, 1973, p. 385, Paul Butel, 1973, p. 859, Paul Butel, 1974, p. 259. Voir aussi notre discussion sur les coûts d'une expédition maritime, *supra*.

²⁴¹ Calcul : taux de profit de l'armateur = [(sa part des profits généraux + ses commissions)/son investissement] – 1.

l'investissement était de trois ans) : voici un chiffre plus proche de la légende dorée du grand commerce colonial.

LES FRAIS DES ARMATEURS

Mais l'armateur méritait ce « surprofit ». En effet, il n'était pas possible de se passer de lui : il se chargeait de l'ensemble de l'organisation des expéditions en utilisant son travail, son capital physique, financier et monétaire, son capital social et son capital humain. Ses profits rémunéraient donc à la fois sa part d'investissement dans les expéditions, mais aussi toutes les dépenses qui lui étaient nécessaires pour faire fonctionner son comptoir.

Nous pouvons d'abord vérifier que le capital fixe, même sous la forme des bâtiments des comptoirs n'avait pas une grande importance par rapport aux sommes en jeu²⁴². La location annuelle du local de la société Solier et Cie en 1790 coûtait 1 650 livres par an : encore comprenait-elle la location des appartements privés de Solier²⁴³. Nous ne connaissons pas le montant des « dépenses courantes ». Reste donc le travail, le capital humain et social. Une partie au moins de la rémunération de ces trois outils de l'armement devait passer par les salaires. Il est possible d'avoir une idée de la valeur de ceux-ci, et même parfois de la valeur de la masse salariale, à Marseille grâce aux ouvrages de Carrière et de Dermigny

Dans la première compagnie Solier, le « cousin de province », Antoine-Jean Solier était rémunéré 600, puis 800 livres par an²⁴⁴. Mais cette rémunération est faible par rapport à ce que touchaient les commis à Marseille : ceux-ci étaient souvent rémunérés le double, entre 1 200 et 1 600 livres par an, parfois même 2 400 livres. Les employés les moins importants étaient payés 600 livres²⁴⁵.

Cette évaluation des salaires n'est utile que jointe au nombre d'employés. Il y avait au moins cinq commis dans la maison Roux en 1749, sans compter les commis aux magasins. La maison Albouy, de bien moindre importance, employait trois commis. La maison suisse Blanchenay comprenait quatre salariés en 1758. Le seul comptoir pour lequel on connaisse exactement la masse salariale était la société Perron Hasslaver de Marseille : elle disposait de cinq employés en sus des deux associés en 1787, payés en tout 4 800 livres²⁴⁶.

Tous ces chiffres devraient être comparés aux « chiffres d'affaires » des sociétés en question : mais nous ne connaissons pas ceux-ci.

Reste la société Solier et Cie. Nous n'avons pas trouvé référence à d'autres employés à part Antoine-Jean. On peut supposer que son travail valait, avec celui de son cousin, au plus 5 000 livres annuelles. Nous avons vu que la société Solier avait touché 910 000 livres en commission et participation aux profits pour les expéditions parties entre 1781 et 1791. Mettons douze ans d'activité. La masse salariale n'aurait donc représenté que 6,5 % des rentrées totales. Admettons qu'au total les frais – hors la participation financière aux expéditions – représentaient 10 % des revenus des armateurs : cela n'aurait rabaisé leurs taux de rentabilité que de 1 ou 2 %. Nous avons estimé que le taux de rentabilité apparent de leur capital à 11 %. Par rapport aux taux de rentabilité des investissements dans l'économie intérieure, que nous étudions plus bas (entre 4 et 6 %), il leur restait bien un « surprofit » pour rémunérer leurs capitaux spécifiques. Il est difficile d'être plus précis avec les données dont nous disposons.

²⁴² Charles Carrière, 1973, p. 722.

²⁴³ Louis Dermigny, 1960, p. 56.

²⁴⁴ *Ibid.*, p. 54.

²⁴⁵ Charles Carrière, 1973, p. 727-729.

²⁴⁶ *Ibid.*, p. 727.

LA QUALITÉ DE L'INVESTISSEMENT DANS LE COMMERCE EXTRA-EUROPEËN²⁴⁷

Dans cette section, nous allons chercher à répondre directement à la question de ce chapitre : le commerce extra-européen s'est-il caractérisé par des profits plus élevés que le reste de l'économie ? Pour ce faire, nous allons synthétiser les chiffres présentés dans la section précédente, en partant des profits de Berthrand de Cœuvre.

Nous nous concentrerons sur les emprunts à long terme contractés par l'État français et les agents privés : nous ne ferons que des allusions à la dette publique anglaise et hollandaise, au papier commercial de court terme et à l'investissement dans la terre. Cela ne veut pas dire que nous pensons que les caractéristiques des autres investissements sont sans lien avec nos recherches : mais nous cherchons à comparer ce qui est comparable. La création de papier commercial de court terme était liée à une activité commerciale : seuls les entrepreneurs commerciaux avaient l'occasion d'y investir une part de leur capital. La terre était à la fois un investissement et une consommation ostentatoire. En tant que telle, elle offrait des sources d'utilité que l'investissement commercial extra-européen ne donnait pas. L'étude de la dette britannique et hollandaise serait plus justifiée, mais, contrairement aux Hollandais, les Français n'ont guère exporté leur capital pour financer les dettes publiques étrangères : cela suggère qu'elles étaient moins intéressantes que la dette publique française.

SYNTHÈSE DES SOURCES

Voici les tableaux résumant les chiffres que nous avons dégagés dans la section précédente.

Tableau 39 : Récapitulation : sources « publiques »

	Port d'origine	Date	Type de commerce	Nombre d'observations	Profit	Rentabilité	Remarques
Compagnie des Indes	Lorient	1725-1743	Asie	1	17 %		
Compagnie des Indes	Lorient	1725-1769	Asie	1		5 %	Estimation Haudrère. Borne supérieure
Marseille vers l'Inde : expéditions	Marseille	1771-1785	Asie	12	58 %		Peu fiable
Pertes sur les retours des Antilles	NA	1773	Antilles	16	-16 %		Peu fiable
Pertes sur les retours des Antilles	NA	1786	Antilles	7	-5 %		Probablement conjoncturel
Plan d'expéditions théoriques dans le commerce indien et chinois	NA	1806	Asie	7	45 %		Peu fiable
Total				44	(43) 19,8 %	(1) 5 %	

²⁴⁷ Cette section est en partie une reprise de Guillaume Daudin, 2004.

Tableau 40 : Récapitulation : comptes aux associés

	Port d'origine	Date	Type de commerce	Nombre d'observations	Profit	Rentabilité	Remarques
Investissements de Paul Depont des Granges	La Rochelle	1722	Antilles	7	111,59 %	17,04 %	Hypothèse moyenne pour la rentabilité
Solier : expéditions vers les Antilles	Marseille	1781-1786	Antilles	9	-19,21 %	-16,47 %	
Solier : expéditions vers les Indes	Marseille	1781-1791	Asie	7	2,55 %	-2,14 %	
Solier : expéditions vers les États-Unis	Marseille	1783-1784	États-Unis	1	-39,18 %	-25,33 %	
Trois expéditions vers les Indes	Marseille	1785-1787	Asie	3	20,79 %		
La Bourdonnais : affaires	NA	1728-1740	Inde en Inde	1		4,92 %	
Berthrand de Cœuvre père et fils : expéditions négrières et directes manque d'information	Nantes	1733-1764	Divers	33	17,47 %		
Berthrand de Cœuvre fils : expéditions négrières et directes clôturées.	Nantes	1756-1792	Divers	29	23,07 %	5,97 %	Globalement : 8,46 et 3,65 %
Delaville-Deger : expéditions	Nantes	1765-1776	Traite	17	> 20 % ?		
Van Alstein : une expédition	Nantes	1769-1792	Traite	1	29,47 %		
Berthrand de Cœuvre fils : 49 expéditions négrières et directes non-clôturées.	Nantes	1770-1793	Divers	19	-16,48 %	-6,36 %	Exclu du calcul
Chaurand : expéditions en droiture 1776 – 1784	Nantes	1776-1784	Antilles	19	63,79 %		
Chaurand : expéditions négrières 1782 – 1785	Nantes	1782-1785	Traite	11	-0,77 %		Si les expéditions avaient été clôturées, le profit aurait été de 17 % Exclu du calcul
Dobrée	Nantes	1784-1790	Traite	3	11,54 %		Rapporté par Stein
Chaurand : expéditions en droiture 1786-1792	Nantes	1786-1792	Antilles	18	-6,62 %		Toute l'activité, 1776-1792 : 17,41 %
Compagnie des Indes de Saint-Malo	Saint-Malo	1717-1720	Asie	1	133,75 %		
Chateaubriand père et son investisseur	Saint-Malo	1763-1778	Divers	10	16,84 %		
				189	(141) 23,79 %	(54) 2,22 %	

Tableau 41 : Récapitulation : comptes d'expéditions

	Port d'origine	Date	Type de commerce	Nombre d'observations	Profit	Rentabilité	Remarques
Le corsaire <i>le Lion</i>	Bayonne	1756	Course	4	27,5 %	12,92 %	
Pellet et Gradis : expéditions	Bordeaux	1724-1738	Antilles	21	21,37 %		Il manque des chiffres
Voyage de Bordeaux à Léogane et retour	Bordeaux	1730	Antilles	1	37,34 %		Reconstruction
L'Union : expéditions	Bordeaux	1730-1736	Antilles	1		23,34 %	
Prophète Samuel : expéditions	Bordeaux	1740-1744	?	1		-2,40 %	
Bonnafé : expéditions	Bordeaux	1753-1756	Antilles	3	11,81 %		Borne supérieure
Grenouilleau : expéditions	Bordeaux	1769-1778	Antilles	2	2,95 %		
Lopès-Dubec : expédition vers la Chine	Bordeaux	1784	Asie	1	15 %		
Gradis : expéditions	Bordeaux	1784-1791	Antilles	4	23,30 %		Borne supérieure
Voyages d'Inde en Inde	NA	1721-1745	Inde en Inde	11	26,71 %		
Dupleix : expéditions	NA	1739-1739	Inde en Inde	5	17,50 %		Entre 15 et 20 %
Duguard vers le Canada	Rouen	1730-1745	Canada	15	9,70 %		
Duguard vers les Antilles	Rouen	1733-1750	Antilles	18	2,50 %		
Duguard triangulaire Canada-Antilles	Rouen	1740-1755	Canada-Antilles	8	1,69 %		
Négociants de Saint-Malo vers l'Amérique espagnole	Saint-Malo	1717-1735	Amérique espagnole	9	18,91 %		
				104	(102) 14,71 %	(6) 12,1 %	

Tableau 42 : Récapitulation : comptes d'armateurs

	Port d'origine	Date	Type de commerce	Nombre d'observations	Profit	Rentabilité	Remarques
Solier : expéditions en droiture	Marseille	1781-1786	Antilles	9	-9,83 %		
Solier : expéditions vers les Indes	Marseille	1781-1791	Asie	7	38,51 %		
Solier : expéditions vers les États-Unis	Marseille	1783-1784	États-Unis	1	-29,21 %		
Chaurand : expéditions en droiture	Nantes	1776-1784	Antilles	19	77,27 %		
Chaurand : expéditions en droiture	Nantes	1786-1792	Antilles	18	-1,44 %		Toute l'activité, 1776-1792 : global 25,18 %
				54	(54) 29,52 %		

Tableau 43 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes de sociétés

	Port d'activité	Date	Type de commerce	Nombre d'observations	Profit	Rentabilité	Remarques
Pellet : Carrière	Bordeaux	1719-1733	Antilles	3		29,95 %	
Commissionnaires européens à Bordeaux	Bordeaux	1773-1793	Réexportation	2		15,40 %	
Romberg et Associés	Bordeaux	1788-1790	Antilles	3		9,63 %	Très mauvais actif : faillite en 1793
Dugard et Cie 1729-1741	Rouen	1729-1741	Antilles et Canada	12		10,29 %	
Dugard et Cie 1742-1748	Rouen	1742-1748	Antilles et Canada	7		-7,49 %	
				27		(27) 8,17 %	

LE NIVEAU DES PROFITS

DONNÉES ET MÉTHODE

Nous recherchons ici la rentabilité courante de l'investissement dans le commerce extra-européen pour les investisseurs. Tous les chiffres que nous avons présentés ne sont pas exploitables pour cette recherche. Nous avons pris soin de distinguer les profits des entrepreneurs des profits des capitalistes : tous les comptes d'armateurs et les comptes de société doivent donc être exclus. Les sources « publiques » sont trop peu fiables ou trop atypiques pour être prises en compte. Restent donc les comptes aux associés et les comptes d'expédition.

Nous allons prendre en compte les comptes d'expédition comme s'il s'agissait de comptes livrés aux associés, même si le traitement des commissions n'y est pas précisé. Nous avons deux raisons de le faire. D'une part, le compte d'une expédition particulière était essentiellement dressé dans l'intérêt des investisseurs : il s'agissait pour l'armateur de chiffrer le succès ou l'échec des expéditions. En tant que tel, le compte devait inclure la rémunération des armateurs. D'autre part, ces rémunérations étaient incluses dans les comptes que nous avons pu examiner directement. Restent donc 293 comptes. Nous en excluons les 19 expéditions non clôturées de Berthrand de Cœuvre et les 11 expéditions non clôturées de Chaurand : restent 263. Les chiffres de Delaville-Deguer et de Dupleix sont trop incertains pour être véritablement exploitables : restent 241 observations. Sur celles-ci, on ne dispose que de la rentabilité pour 3 observations : celle de *l'Union*, du *Prophète Samuel* et des affaires de la Bourdonnais. Finalement, nous disposons de 238 observations pour lesquelles nous pouvons calculer un taux de profit. Parmi celles-ci, nous avons vu qu'il était possible de calculer à la fois le taux de profit et le taux de rentabilité pour 29 investissements de Berthrand de Cœuvre fils : ils sont égaux respectivement à 23 % et 6 %.

Nous allons essayer de déduire à partir de ce résultat le taux de rentabilité typique des 209 investissements qui restent. Notre méthode repose sur le fait que, si les profils chronologiques de deux investissements sont similaires, l'égalité des taux de profit entraîne l'égalité des taux de rentabilité. En conséquence, à la condition que la chronologie des retours fût similaire parmi les investissements de Berthrand de Cœuvre et parmi le reste des données, il est possible d'utiliser le taux de profit de ces dernières comme une approximation (une « proxy ») de leur taux de rentabilité. En effet, si le taux de profit des 209 investissements est inférieur à celui des 29 investissements de Berthrand de Cœuvre, leur taux de rentabilité doit être lui aussi inférieur à celui de Berthrand de Cœuvre, et réciproquement.

L'hypothèse de similarité des chronologies va en fait entraîner une sous-évaluation du taux de rentabilité. En effet, il est probable que les investissements Berthrand de Cœuvre connaissaient des périodes de

remboursement plus longues que les autres investissements que nous pouvons examiner, car la traite et les investissements de fin de période sont surreprésentés dans les investissements de Berthrand de Cœuvre. D'une part, 90 % de ses expéditions commencèrent après la guerre de Sept Ans, alors que ce n'est le cas que de 50 % des expéditions dans le reste des données. D'autre part, 60 % des expéditions de Berthrand de Cœuvre étaient des expéditions de traite contre moins de 40 % des observations dans les données. L'achat d'esclaves étant la principale raison pour laquelle les planteurs des Antilles s'endettaient, la traite étant plus souvent soumise à de longues « queues » que les autres commerces. Comme la position financière des colons se dégradait au cours du temps²⁴⁸, leurs dettes étaient de plus en plus difficiles à recouvrer pour les négociants français. En conséquence, les retours des investissements étaient plus longs à être encaissés vers la fin du siècle. À cause de cette double surreprésentation, si nous trouvons que le taux de profit dans le reste des données était supérieur à celui de Berthrand de Cœuvre, on peut conclure avec sûreté que la rentabilité courante dans le reste des données était au moins égale, et probablement supérieure, à celle des 29 investissements de Berthrand de Cœuvre.

RÉSULTATS ET DIFFICULTÉS

Le taux de profit du portefeuille de 29 investissements de Berthrand de Cœuvre était égal à 23 %. Le taux de profit moyen, non pondéré²⁴⁹, des 209 autres observations était égal à 31 % (écart-type : 0,98). Toutefois, il est possible que quelques « points aberrants » aient joué un rôle important dans la détermination du taux de profit moyen. Si chaque taux de profit supérieur à 200 % est remplacé par 200 % – 9 observations sont concernées –, le taux de profit moyen tombe à 23 % (écart-type : 0,53). Les profits de Berthrand de Cœuvre étaient donc bien typiques de l'ensemble du secteur. Cela suggère que la rentabilité typique du commerce extra-européen était au moins égale à 6 %.

Avant d'accepter cette conclusion, il faut examiner quatre difficultés portant sur le calcul du taux de profit des 209 observations. La première tient à ce que la grande dispersion des taux de profit entraîne des intervalles de confiance statistiques très larges. Cette importance des intervalles empêche d'arriver à une conclusion statistiquement significative. Par exemple, il n'est pas possible de montrer que le taux de profit moyen du commerce extra-européen était significativement différent de zéro. En fait, le même problème existe pour l'étude de la rentabilité moyenne des catégories d'investissements du XXI^e siècle lorsque les investissements individuels ont une grande variété de rendement ; on appelle cela le problème du *mean blur*²⁵⁰. Il n'y a guère de remèdes pour ce problème, sinon obtenir encore plus des données beaucoup plus nombreuses. Notre estimation actuelle prend déjà en compte beaucoup plus de données que les précédentes : faire beaucoup plus serait difficile. Le doute statistique demeurera longtemps²⁵¹.

Une seconde difficulté tient à un biais de sélection éventuel dans nos données. Nous avons déjà abordé ce problème au début de ce chapitre. Rappelons simplement qu'*a priori*, il devrait plutôt entraîner une sous-évaluation des profits qu'une surévaluation.

²⁴⁸ Jusqu'au fait que les négociants avaient à investir de plus en plus dans les Antilles, parfois avec des conséquences funestes. Voir Françoise Thésée, 1972.

²⁴⁹ Ce taux de profit ne correspond pas à ce qu'il serait possible de calculer à partir des tableaux de synthèse précédents. En effet, les profits y sont souvent calculés en les pondérant par la taille de l'investissement au sein de chaque source.

²⁵⁰ David G. Luenberger, 1998, p. 214-5. Il l'applique au calcul des rendements des actions sur tout marché spécifique.

²⁵¹ Dans la version originale de ma thèse, nous obtenions un résultat similaire avec un mode d'aggrégation des données différent : cela nous rassure sur la validité de ce que nous avons fait.

Une troisième difficulté tient à ce que le taux de profit usuel variait peut-être entre les ports et les types d'activité. Les données que nous utilisons viennent en effet de ports et d'activités différents. Le tableau suivant cherche à mettre à jour l'existence d'une différence systématique dans les taux de profit :

Tableau 44 : Taux de profit et nombre d'observations selon le type de commerce et le port de départ (209 observations)²⁵²

Activité	Point de départ								Taux de profit moyen et nombre total d'observations
	Nantes	Rouen	Bordeaux	Marseille	Saint-Malo	Asie	La Rochelle	Bayonne	
Commerce en droiture avec les Antilles	45 % 36	3 % 18	21 % 2	-10 % 9	30 % 1				25 % 66
Probablement soit droiture soit traite	20 % 33		25 % 30				91 % 7		30 % 70
Traite	5 % 5				22 % 7				15 % 12
Asie				9 % 10		27 % 11			18 % 21
Canada et États-Unis		10 % 15		-17 % 1					8 % 16
Empire Espagnol					22 % 9				22 % 9
Commerce avec les Antilles et le Canada ou les États-Unis		2 % 8							2 % 8
Divers			15 % 1		3 % 2			28 % 4	19 % 7
Taux de profit moyen	29 %	5 %	25 %	-1 %	20 %	27 %	91 %	28 %	23 %
Nombre d'observations	64	41	33	20	19	11	7	4	209

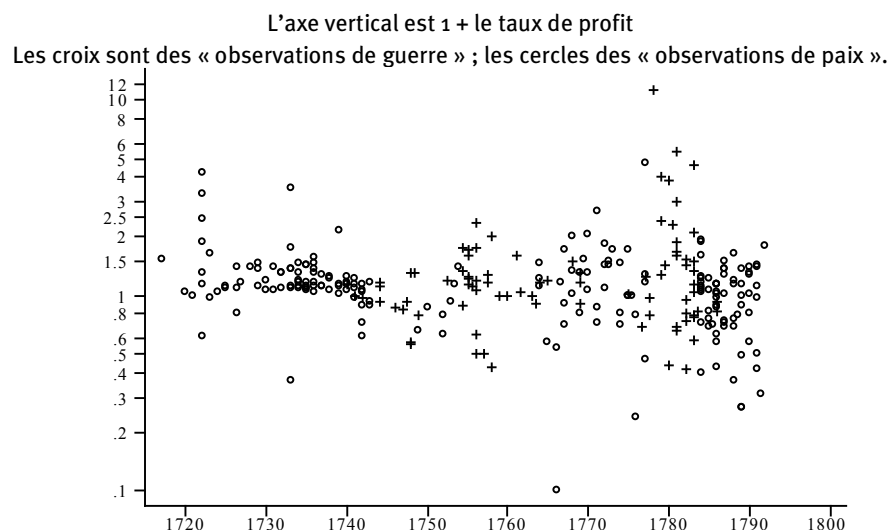
Si l'on exclut Rouen, Marseille et La Rochelle, les taux de profit étaient comparables entre les différentes régions géographiques. La difficulté posée par Rouen, Marseille et La Rochelle vient du fait que nous observons la plupart des comptes à partir des livres des armateurs, et non de ceux des investisseurs. En conséquence, les taux de profit s'attachant à un port et une activité nous disent quelque chose sur les succès et les échecs des entrepreneurs plutôt que sur les possibilités d'investissement qui existaient dans ce port et cette activité. Les mauvais résultats de Rouen viennent exclusivement de l'échec de la compagnie Dugard que nous avons étudié plus haut. Cette compagnie fut un tel insuccès qu'elle fut liquidée parmi les disputes entre les armateurs et les investisseurs. La même compagnie explique les mauvais résultats des investissements liés au Canada. À Marseille, Solier et Cie sont à peu près la seule firme sur laquelle nous ayons des informations. Ils étaient des nouveaux venus dans le commerce extra-européen, des protestants de retour d'immigration, attirés par les hauts profits qu'il était possible d'obtenir dans les années 1780. Ils n'ont guère eu de succès. Finalement, les bons résultats de La Rochelle viennent d'opérations faites en 1722, avant la stabilisation de la livre tournois : il est possible qu'une part de ces profits soit simplement issue de mouvements monétaires. L'uniformité relative des taux de profit vient du fait que tous les ports faisaient face à des situations internationales et institutionnelles comparables. De plus, dans la mesure où les investisseurs dispersaient les mêmes ressources dans plusieurs activités sans y être forcés, les taux de profit qu'elles procuraient devaient être comparables.

La quatrième difficulté est qu'il est possible que le taux moyen de profit ait évolué durant la période. Le graphique suivant montre que rien n'indique qu'il y ait eu une tendance à la hausse ou à la baisse dans les taux de profit. Si les données ne sont pas modifiées, la tendance est positive. Si les observations supérieures

²⁵² Tous les taux de profit sont écartés à 200 %. Cette table exclut les investissements de Berthrand de Cœuvre pour lesquels nous avons calculé le taux de rentabilité à cause de la difficulté qu'il y a à les interpréter s'ils ne sont pas pondérés par la taille de l'investissement : voir tableau p. 249. Leur introduction conduirait à augmenter de manière significative les profits de la traite et à réduire légèrement les profits des expéditions en droiture et des expéditions diverses.

à 250 %, 200 % ou 150 % sont « écrêtées », la tendance est négative. Dans tous les cas, cette tendance n'est pas statistiquement significative.

Graphique 35 : Évolution des taux de profit au travers du temps (209 observations) (échelle logarithmique)²⁵³



Ces résultats semblent contradictoires avec les idées selon lesquelles les évolutions à long terme étaient différentes selon les zones géographiques. Il semble notamment que le commerce des Antilles ait été moins rentable pour les négociants à la fin de l'Ancien Régime. Cela pour des raisons exogènes spécifiques, et notamment l'évolution du régime de l'Exclusif : le commerce fut progressivement ouvert et les avantages donnés à la métropole furent progressivement battus en brèche²⁵⁴. De plus, l'état de difficulté dans lequel se trouvaient les exploitations coloniales avant même les guerres de la Révolution est bien avéré. Il avait un effet indirect sur l'activité des marchands de la métropole au travers des retards de paiement des colons²⁵⁵. À cela s'ajoutent des raisons endogènes, peut-être généralisables : quand un trafic atteignait une certaine maturité, il attirait un plus grand nombre d'acteurs. La croissance de son volume s'accompagnait d'un progrès de la routine qui n'est pas un terreau favorable pour des profits élevés. Cela expliquerait pourquoi la croissance du commerce avec les Antilles après la guerre de Sept Ans s'accompagna d'un tassement des profits.

Mais, comme le commerce extra-européen n'était pas fait d'une pièce, cette baisse des profits s'accompagnait d'une recherche de nouveaux marchés et de nouveaux trafics. La croissance du commerce avec l'Asie et même avec la Chine correspondait à un déplacement des capitaux vers la « zone de profits la plus élevée ». Peut-être que l'aire géographique où il faut rechercher des signes de hauts profits n'est pas la même au cours du temps. Cela est compatible, à la fois, avec ce que nous avons vu :

- l'absence de relation systématique entre les profits et la géographie,
- l'absence de relation systématique entre les profits et la date des expéditions.

Et ce qu'affirme la littérature :

²⁵³ Les observations liées à une période de temps sont associées ici avec le milieu de cette période. Si la période contient des années de guerre maritime, l'observation est classée comme une « observation de guerre ». Ce graphique exclut les investissements de Bertrand de Cœuvre pour lesquels nous avons pu calculer les taux de rentabilité : voir note 252.

²⁵⁴ C'est le principal thème de l'ouvrage de Tarrade, Jean Tarrade, 1972.

²⁵⁵ Cependant, il n'est pas possible de savoir ce qui serait advenu sans la crise révolutionnaire, au sens le plus large. Ainsi, il n'est pas certain que, lorsque les négociants évitaient le piège de l'investissement direct, il ait hypothéqué de manière définitive leurs profits. Après tout, la dégradation de la situation des colons devait renforcer le pouvoir de marché des négociants.

– le fait qu'on observe une modification des profits au sein des différentes aires géographiques dans le temps, et notamment une baisse des profits du commerce direct avec les Antilles²⁵⁶.

Résumons donc. Dans la limite de nos connaissances, les mesures du taux de profit que nous proposons sont justes. Si le taux de profit moyen était comparable à celui de Berthrand de Cœuvre et si la chronologie des retours était typiquement plus avantageuse que ce que Berthrand de Cœuvre connaissait, nous pouvons conclure que le taux de rentabilité moyen des expéditions de commerce extra-européen était au moins égal à celui de Berthrand de Cœuvre, soit 6 %.

COMPARAISON

Un taux de profit de 6 % ne semble guère important²⁵⁷. Cependant, ce chiffre n'est intéressant qu'en comparaison. Comparons donc maintenant ce taux de rentabilité avec celui des investissements dans l'économie intérieure.

Le taux d'usure²⁵⁸ est fixé à 5 % en 1665. Il ne changera pas durant notre période²⁵⁹, sera supprimé à la Révolution, institué à nouveau en 1807 en matière civile – 6 % en matière commerciale – et durera jusqu'en 1886 en matière commerciale et 1918 en matière civile²⁶⁰. Il semble bien correspondre à une réalité : de 1740 à 1790, la moyenne du taux mensuel de prêt à court terme entre Paris et Londres est de 4,99 %²⁶¹.

Pour des raisons liées à la condamnation formelle de l'usure, seuls deux instruments de crédit entre particuliers avaient cours sur le marché traditionnel, centré sur les notaires : les rentes et les obligations²⁶². Les obligations étaient des « zéro-coupon » : le principal augmenté des intérêts était remboursé par l'emprunteur en une seule fois à la fin de la période de prêt. Seuls la date et le montant du remboursement étaient mentionnés²⁶³ : il n'est donc pas possible de savoir ce qui avait été effectivement prêté et à quel taux. Nous ne pouvons donc pas les utiliser²⁶⁴. Par contre, les rentes mentionnaient leur taux d'intérêt, qui devait être inférieur au taux d'usure. Leur principal n'était pas exigible et pouvait être remboursé à la convenance de l'emprunteur. Au début du siècle, de nombreux taux coexistaient sur le marché du crédit traditionnel. Mais « vers 1750, le denier légal²⁶⁵ s'est largement imposé » à Paris²⁶⁶. On observe la même convergence vers un taux de 5 % dans les marchés de crédit ruraux²⁶⁷. Toutefois, ce taux d'intérêt n'était pas net de frais : il fallait – hors du cercle étroit des connaissances – rémunérer le notaire qui jouait un rôle d'intermédiaire²⁶⁸.

Les emprunts d'État sont souvent utilisés de nos jours comme actif de référence. Pour notre période, cela est difficile : la dette de l'État n'était pas consolidée en un type de titre unique ou majoritaire, mais

²⁵⁶ Par exemple Paul Butel, 1973, p. 841-854 et Paul Butel, 1974, p. 254-257.

²⁵⁷ Il s'agit d'un taux de rentabilité nominal. Nous n'en savons pas assez sur l'évolution de l'ensemble des prix dans la France du XVIII^e siècle pour calculer un taux de rentabilité réel. Toutefois, il s'agit aussi d'un taux de rentabilité en argent, puisque la valeur-argent de la livre tournois n'a plus varié après 1726. J'ai supposé que les chiffres « post-1792 » étaient donnés en livres tournois métalliques. Je n'ai donc pas pris en compte la dévaluation des assignats.

²⁵⁸ C'est-à-dire le taux maximum légalement applicable.

²⁵⁹ Le taux d'usure était aussi fixé à 5 % en Angleterre par les *Usury Laws*. Merci à François Crouzet de nous l'avoir signalé.

²⁶⁰ Gilles Postel-Vinay, 1997, p. 86.

²⁶¹ Thomas M. Luckett, 1992, cité par Gilles Postel-Vinay, 1997, p. 90.

²⁶² Sur le crédit notarié en général, voir Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a ou l'édition américaine : Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000b.

²⁶³ Cela permettait de dissimuler le versement d'un intérêt, puisque le principal était inconnu.

²⁶⁴ Il est probable que les intérêts des obligations étaient supérieurs. Mais celles-ci concernaient des emprunts plus risqués et souvent renouvelés, ce qui augmentait les coûts de transaction. Voir Jean-Laurent Rosenthal, 1993, p. 153-4.

²⁶⁵ C'est-à-dire le taux d'usure, qu'on appelait aussi « denier vingt », puisque l'intérêt était d'un denier pour vingt deniers prêtés.

²⁶⁶ Gilles Postel-Vinay, 1997, p. 92, voir leur discussion p. 91-98.

²⁶⁷ Jean-Laurent Rosenthal, 1993, p. 133-4.

²⁶⁸ Voir par exemple les prix des notaires des Bordeaux, signalé par Postel-Vinay : Jean Gaston, 1991. Les prix qu'il donne sont cependant faibles, de l'ordre du dixième de point par rapport à la rentabilité financière d'une constitution de rente.

dispersée en de multiples titres²⁶⁹. Le taux d'intérêt des rentes perpétuelles sur l'État français gravitait au début de notre période autour de 5 %. Au fur et à mesure du siècle, les rendements des différents titres se différencièrent selon leurs conditions et les risques de répudiation qui s'y attachaient. Le plus sûr des emprunts publics français était les rentes sur l'Hôtel de Ville de Paris, et, après 1770, l'emprunt d'Octobre²⁷⁰. Leur taux de rentabilité calculé en comparant leur valeur de marché et la promesse de paiements futurs qu'ils comprenaient, varia entre 4,8 % et 6,5 % entre 1746 et 1792²⁷¹ – à l'exception de la période 1769-1774, avant et après la banqueroute de Terray de 1770. À partir de 1737, l'État offrait des rentes viagères au taux de 10 % par an²⁷². Ce taux monta jusqu'à 12 % durant la guerre de Sept Ans (1757-1763). Après la banqueroute partielle de l'abbé Terray²⁷³ en 1770, ce taux varia entre 8 et 6 %. Quand les « vies » étaient celles d'enfants, les investisseurs pouvaient attendre des taux de rentabilité supérieurs de deux à trois points à ceux des emprunts d'Octobre²⁷⁴. Cela correspondait aux plus grandes chances de défaut sur ces titres et à leur plus faible liquidité. Le taux versé sur les dettes de l'État était suffisamment élevé pour servir de « miroir aux alouettes »²⁷⁵ pour les investisseurs de Genève, des Provinces-Unies et de Gênes, qui apportèrent entre 24 et 41 % des capitaux empruntés par la Monarchie finissante. Les investisseurs français privés – et singulièrement ceux des places commerçantes – ne montraient pour eux guère d'empressement.

La comparaison des prix de la terre et des loyers courants suggère que l'investissement terrien avait un rendement compris entre 3,5 % et 4,5 % en Angleterre et en France, comprenant un taux de gain en capital de 0,5 %²⁷⁶.

Les rentabilités étrangères donnent une perspective à ces chiffres. En Angleterre, le taux d'intérêt des hypothèques tournait autour de 4,5 %²⁷⁷. En 1788, le service de la dette française représentait 7,5 % de celle-ci, mais uniquement 3,8 % de la dette britannique²⁷⁸. Celle-ci rapportait le plus souvent entre 3 et 3,5 %, et celle des entités publiques hollandaises entre 2,5 % et 3 %²⁷⁹.

Pour résumer, le taux de rentabilité des investissements dans les expéditions commerciales extra-européennes était comparable à celui des dettes d'État les plus sûres. Il était entre 33 % et 70 % plus élevé que la rentabilité de la terre et 20 % plus élevé que celle des rentes privées. Elle était plus élevée que celle des emprunts étrangers. Mais la rentabilité n'est qu'un aspect de l'intérêt que présente un investissement.

AUTRES CARACTÉRISTIQUES

Il faut aussi prendre en compte la liquidité, la maturité et le risque. Des outils d'analyse des caractéristiques des investissements – qui étaient donc inconnus²⁸⁰ – nous permettent de débattre de façon objective de notions que les investisseurs comprenaient et prenaient en compte. Nous nous concentrerons sur la comparaison avec les rentes et les emprunts d'État.

²⁶⁹ Ceux-ci étaient d'ailleurs placés en grande partie par des notaires, ce qui les rapproche du marché du crédit privé : voir François R. Velde & David R. Weir, 1992, Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 148-149, 218-220.

²⁷⁰ Ce nom est donné par Velde et Weir à un emprunt émis par la Compagnie des Indes en 1745 qui devint un emprunt d'État après la liquidation de 1770 : François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 13.

²⁷¹ *Ibid.*, p. 14.

²⁷² James C. Riley, 1986, p. 176.

²⁷³ Alors contrôleur général.

²⁷⁴ François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 34.

²⁷⁵ Pour reprendre l'expression de François Crouzet, François Crouzet, 1993, p. 76.

²⁷⁶ Voir François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 19. Ils citent des débats portant sur l'évaluation des biens nationaux et différentes monographies régionales : Georges Frêche, 1974, Abel Poitrineau, 1965, Pierre de Saint-Jacob, 1960. Voir aussi Gregory Clark, 2001.

²⁷⁷ François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 19.

²⁷⁸ François Crouzet, 1993, p. 58-76.

²⁷⁹ Net de taxes. Merci à Jan Luiten van Zanden de me l'avoir signalé : voir James C. Riley, 1980, p. 72.

²⁸⁰ Il serait cependant faux de sous-évaluer la sophistication des investisseurs du XVIII^e siècle : voir François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 11.

LIQUIDITÉ ET MATURITÉ

Un capital bloqué, en rentes par exemple, ne permet pas de profiter de l'apparition d'une occasion de profits nouveaux ou exceptionnels. Un capital récupéré régulièrement permet, tout à la fois, de profiter d'aubaines et de modifier le contenu d'un portefeuille en fonction de la conjoncture. La durée de la rotation du capital ne dépend pas seulement du calendrier des retours intrinsèques sur l'investissement : l'existence d'un second marché peut permettre de récupérer la valeur d'un investissement à très long terme.

Maturité et liquidité sont substituables : une maturité courte peut compenser une faible liquidité. En effet, il est moins important d'être capable de vendre un actif si sa maturité n'est que de 3 ans que si sa maturité est de 15 ans. De même, une rotation rapide du capital (une courte maturité) permet d'agir rapidement en cas de nouvelle information, et rend donc moins nécessaire une grande liquidité. Une courte rotation du capital protège en partie des risques systémiques. Si les retours se font sur une très longue période, les chances de leur extinction par bouleversement majeur – inflation ou banqueroute – plutôt que par la fin normale de l'investissement sont plus importantes.

Liquidité

La liquidité mesure la facilité des investisseurs à modifier l'utilisation de leur capital. En finance, il s'agit d'une mesure quantitative de la pente de la courbe de demande d'un actif. Elle indique par exemple la baisse sur les prix causée par la mise en vente d'actifs. Cette mesure suppose l'existence d'un marché. Elle n'est pas possible à évaluer dans notre cas : nous n'avons pas assez d'information ni sur les prix ni sur les quantités échangées sur le marché. Nous ne pouvons qu'évaluer une condition nécessaire à la liquidité : était-il légalement et pratiquement possible de vendre des actifs facilement ?

Les parts de navires pouvaient être vendues et achetées sans difficultés, parfois même durant des enchères. Cependant, ce n'était pas le cas des revenus futurs liés à la possession d'une part d'un navire. Mais cette restriction était modérée par la rapidité relative des retours (voir *infra*). Meyer et Carrière suggèrent que cette flexibilité a à la fois retardé – par un phénomène d'évincement²⁸¹ – et préparé le développement des sociétés par actions que nous connaissons maintenant²⁸². La liquidité des parts de navire est confirmée par l'étude du nombre d'expéditions par investissement de Berthrand de Cœuvre dans le tableau suivant :

Tableau 45 : Nombre d'expéditions par investissement de Berthrand de Cœuvre (29 investissements)

Nombre d'expéditions par investissement	1	2	3	4	5	6	7
Nombre d'investissements	14	7	1	4	1	1	1
Nombre d'expéditions	14	14	3	16	5	6	7
Taux de profit moyen ²⁸³	-7,7 %	11,8 %	42,3 %	11,4 %	42,1 %	50,6 %	53,6 %

Ce tableau suggère qu'il était possible à Berthrand de Cœuvre de récupérer son investissement entre deux expéditions. En effet, l'espérance de vie moyenne d'un navire était bien supérieure à une expédition : si Berthrand de Cœuvre ne pouvait pas vendre ses parts de navire, il serait difficile de comprendre pourquoi

²⁸¹ Dit aussi *crowding out* : en répondant aux mêmes demandes que les sociétés par action.

²⁸² Jean Meyer, 1969 (1999), p. 103-4, 113-4 and Charles Carrière, 1973, p. 537-539.

²⁸³ Taux de profit moyen par investissement : 7 % ; taux de profit moyen par voyage : 9 % ; taux de profit moyen par investissement pondéré par son importance : 23 %.

la moitié de ses investissements ne duraient qu'une seule expédition. Il apparaît de plus que les ventes de parts de navire de Berthrand de Cœurne ne sont pas aléatoires : il existait une corrélation inverse entre le taux de profit d'un investissement et le nombre d'expéditions qu'il recouvrait. Berthrand de Cœurne considérait manifestement que les profits d'une expédition donnaient des informations sur la qualité d'un navire et sur les talents de l'armateur et du capitaine, et pouvaient donc servir à prévoir les profits des voyages suivants. Il gardait donc dans son portefeuille les investissements qui avaient été profitables, et se débarrassait des autres²⁸⁴. De plus, même lorsqu'il gardait son investissement dans un navire, la taille de sa participation changeait dans cinq cas. Tout cela suggère bien l'existence d'une certaine liquidité pour l'investissement dans le commerce extra-européen. La liquidité de la dette privée était moins importante. Même si – dans quelques régions – il était possible de vendre des instruments de crédit notarié, les coûts administratifs d'une part et les coûts de transaction d'autre part étaient importants. L'acheteur d'une rente devait être convaincu que le débiteur était digne de confiance et nécessitait une explication des clauses particulières du contrat²⁸⁵ – notamment la présentation des biens utilisés comme collatéral. L'information privée était difficile à transférer. En conséquence, il n'y avait pas de second marché du crédit privé.

La dette publique était plus liquide. À Paris, une bourse avait été créée après la banqueroute de Law. Un second marché pour certains actifs émis par l'État se développa après la fin des années 1740²⁸⁶, puis pour un nombre limité d'actions de sociétés, par exemple la Compagnie des Indes ou la Caisse d'Escompte. Toutefois, les échanges sur ce marché avaient un coût, notamment pour l'investisseur provincial ou étranger qui avait à traiter avec un agent parisien²⁸⁷. De plus, Hoffman *et al.* ont estimé que 80 % de la dette d'État n'avait pas de second marché actif²⁸⁸. Cela ne veut cependant pas toujours dire qu'un second marché n'aurait pu émerger en cas de besoin. Toutefois, les rentes sur l'Hôtel de Ville de Paris étaient traitées comme des biens immobiliers ; elles étaient donc relativement peu liquides. De plus, les rentes viagères qui formaient la majeure partie de la dette de l'État à la fin de la période n'étaient pas échangeables une fois que les « vies » sur lesquelles elles portaient avaient été spécifiées.

L'information dont on dispose suggère donc qu'il n'y avait pas plus d'obstacle à l'échange d'investissements commerciaux qu'il n'y en avait à l'échange de dette publique. Certainement, les deux étaient plus faciles que l'échange de dette privée.

Maturité

Durant les années 1780, la maturité moyenne des obligations était de 4,2 ans à Paris²⁸⁹. Les rentes, du moins à Paris, n'avaient pas de maturité *ex ante*, puisqu'il n'était jamais possible à l'emprunteur de réclamer leur remboursement. Les décideurs décidaient seuls quand (et si) le capital devait être remboursé. La maturité *ex post* des rentes à Paris était de 12,7 ans en 1718 et de 15 ans en 1789²⁹⁰. Sur les marchés ruraux, 20 % des rentes duraient plus de 50 ans et leur maturité médiane était supérieure à 17 ans²⁹¹. Fontaine a étudié l'évolution du portefeuille d'un gentilhomme de campagne entre 1728 et 1748 : seules 4

²⁸⁴ Ses acheteurs étaient probablement les armateurs eux-mêmes, qui pouvaient soit utiliser leur propre capital pour financer leurs expéditions, soit chercher d'autres investisseurs, soit en cherchant à vendre leur navire.

²⁸⁵ Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 120.

²⁸⁶ Voir François R. Velde & David R. Weir, 1992, p. 13-14, Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 142.

²⁸⁷ Guy Antonetti, 1963, p. 162-174, Mark Potter & Jean-Laurent Rosenthal, 1997, Mark Potter, 2000.

²⁸⁸ Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 130.

²⁸⁹ *Ibid.*, p. 272. Toutefois, comme nous ne connaissons pas les taux de rentabilité des obligations, nous ne pouvons pas les comparer aux autres investissements.

²⁹⁰ *Ibid.*, p. 60-1.

²⁹¹ Jean-Laurent Rosenthal, 1993, p. 153.

des 35 rentes qui ont été remboursées par les paysans l'ont été en moins de 10 ans, alors que 16 l'ont été entre 52 et 78 ans après l'emprunt. Les autres catégories d'emprunteurs n'étaient pas plus rapides à rembourser leur capital²⁹².

La situation de l'investissement dans le commerce extra-européen semble intermédiaire. Les longues queues en étaient un aspect important, causé comme nous l'avons vu par la difficulté de rapatrier les crédits accordés aux Antilles. À cause d'elles, la maturité moyenne des investissements de Berthrand de Cœuvre se plaçait entre 17 et 18 ans²⁹³. Toutefois, la plus grande partie des revenus était collectée en deux ou trois ans. Manifestement, une mesure de la maturité aussi simple que la longueur de la période de revenu est insuffisante pour juger des investissements dans le commerce extra-européen.

Il convient donc d'utiliser la « duration de Macaulay »²⁹⁴ comme mesure généralisée de la maturité. Elle dépend à la fois de la chronologie des retours et du taux de rentabilité de l'investissement. La médiane de la « duration de Macaulay » dans les investissements de Berthrand de Cœuvre était de 5,2 ans. Cela est égal à la « duration » d'une rente hypothétique à 6 % sur six ans, d'une obligation de 5,2 ans, quel que soit son taux de rentabilité. Une rente de 15 aurait dû avoir un taux de rentabilité de 23 % pour avoir une « duration » de 5,2 ans. L'investissement commercial dans le commerce extra-européen avait donc une « duration » bien plus courte que les investissements alternatifs de l'économie intérieure.

Le taux de rentabilité plus important du commerce extra-européen ne peut donc pas être expliqué comme une compensation d'une liquidité moins faible ou d'une maturité plus courte.

RISQUE

L'explication alternative, et qui a eu un grand succès dans la littérature, est que le taux de rentabilité plus élevé du commerce extra-européen était justifié par le risque.

Avant d'examiner cette hypothèse, il est important de rappeler qu'il y a deux types de risque : le risque « privé » est associé à chaque investissement individuel et n'est pas corrélé avec le destin d'un autre investissement de la même catégorie ; par contre, le risque « de marché » concerne toute une classe d'investissements, qu'il frappe – ou épargne – simultanément. Si le risque privé est important mais le risque de marché faible – c'est-à-dire s'il y a une variance forte du destin des investissements d'une même classe mais une faible covariance entre le destin des différents investissements – il est possible de se protéger contre les risques en diversifiant son portefeuille. En conséquence, la théorie standard de l'investissement prédit que la prime de risque associée à un investissement ne sera pas tant liée à son risque idiosyncrasique qu'à sa covariance avec les autres investissements de la même classe²⁹⁵. Dans un secteur où la diversification est possible, l'idée que la variance des résultats des investissements est une bonne mesure de ce que devrait être la prime de risque est fautive.

²⁹² À l'endroit où vivait ce gentilhomme, en Dauphiné, il était possible d'indiquer sur le contrat de rente à la fois un taux d'intérêt et une date de remboursement. Cependant, cette dernière était rarement respectée : Laurence Fontaine, 2001, p. 43-45.

²⁹³ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 219.

²⁹⁴ Voir David G. Luenberger, 1998, p. 57-62. La « duration » se définit comme le rapport entre la somme des valeurs présentes des flux futurs de revenu pondérés par la période de revenu et la valeur présente des revenus. En quelque sorte, il s'agit de la période « moyenne » des revenus. En voilà l'expression mathématique :

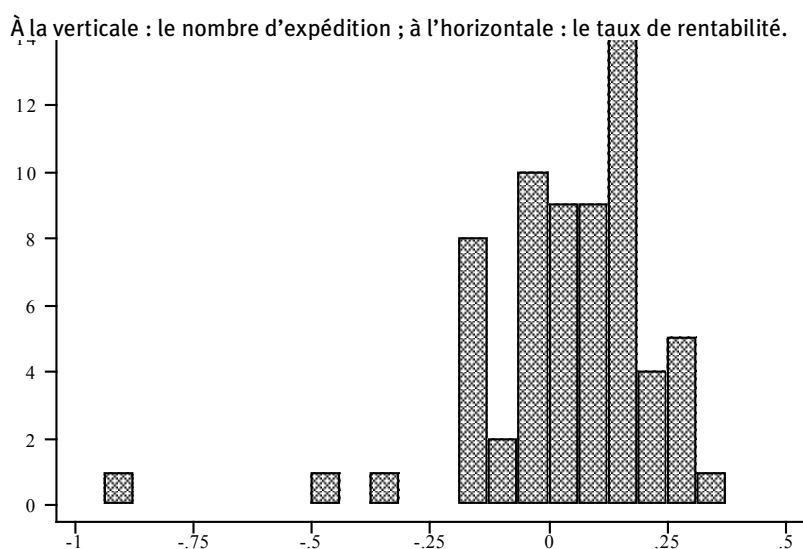
$$\text{Duration} = \frac{\sum_t (\text{Valeur présente des revenus à l'année } t) \times t}{\text{Valeur présente de l'ensemble des revenus}}$$

La valeur présente des revenus est leur valeur actualisée par un taux d'intérêt r . En conséquence, le calcul d'une « duration » implique l'utilisation d'un taux d'intérêt de référence. Celui-ci est difficile à déterminer dans le cas de la France du XVIII^e siècle. On peut utiliser le taux de rentabilité de l'investissement comme taux d'intérêt de référence : la « duration » est dans ce cas appelée une « duration de Macaulay ».

²⁹⁵ Le modèle CAPM (*Capital Price Asset Market*) en est une illustration. Voir *Ibid.*, p. 205-6.

À cause des risques de navigation et des risques commerciaux, le commerce extra-européen a souvent été appelé une loterie. Il était possible de s'assurer contre les risques de navigation : cela n'était pas possible pour les risques commerciaux en Afrique, dans les Antilles, ou en Europe. En conséquence, il est vrai que la rentabilité des voyages varie largement. Cela est confirmé par le haut coefficient de variation des rentabilités – que nous avons examiné plus haut – et la distribution de la rentabilité les investissements de Berthrand de Cœuvre présentés dans le graphique suivant.

Graphique 36 : Dispersion des rentabilités des investissements de Berthrand de Cœuvre²⁹⁶

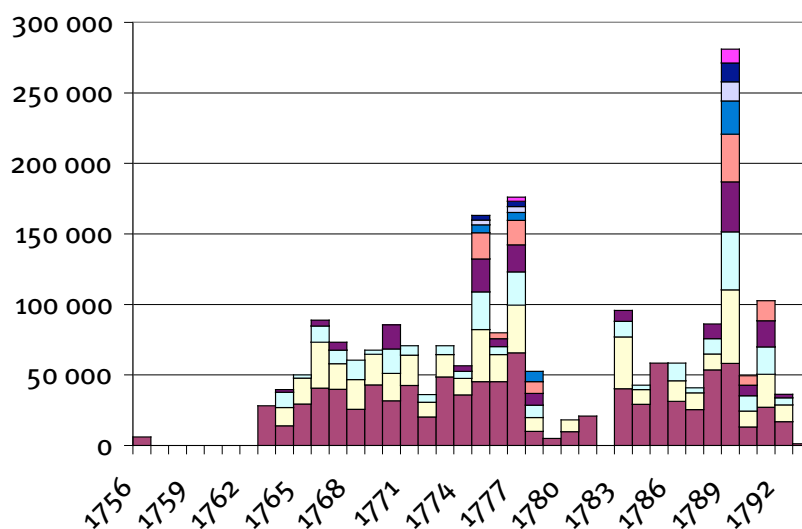


L'habitude de diviser les investissements en parts témoigne des efforts de diversification des acteurs du secteur. Berthrand de Cœuvre ne fait pas exception. Le graphique suivant montre que lui aussi cherchait à diversifier son investissement.

²⁹⁶ Chaque expédition est associée avec la rentabilité de l'investissement : ce graphique sous-estime donc la variation des rentabilités par voyage.

Graphique 37 : Taille et diversification des investissements de Berthrand de Cœuvre²⁹⁷

La hauteur de chaque barre est ce qui a été investi chaque année. Dans une année spécifique, les sections de différentes couleurs correspondent à des investissements différents.



Il faut cependant remarquer que la diversification n'était possible que pour les investisseurs riches. En effet, l'investissement minimal était important, car un petit investissement ne justifiait pas les coûts de transaction qui lui étaient attachés, par exemple les coûts administratifs de la présentation et de la défense des comptes devant chaque investisseur²⁹⁸. Le plus petit investissement initial de Berthrand de Cœuvre était de 1 400 livres – soit cinq années de la paye d'un soldat – et son investissement initial moyen était de presque 21 000 livres²⁹⁹. Berthrand de Cœuvre, lui, était assez riche pour investir dans une moyenne de 4,2 ans par année de paix. Ce faisant, il réduisait son risque de perdre une partie de son capital à moins de 20 %. Mais la diversification se faisait aussi dans le temps. Pour réduire le risque de perdre une partie de son capital à moins de 10 %, Berthrand de Cœuvre devait diversifier dans 8 investissements différents : cela ne représentait que deux ans d'investissement. Pour réduire le risque à moins de 5 %, il devait diversifier dans 12 investissements différents : cela représente trois années d'investissements³⁰⁰.

Le résultat de sa diversification est montré dans le graphique suivant. Les retours annuels de Berthrand de Cœuvre y sont comparés avec leur tendance entre 1763-1778 et 1784-1793. Ils sont bien plus réguliers que ce qui pouvait être attendu au vu de la dispersion des retours des investissements individuels.

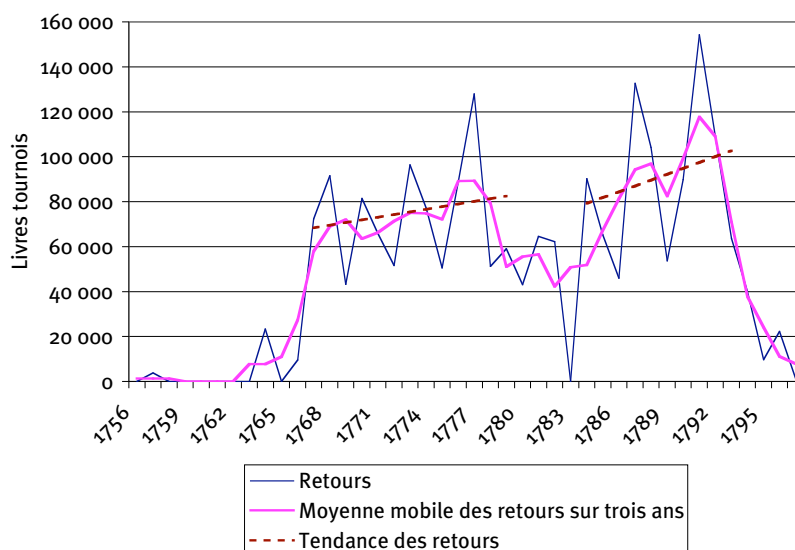
²⁹⁷ Ce graphique inclut tous les investissements pour lesquels la mise-hors est disponible, même si la chronologie des retours ne l'est pas ; 48 investissements et 113 expéditions sont inclus.

²⁹⁸ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 113-4. Un arrangement sous forme de dette plutôt que de quasi-action aurait eu moins de frais de transaction ; mais les armateurs étaient eux aussi à la recherche d'un moyen de diversifier leur risque, ce que ne leur permettaient pas les emprunts, sauf les emprunts « à la grosse », mais ils n'étaient presque plus pratiqués en France à cette époque.

²⁹⁹ Son investissement médian valait 17 000 livres.

³⁰⁰ Ces résultats sont issus de l'application de la méthode de Monte-Carlo aux 209 observations des taux de profit dans le commerce extra-européen (les investissements de Berthrand de Cœuvre sont exclus pour les raisons habituelles – en plus, il n'est pas possible d'observer les profits des expéditions individuelles). Par exemple, pour calculer la distribution du taux de profit annuel si la diversification se fait sur 8 expéditions différentes, nous avons construit une base de données formée de 1000 moyennes de 8 observations tirées aléatoirement du total des 209 observations. Cela donne une approximation du résultat qui serait donné par le calcul explicite de la loi stochastique des observations. Cela suppose l'absence de corrélation entre les profits des différentes observations.

Graphique 38 : Comparaison des retours de Berthrand de Cœuvre avec leur tendance



Berthrand de Cœuvre était donc capable de réduire son risque en diversifiant son portefeuille. Cela n'était possible que pour les investisseurs qui avaient la richesse nécessaire.

Voyons maintenant le risque de marché. Il ne pouvait pas être réduit en diversifiant son portefeuille dans le même secteur. Dans le cas du commerce extra-européen, l'événement le plus souvent désigné comme ayant un effet sur l'ensemble du secteur était la guerre maritime. Il est couramment admis que le coût économique des guerres était plus important que leurs avantages, particulièrement pour les consommateurs et les producteurs de biens coloniaux. Pourtant, il est facile de surestimer les effets des guerres sur les investisseurs. Riley, en examinant les effets de la guerre de Sept Ans, conclut que : « Même pour le commerce – le principal perdant durant les guerres – les conflits d'Ancien Régime n'avaient que des effets de court terme comparativement modérés³⁰¹ ». Carrière, dans son livre sur Marseille, consacre un chapitre entier à expliquer comment les guerres avaient finalement des effets ambigus sur la prospérité des négociants³⁰². Pour explorer à notre tour cette question, il est utile de distinguer entre les effets des guerres sur l'investissement existant et leur effet sur les occasions de nouveaux investissements.

Quel était l'effet des guerres sur le capital existant ? Quelques navires étaient capturés³⁰³ ; cela était largement couvert par les assurances. Des navires étaient bloqués dans les ports. Mais les navires ne formaient qu'une partie réduite du capital. Le crédit commercial accordé aux planteurs aux Antilles pour faciliter la vente des esclaves et des biens européens était beaucoup plus important. L'effet des guerres sur celui-ci était sans doute plus important que sur le capital fixe. Il était en effet plus difficile pour les planteurs de rembourser leurs dettes lorsque le commerce de biens coloniaux était interrompu. Ces difficultés pouvaient toutefois être prévenues lorsque la guerre était prévisible. Il était possible de rapatrier le plus de capital possible durant le « boom » d'activité avant la guerre (voir p. 174) et d'utiliser la courte maturité des investissements pour éviter d'avoir trop de capital bloqué aux Antilles. Même lorsque cela n'était pas possible, le commerce sur navires neutres³⁰⁴, ou même le commerce avec les Britanniques –

³⁰¹ « *Even in trade, the loss leader in war, old regime conflicts had comparatively mild short-term effects* » : James C. Riley, 1986, p. 131.

³⁰² Charles Carrière, 1973, p. 465-566.

³⁰³ Même la razzia en temps de paix effectuée par Boscawen en 1755 sur le commerce français – probablement la pire chose qui soit arrivé à celui-ci avant les guerres de la Révolution – n'a pas détruit toute la flotte française : Patrick Villiers, 1991, p. 447.

³⁰⁴ Pour la situation durant la guerre d'Indépendance américaine, voir Jean Tarrade, 1972, p. 467.

particulièrement lorsqu'une partie des petites Antilles françaises eût été capturée par les Britanniques durant la guerre de Sept Ans³⁰⁵ – donnait aux planteurs suffisamment de crédit qui pouvait être renvoyé en France en utilisant le réseau financier international³⁰⁶. Finalement, les guerres étaient un tel fardeau pour les finances publiques d'Ancien Régime qu'elles ne duraient jamais très longtemps³⁰⁷. Lorsque la paix revenait, les dettes des planteurs pouvaient être remboursées, même dans le cas hypothétique où la France aurait perdu le contrôle de la colonie. La guerre rendait les actifs des négociants plus difficiles à récupérer : elle ne les détruisait pas.

Les guerres réduisaient les possibilités d'investissements similaires à ceux qui sont faits en temps de paix. La *Royal Navy* dominait les mers et rendait le commerce sous pavillon français hasardeux. L'activité commerciale en général, et surtout la traite, était réduite de façon très importante³⁰⁸. L'assurance devenait moins efficace car les primes augmentaient et le rationnement s'installait³⁰⁹. Toutefois, les périodes d'après-guerre offraient des possibilités de booms spéculatifs puisque les négociants cherchaient à bénéficier des pénuries existant dans les marchés nouvellement ouverts³¹⁰. Les booms précédaient aussi les guerres, car les planteurs et les négociants accumulaient des stocks de manière préventive. Ces booms spéculatifs compensaient dans une certaine mesure le déclin du commerce durant la guerre elle-même (voir p. 174).

De plus, et c'est probablement plus important, la guerre créait de nouvelles possibilités de profit : la course, l'utilisation de navires neutres, le commerce en convoi... Les guerres étaient aussi l'occasion pour une spéculation accrue et l'exploration de nouveaux trafics³¹¹. Ainsi, les guerres de Louis XIV ont été l'occasion pour les négociants français d'établir le contrôle de leurs premiers marchés extra-européens³¹². Durant la guerre de la succession d'Autriche et la guerre d'Indépendance américaine, la marine française n'était pas complètement dominée par la marine britannique. La course était profitable et le commerce en convois était possible, comme le pseudo-commerce neutre – avec des capitaux français³¹³. Des activités commerciales avaient toujours lieu. Même durant la guerre de Sept Ans, le commerce sur des navires neutres avait été rendu difficile par la modification des règles de neutralité par les Britanniques, mais il n'avait pas complètement disparu, surtout dans la mesure où l'Espagne resta neutre jusqu'en 1761. La course absorbait l'équivalent de 15 % à 20 % du capital investi dans le commerce en temps de paix dans la Manche et l'Atlantique, procurant des profits à Dunkerque et Bayonne, mais pas aux autres ports. En 1758 le commerce en bœuf salé entre la France et l'Irlande était toujours conduit par le biais de l'île hollandaise de Saint-Eustache. Les voyages mélangeant le commerce et la course procuraient des profits aux armateurs³¹⁴.

Les données disponibles sur le commerce extra-européen corroborent les arguments théoriques que nous venons de présenter. Plus spécifiquement, on peut utiliser trois indications qu'il n'y avait pas de relation systématiquement négative entre le profit et les guerres. Tout d'abord, comme le montre le graphique

³⁰⁵ Pierre Pluchon, 1991, p. 238 ; Patrick Villiers, 1991, p. 481.

³⁰⁶ Ainsi d'Hanache, planteur à Saint-Domingue, envisageait de pratiquer l'interlope pour rembourser ses crédettes en France, les Foäche. Patrick Villiers, 1991, p. 477.

³⁰⁷ Cela devait changer avec la Révolution française.

³⁰⁸ Patrick Villiers, 1989, p. 178-9.

³⁰⁹ Charles Carrière, 1973, p. 537-539.

³¹⁰ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1997, p. 117.

³¹¹ *Ibid.*, p. 116-121. Pour un exemple d'expédition profitable durant une guerre, grâce aux finances publiques : Patrick Villiers, 1991, p. 676.

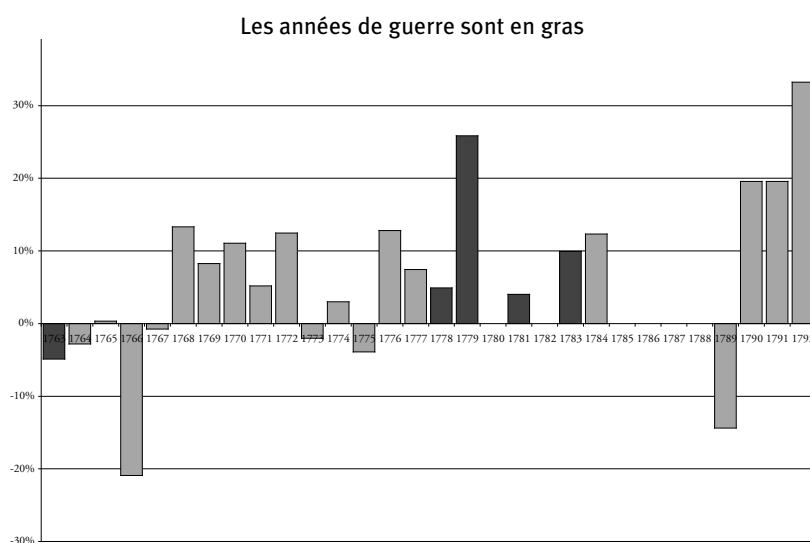
³¹² Patrick Villiers, 1991, p. 196 ; voir André Lespagnol, 1997b, p. 230 sur les effets positifs des guerres de Louis XIV sur Saint-Malo.

³¹³ Patrick Villiers, 1991, p. 436 ; Patrick Villiers, 1977 ; Patrick Villiers, 1991, p. 667-686.

³¹⁴ Pour les arguments de ce paragraphe, voir respectivement Patrick Villiers, 1989 et Patrick Villiers, 1991, p. 466-8, 463 et 476, 375, 431, 473.

suivant, il n'y a pas de relation systématique entre le taux de rentabilité des investissements de Berthrand de Cœuvre et les guerres. Ensuite, l'étude des 209 autres observations des taux de profit (graphique p. 246) conduit à la conclusion surprenante que les taux de profit de guerre étaient supérieurs aux taux de profit de paix, même si les données sont écrêtées à 150 %³¹⁵. Enfin, les effets des guerres sur la conjoncture des ports étaient simplement comparables aux effets des crises économiques intérieures. À Bordeaux, le nombre moyen de faillites annuelles entre 1715 et 1792 était de 14,7 : ce nombre fut de 21 durant la guerre de Sept Ans, de 29 durant la guerre d'Indépendance américaine. Cela est moins qu'entre 1715 et 1718, où 30 faillites arrivaient par an³¹⁶.

Graphique 39 : Taux de rentabilité de Berthrand de Cœuvre par année³¹⁷



La guerre changeait la manière dont le commerce extra-européen était modifié, mais elle ne faisait pas disparaître l'ensemble des occasions d'opérations profitables. De plus, grâce à la courte « durée » et la grande liquidité, il était possible de redéployer son capital dans des investissements intérieurs durant les guerres. En conséquence, les guerres ne réduisaient pas radicalement les profits du commerce extra-européen. Elles ne représentaient qu'un risque de marché limité pour les investissements dans le commerce extra-européen.

La crise qui suivit 1789 en France et dans les Antilles fut beaucoup plus importante que tout ce qui avait pu arriver durant les guerres du XVIII^e siècle. Le système colonial fut gravement touché par les désaccords constitutionnels entre la France et les colonies : révoltes des gens de couleur libres avant 1791 ; révoltes d'esclaves de 1791 ; l'abolition de l'esclavage en 1794³¹⁸ ; l'état de guerre civile dans les Antilles. En France après 1792 les institutions n'étaient guère favorables au grand commerce. Les négociants étaient accusés de collaborer avec les puissances étrangères et la réaction. La crise des assignats désorganisa gravement l'activité économique normale. Finalement, la domination des mers par les Britanniques fut beaucoup plus importante que durant la guerre de Sept Ans : la guerre avec la Grande-Bretagne signifia l'interruption presque complète du commerce pour une génération entière. Les planteurs français des

315 Cette différence est statistiquement significative, mais elle cesse toutefois de l'être si les données sont écrêtées à 150 %.

316 Paul Butel, 1973, p. 159-178 et Paul Butel, 1974, p. 110-115.

317 Les données utilisées sont les 29 investissements de Berthrand de Cœuvre pour lesquels nous pouvons calculer les taux de rentabilité. Puisque nous ne pouvons pas distinguer la rentabilité des différents voyages effectués par le même navire, nous associons chaque rentabilité à l'année initiale d'investissement. Ce n'est pas idéal.

318 Pierre Pluchon, 1991, p. 771-1002.

Antilles étaient virtuellement en banqueroute, ce qui rendait impossible la récupération des fonds qui avaient été investis dans le commerce extra-européen. Le blocus du commerce français créa une période de vingt ans durant laquelle il était très difficile aux négociants de remplacer leurs circuits extra-européens traditionnels par de nouveaux circuits comme ils l'avaient fait durant les guerres de Louis XIV. De plus, il était plus difficile pour les négociants français de réagir aux nombreux événements trouvaient leur origine aux Antilles qu'à ceux trouvant leur origine en Europe durant les guerres de l'Ancien Régime. En conclusion, les guerres limitées d'avant la Révolution française ne mirent pas en cause la rentabilité du commerce extra-européen français pour les armateurs et les investisseurs ; par contre, les événements liés à la Révolution, et notamment la destruction de l'ancien système colonial après 1792, eurent un effet dévastateur pour la rentabilité du commerce extra-européen français.

Le risque privé associé aux investissements dans le commerce extra-européen n'était pas atypique : les rentes avaient un risque similaire. Ce crédit « traditionnel » était le plus souvent local et sauvegardé par du collatéral. Cependant, malgré l'utilisation du réseau de connaissances des notaires, il était possible que les informations soient mauvaises et que le collatéral fasse finalement défaut : le plus souvent, il n'était pas possible de connaître un renseignement aussi simple que l'existence d'hypothèques plus anciennes sur un bien. Même si elles n'existaient pas, la récupération du collatéral passait par une procédure légale coûteuse³¹⁹. Cette procédure n'était pas toujours couronnée de succès : en particulier, le collatéral fourni par les emprunteurs paysans était souvent illusoire³²⁰. Le crédit traditionnel n'était donc pas un investissement sans risque³²¹. Cependant, de même que pour l'investissement dans le commerce extra-européen, il était possible de diversifier le risque. Pas tout à fait, toutefois, puisque le crédit se faisait au travers de réseaux locaux : il n'était donc pas possible de se débarrasser du risque local. Le risque de marché au niveau national était surtout lié au risque d'une banqueroute de l'État. Cela était arrivé deux fois durant le XVIII^e siècle : à la fin des années 1710³²² et durant les années 1790³²³. Durant ces deux périodes, les emprunteurs ont pu rembourser leurs dettes avec une monnaie très dépréciée. Il y eut ainsi un déclin de 40 % du stock de dettes notariées à Paris entre 1718 et 1720. Presque toutes les rentes pré-révolutionnaires avaient été remboursées en 1797³²⁴, essentiellement durant le printemps et l'été 1795, lorsque la valeur de la livre tournois tomba à moins de 20 % de ce qu'elle était avant la Révolution³²⁵. Le risque de marché sur les rentes était donc comparable au risque de marché pour l'investissement commercial extra-européen.

La situation était très différente pour les emprunts d'État. Certains emprunts étaient plus risqués que d'autres³²⁶, mais leur risque était strictement corrélé : si les emprunts les moins risqués étaient touchés par une banqueroute, c'était aussi le cas des emprunts les plus risqués. Le risque de marché était important. L'État fit banqueroute durant l'affaire de Law à la fin des années 1710 et à la Révolution, mais il connut aussi des banqueroutes partielles en 1759 et en 1770. La comparaison des dettes française, britannique et hollandaise montre clairement que la rémunération de la dette française comprenait une prime de risque.

³¹⁹ Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 33.

³²⁰ Laurence Fontaine, 2001, p. 44 remarque que cela est confirmé par : Jean-Michel Boheler, 1995, p. 1180-81.

³²¹ Pour plus d'information sur les problèmes d'information imparfaite et sur les problèmes de collatéral : Gilles Postel-Vinay, 1997, p. 103-27 ; Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 1999, p. 79-80 ; Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 89-96.

³²² Edgar Faure, 1977.

³²³ François Crouzet, 1993.

³²⁴ Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay & Jean-Laurent Rosenthal, 2000a, p. 387-91.

³²⁵ *Ibid.*, p. 239-46.

³²⁶ François R. Velde & David R. Weir, 1992.

Même si le risque avait autant de chances d'arriver pour la dette que pour l'investissement dans le commerce extra-européen – en comparant guerres et semi-banqueroutes – les effets des réalisations du risque étaient plus importants pour les prêts accordés à l'État français que pour les investissements dans le commerce extra-européen. La perte complète du capital était une vraie possibilité lorsque l'on prêtait à l'État français : avant la chute du système colonial d'Ancien Régime, la perte complète du capital était beaucoup moins probable dans le cas du commerce extra-européen. Le risque de marché associé à la dette de l'État français était donc plus important que celui associé au commerce extra-européen.

En conséquence, les risques associés à un portefeuille diversifié d'investissements dans le commerce extra-européen étaient plus importants que ceux associés à un portefeuille d'emprunts d'État. Ils étaient par contre comparables à ceux associés à un portefeuille diversifié de rentes.

Le tableau suivant résume notre évaluation des caractéristiques des différents investissements s'offrant à un capitaliste passif dans la France du XVIII^e siècle :

Tableau 46 : Caractéristiques relatives de différents investissements dans la France du XVIII^e siècle

	Commerce extra-européen	Emprunts d'État	Rentes privées
Taux de rentabilité interne ³²⁷	> 6 %	4,8 %-6,5 %	5 %
Liquidité	Moyen	Moyen	Faible
Maturité	Courte	Longue	Longue
Risque	Sous condition de richesse, risque privé diversifiable Risque de marché faible	Pas de risque privé Important risque de marché	Risque privé diversifiable risque de marché faible

Pour chaque caractéristique, l'investissement dans le commerce extra-européen est équivalent ou plus avantageux que les investissements dans l'économie intérieure. Ainsi, même s'il ne fournissait pas une rentabilité « fabuleuse » aux investisseurs, il était bien plus intéressant que les alternatives de l'économie intérieure. Il était plus liquide, avait une plus courte maturité et versait un revenu plus important que les rentes sans être plus risqué. Il était moins risqué et avait une plus courte maturité que les emprunts d'État sans être moins liquide ou moins profitable.

³²⁷ Pour mettre ces chiffres en perspective, rappelons que la rémunération de la dette d'État britannique était entre 3 et 3,5 % ; celle de la dette hollandaise entre 2,5 % et 3 % ; celle de l'investissement dans la terre entre 3,5 % et 4 %, et le taux d'intérêt commercial à court terme était de 5 % entre Paris et Londres.

DES MÉTHODES ALTERNATIVES

La prospérité des ports français au XVIII^e siècle a été un *leitmotiv* des auteurs qui les ont étudiés. Meyer établit par exemple un contraste entre la prospérité de Nantes et le fait que les taux de profit des armateurs de cette ville étaient moins importants que le voudrait la « légende dorée » du premier empire colonial français. Il s'est donc interrogé sur les raisons de ce paradoxe. malhonnêteté des armateurs qui n'auraient pas révélé leurs véritables profits ? rentabilité du commerce de cabotage ? importance des commissions qui nous échappent ? enrichissement uniquement durant la période pour laquelle nous manquons de sources, entre 1725 et 1740³²⁸ ?

Nous ne croyons pas que ce paradoxe en soit un : il suffisait que les taux de profit de l'activité des grands ports soient légèrement supérieurs à la moyenne nationale pour attirer les capitaux et les hommes. Cette attraction, couplée à l'enrichissement local, était suffisante pour que la prospérité des grands ports soit impressionnante.

Inversement, l'attraction que les ports exerçaient sur les capitaux et les hommes, ainsi que leur prospérité croissante confirment la vision avantageuse de profits du commerce au loin que nous avons donnée dans la section précédente. Dans une certaine mesure, l'étude de cette attraction et de cette prospérité est une méthode alternative, indirecte, à la mesure pure et simple des taux de profit. C'est la méthode que nous allons appliquer dans cette section.

L'ACCROISSEMENT DES FORTUNES NÉGOCIANTES

L'accroissement du commerce était un signe d'accroissement des fortunes négociantes. En effet, les besoins en financement croissants du secteur ont au moins en partie été satisfaits par les négociants eux-mêmes. Meyer estime ainsi que l'investissement maritime annuel nécessaire était à Nantes de 6 000 000 l. t. en 1725 et 23 000 000 livres en 1789-1790, ce qui implique une croissance impressionnante des « moyens » de la place. Ceci d'autant plus que la rotation du capital durait plus d'un an : il fallait donc avancer plusieurs années d'investissement en même temps. Ces chiffres sont cependant incertains³²⁹. La construction était un signe d'enrichissement. Bordeaux s'est doté au XVIII^e siècle d'une parure monumentale classique (place Royale, façade des quais, cours, allées, Grand-Théâtre). C'est aussi le cas de Nantes. Les autres ports étaient moins touchés par cette fièvre architecturale, mais les hôtels de marchands y témoignent aussi de la prospérité.

Il est possible de mesurer de façon moins indirecte l'évolution de la prospérité. Étudions donc les autres signes de l'enrichissement de Nantes et de Bordeaux.

NANTES

L'évolution de Nantes nous est assez bien connue : cette ville a bénéficié des études de Meyer et de Pêtré-Grenouillau³³⁰.

³²⁸ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 244-48.

³²⁹ *Ibid.*, p. 188.

³³⁰ Olivier Pêtré-Grenouilleau, 1996, p. 73-74, Jean Meyer, 1969 (1999), p. 244-48.

Enrichissement général

Entre 1721 et 1730, un relevé des fortunes pour la répartition du « Don de Joyeux Avènement » – impôt entraîné par le couronnement de Louis XV – fut rédigé par le maire de Nantes, Gérard Mellier. Il fit une liste de 230 négociants d'une fortune totale de 18 842 000 livres. Vers 1756-57, après une phase d'accroissement et de consolidation des fortunes, M. Quenet estima que la fortune des négociants était comprise entre 26 432 000 et 33 040 000 livres³³¹. Enfin, après la phase difficile de l'après-Guerre de Sept Ans, la croissance reprit : à la fin de l'Ancien Régime, il est possible d'utiliser les côtes de capitation³³² pour faire la même mesure. L'hypothèse basse dénombre 400 négociants et une fortune totale de... 120 000 000 livres ! La prospérité générale augmenta à la fois par l'enrichissement des négociants et l'augmentation de leur nombre³³³.

Les familles nantaises

Les sources nous permettent de suivre l'évolution des fortunes de cinq familles : de Guer, Chaurand, Berthrand de Cœuvre, Delaville et Bouteiller. Nous avons déjà présenté dans la deuxième section de ce chapitre ce que nous savions sur les Delaville ; les De Guer (ou « Deguer ») et les Berthrand de Cœuvre ; nous n'avons pas de chiffres de fortune générale pour ces trois familles.

Par contre, nous savons quelque chose de l'enrichissement des Chaurand, dont nous avons étudié l'armement dans la deuxième section. Leur fortune semble être passée de 500 000 livres en 1748 à 4 millions de livres en 1785³³⁴, soit une croissance de 10 % par an.

Restent les Bouteiller. Ils étaient peut-être les principaux armateurs de Nantes à la fin du siècle. On peut juger de leur prospérité en examinant les dots qu'ils ont versées à leurs filles à l'occasion de leurs mariages. Les plus anciens contrats de mariage retrouvés datent du tout début du XVIII^e siècle : entre 1699 et 1710 trois filles se marièrent, dotées de 8 000 livres chacune. À la génération suivante, en 1727 et 1729 ils purent doter leurs filles de 55 000 livres – leur fortune est estimée à 200 000 livres par Mellier en 1725. En 1762, les successions dont on garde la trace montrent que leur fortune était d'au moins 326 000 livres. Enfin, en 1780 et 1787 leurs alliances avec les Drouin s'accompagnèrent d'un apport au mariage de 300 000 livres pour les hommes (Bouteiller) et 200 000 livres pour les femmes (Drouin)³³⁵. En 1789, on peut estimer que la fortune des Bouteiller était de 8 à 10 millions de livres³³⁶.

Les enrichissements individuels ne sont qu'un des signes de l'enrichissement général : ils peuvent être trompeurs. Ils viennent tout de même renforcer ce que nous avons déjà souligné.

BORDEAUX

Bordeaux connaît le même type d'enrichissement, au-delà donc de l'augmentation de sa population de 45 000 habitants à la fin du XVII^e siècle à 120 000 habitants en 1789. En 1740, les « facultés » – les capacités de financement – des 99 meilleurs négociants furent estimées à un total de 20 millions de livres, pour un besoin de financement de 22 millions pour 112 navires armés pour les colonies. En 1751, la

³³¹ Cité par Pétré-Grenouilleau. Probablement tiré de M. Quenet, 1973.

³³² C'est-à-dire les listes d'imposables à la capitation et le montant de leur imposition. Cette dernière était en relation avec leur fortune.

³³³ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 75. Cette multiplication par six des fortunes négociantes se compare à une multiplication par deux des fortunes de la ville. Voir Jean Meyer, 1969 (1999), p. 194.

³³⁴ Jean Meyer, 1969 (1999), p. 194.

³³⁵ *Ibid.*, p. 194-5.

³³⁶ *Ibid.*, p. 183.

fortune des 46 plus grands négociants – donc un groupe de moitié plus restreint – fut évaluée à peu près au même chiffre, soit 20,6 millions de livres tournois³³⁷ : les fortunes des négociants avaient donc fortement augmenté³³⁸. De plus, si en 1739-41, 17 négociants apportèrent plus de 25 000 livres dans leur mariage, ce chiffre passa à 43 en 1782-1784 et à 55 en 1787-1789. De même, les apports de plus de 100 000 livres passèrent de 2 à 13 puis à 20³³⁹ aux mêmes dates.

L'effort fiscal demandé à la ville de Bordeaux allait croissant après la guerre de Sept Ans. Les armateurs et les commissionnaires en assumèrent 25,6 % en 1764 et 37 % en 1777. Sur l'ensemble du siècle, l'évolution des contrats de mariage montre que la place relative des négociants dans la ville était de plus en plus importante. Comme la richesse absolue de celle-ci augmentait, la richesse des négociants était en augmentation encore plus rapide³⁴⁰.

Butel présente l'exemple de trois familles qui ont fait fortune durant le siècle : les Gradis, les Bonnaffé et les Journu³⁴¹. Nous avons d'autre part étudié plus haut la croissance de la fortune des frères Pellet. À Bordeaux aussi, donc, l'enrichissement personnel de certains vient confirmer l'enrichissement marchand général.

LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX

On s'attend à ce que les capitaux, aillent s'investir vers les zones de plus hauts profits : quelle était l'importance du capital extérieur pour les grandes places maritimes ?

LES BESOINS EN CAPITAL

Les entreprises commerciales, comme les armateurs, ne dépendaient pas que de l'autofinancement. Nous avons donné suffisamment d'exemples d'opérations en participation et insisté sur l'importante distinction entre les capitalistes passifs et les capitalistes actifs dans cette partie pour en être persuadés.

Les ports disposaient en leur sein de capitalistes passifs. Toute une hiérarchie de marchands et des négociants était intégrée à l'activité de la place sans pratiquer directement l'armement. Le capital d'un grand nombre d'entrepreneurs devenait un capital passif naturellement, par le vieillissement des capitalistes, ou même leur mort. Enfin les capitalistes actifs disposaient d'un cercle de famille et de partenaires commerciaux qu'ils introduisaient volontiers dans leurs spéculations.

Ces partenaires commerciaux et ces membres de la famille étaient parfois extérieurs au port. Les listes « d'actionnaires » de Dermigny³⁴² montrent que les spéculations maritimes de Solier étaient soutenues par des capitalistes de villes commerçantes, de la Suisse protestante et de la région du Languedoc – anciennement protestante – d'où vient la famille Solier³⁴³.

De même à La Rochelle, la part du capital extérieur atteignait presque 20 % du financement à la fin du siècle. Nantes, Bordeaux et Paris avaient un rôle à jouer dans les armements de cette ville³⁴⁴. Cependant, ce résultat n'est pas surprenant : dans un port de faible activité, on s'attend à ce que la règle de dispersion

³³⁷ Paul Butel, 1973, p. 960 et Paul Butel, 1974, p. 281.

³³⁸ Pour savoir de quel chiffre, il faudrait connaître l'inégalité de la répartition de ces fortunes : ce n'est pas le cas.

³³⁹ Paul Butel, 1973, p. 963 et Paul Butel, 1974, p. 283.

³⁴⁰ Paul Butel, 1973, p. 962-1006; Butel, 1974 #2256, p. 283-304.

³⁴¹ Paul Butel, 1974, p. 316-324 et Paul Butel, 1973, p. 1037-1054.

³⁴² Louis Dermigny, 1960, p. 169-282 et notamment les listes p. 171-181.

³⁴³ L'origine des actionnaires : Lyon, Montpellier, Bordeaux, Nantes, Paris, Nîmes, St. Malo, Cadix, Gênes, Londres, Camarès, Millau, St.-Félix de Sorgues, Berne, Genève, Lausanne, Neuchâtel, Orbe, Rolle, Vevey, Zurich...

³⁴⁴ John G. Clark, 1981, p. 222 et 221-224.

des investissements se traduise par une dispersion géographique des participations des Rochelais. Cette dispersion des intérêts des capitalistes locaux laissait donc une place pour les investissements extérieurs.

Ce que nous savons des grands ports indique donc plutôt que leur capitalisme était « autosuffisant ».

BORDEAUX ET MARSEILLE : UN CAPITALISME « AUTOSUFFISANT »

Les actionnaires de Solier faisaient sans doute partie de cette « internationale » protestante à laquelle on a fait jouer un grand rôle dans le financement du commerce maritime³⁴⁵. Mais les Solier étaient une exception à Marseille : d'après Meyer les protestants n'y jouaient qu'un rôle secondaire, relativement bien moindre que dans la banque parisienne par exemple³⁴⁶. Même si « les internationales sont multiples », comme le dit Carrière, il semble en fait que Marseille échappait à la plupart d'entre elles : cette ville travaillait essentiellement avec ses capitaux propres. Lorsqu'un financement semblait venir de l'extérieur, ou même de l'étranger, c'était souvent en fait un retour de capitaux commerçants³⁴⁷.

À Bordeaux, même si les capitaux extérieurs prennent une importance croissante vers la fin du siècle – que l'on se souvienne du financement par la banque parisienne et flamande Romberg et Cie que nous avons étudié plus haut –, le capital local dominait. Ainsi la majorité des prêteurs à la grosse aventure étaient bordelais, même si l'on y retrouve quelques étrangers³⁴⁸. Même dans les spéculations plus ordinaires, les négociants « tiennent à demeurer dans un cercle d'amis sûrs, de préférence des parents, et répugnent à se tourner vers les spéculateurs d'autres villes ». D'ailleurs, « le port dispose d'une masse de capitaux relativement considérable³⁴⁹ ». En fait, tout le long du siècle, le « financement extérieur » se fit grâce aux réseaux familiaux des nouveaux venus³⁵⁰.

Les données dont nous disposons pointent donc vers l'idée que le capitalisme des ports était en grande partie « autosuffisant ».

LE CAPITAL POUVAIT-IL SE DÉPLACER SEUL ?

Marseille et Bordeaux montrent ainsi que l'intervention des capitaux extérieurs n'était pas vitale au capitalisme commercial. Et il est vrai que les négociants se plaignent rarement du manque de capitaux, sinon en cas de crise de liquidité. La demande de capitaux par les grands ports était donc faible. Cela ne signifiait pas pour autant que l'attraction de l'investissement commercial était faible. La demande de capitaux pouvait être peu élevée parce que l'offre était abondante. Cela prouverait encore le caractère attractif de l'investissement colonial, par opposition par exemple à l'investissement dans la dette de l'État. Celui-ci avait du mal à attirer les capitaux à cause de son caractère incertain : il devait donc les faire venir en partie des places étrangères au Royaume.

Cette abondance des capitaux financiers et monétaires obligeait les candidats à l'investissement dans le commerce au loin à acquérir d'autres formes de capital, ou à charger quelqu'un de leur famille de le faire. On voit en effet que les négociants des ports, qui disposaient du capital social et humain nécessaire à leur activité réservaient souvent aux membres de leurs familles ou de leurs relations l'occasion de participer à

³⁴⁵ Herbert Lüthy, 1961, p. 439.

³⁴⁶ Charles Carrière, 1973, p. 939.

³⁴⁷ *Ibid.*, p. 944.

³⁴⁸ Paul Butel, 1973, p. 649 et Paul Butel, 1974, p. 197.

³⁴⁹ Paul Butel, 1973, p. 662 et 672, et Paul Butel, 1974, p. 201 et 205.

³⁵⁰ Paul Butel, 1973, 678-690 et Paul Butel, 1974, p. 206-210.

leurs spéculations. Il fallait donc disposer de capital social et humain pour faire fructifier le capital financier et monétaire.

Le capital humain et le capital social étaient attachés à des individus. On s'attend donc à ce que l'attraction des grands ports entraînaient une migration des capitaux par le biais d'une migration des individus.

LES MOUVEMENTS D'INDIVIDUS

Lorsqu'un individu migrerait, il emportait avec lui ses capitaux monétaires et personnels – savoir et relations. L'attraction qu'exerçaient à la fois la profession de négociant et les ports où elle se pratiquait montre donc que l'investissement maritime était avantageux pour toutes les formes de capital.

NANTES

Commençons encore une fois par Nantes. Nous avons déjà signalé l'augmentation du nombre de négociants dans cette ville. Les recherches de Pétré-Grenouilleau lui ont permis de reconstituer l'origine de 166 familles négociantes (dont 148 familles négrières) de la seconde moitié du XVIII^e siècle³⁵¹. Si l'élan initial de la fin du XVII^e siècle avait été le fait de la bourgeoisie locale, celle-ci ne représentait dans la seconde moitié du XVIII^e siècle que 9,4 % des familles de négociants ! L'immigration n'était pas la même selon les lieux d'origine. Les villes négociantes du long de la Loire envoyaient les membres de leur propre négoce à Nantes : ils représentent 19,65 % des familles négociantes nantaises. Le grand Ouest envoyait, lui, moins de marchands que de nobles désargentés et de familles en situation de promotion sociale – capitaines, agriculteurs, chirurgiens. Le grand Ouest était le lieu d'origine de 24 % des familles négociantes de Nantes. Du reste de la France et des Antilles venaient essentiellement des négociants, sauf lorsque l'immigration trouvait son origine dans un autre port important – ainsi quelques familles de robes bordelaises s'installent à Nantes suite à des liens familiaux préexistants. 20 % des familles négociantes nantaises venaient du reste de la France et des Antilles. Enfin, l'immigration étrangère était aussi essentiellement une immigration négociante : 20 % des familles négociantes nantaises venaient de l'étranger, surtout de Hollande, de Suisse et d'Allemagne.

L'immigration était donc essentiellement marchande. Sur 92 négociants nouvellement arrivés dont on connaît la profession du père, 59 sont issues de familles marchandes.

MARSEILLE

À Marseille, le nombre de négociants passa – approximativement – de 275 à la toute fin du XVII^e siècle, à 450 vers 1750, puis 750 vers 1789³⁵². Cette augmentation est plus forte que celle de la population de la ville, qui passe de 80 000 à 120 000³⁵³. L'attraction s'exerça le plus fortement à la fin du siècle, alors que le déclin relatif de la sphère de commerce traditionnelle de Marseille – le Levant – l'obligeait à se reconverter vers le commerce des Indes et l'Atlantique. Comme le dit Carrière : « La courbe de l'immigration épouse fidèlement celle de l'expansion, et c'est normal ». La proportion de négociants d'origine extérieure passa de 18,7 % au début du siècle à 24,6 % en milieu de siècle puis à 46,3 % à la fin

³⁵¹ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 18-41.

³⁵² Charles Carrière, 1973, p. 265.

³⁵³ *Ibid.*, p. 209.

de celui-ci³⁵⁴. Les Soliers dont nous avons examiné en détail l'activité sont un bon exemple de ce mouvement.

Carrière remarque que l'apport de capital des migrants n'était pas très important, « au moins durant la période de lancement³⁵⁵ ». Un mécanisme se dégage donc : le développement des centres commerciaux était d'abord autocentré avant d'attirer les élites marchandes de l'extérieur.

AUTRES VILLES

Nous avons aussi quelques indications pour La Rochelle, Lorient et Bordeaux à la fin de la période³⁵⁶. À La Rochelle, seuls 58 % des armateurs étaient originaires de la ville ou de l'Aunis, la Saintonge, la Guyenne et la Gascogne. À Lorient, 63 % des armateurs ne venaient pas de la ville mais des diocèses voisins (surtout Vannes). À Bordeaux, « la majorité des armateurs étaient d'origine étrangère à la région, soit protestants du Languedoc, soit catholiques de Bretagne et de Bayonne, soit étrangers comme les Bethmann de Francfort³⁵⁷ ».

L'immigration dans les métropoles marchandes est donc un phénomène bien avéré. Il nous semble qu'elle correspondait à une étape importante de l'accumulation du capital. Le grand commerce maritime permettait aux groupes négociants de l'intérieur dont l'enrichissement était tel que leur capital rencontrait dans les activités locales des rendements décroissants, de « changer d'échelle » et de continuer leur accumulation. Tout cela renforce la conclusion de la section précédente : l'investissement dans le commerce au loin était bien avantageux par rapport à l'investissement intérieur.

³⁵⁴ *Ibid.*, p. 280-281.

³⁵⁵ *Ibid.*, p. 931.

³⁵⁶ Voir, cités par Pétré-Grenouilleau : D. Bouniol, 1972, X. Moutet, 1974.

³⁵⁷ Paul Butel, 1973, p. 23 et Paul Butel, 1974, p. 16.

CONCLUSION

« [...] il faut voir dans le Bordeaux du XVIII^e siècle un exemple de ces grands ports, caractéristiques de l'économie préindustrielle, qui bâtirent leur fortune sur le commerce d'entrepôt — tels qu'Athènes à l'époque classique, Carthage, Venise, Lisbonne ou Amsterdam. Bordeaux est même le dernier des ports européens qui ait connu un développement de ce type, que la Révolution industrielle et la libéralisation des échanges internationaux au XIX^e siècle allaient rendre caduc, en donnant la prépondérance aux ports qui desservent de grandes régions industrielles. D'ailleurs, la fortune de Bordeaux, comme celle des grands entrepôts que l'on vient de citer, était basée sur des facteurs non seulement économiques, mais politiques et militaires [...] »

Crouzet³⁵⁸

Le but de cette partie est d'éclairer le rôle du secteur extérieur dans l'accumulation du capital. Pour ce faire, ce chapitre a cherché à montrer que l'investissement dans le commerce au loin était avantageux par rapport à l'investissement intérieur. Après avoir préparé cette étude, nous avons fait un catalogue des sources disponibles sur le profit du grand commerce. Ensuite, nous avons montré que l'investissement commercial était plus intéressant que l'investissement intérieur par des méthodes directes. Cela a été enfin confirmé par des méthodes indirectes. Les profits du grand commerce étaient bien plus élevés que les profits intérieurs.

Les arguments indirects que nous avons donnés s'appliquent à l'ensemble du secteur commercial. Mais nous n'avons étudié directement que la partie du secteur commercial qui a connu la croissance la plus rapide au XVIII^e siècle. Le commerce avec le Levant et, surtout, le commerce avec le reste de l'Europe — dont Cadix et l'Amérique espagnole — mériteraient d'être explorés. Notamment, nous n'avons pas étudié l'ensemble du circuit commercial des produits coloniaux. Une fois que le sucre arrivait à Bordeaux, il était revendu à des négociants qui se chargeaient de sa redistribution, soit en Europe, soit en France. Ces négociants distributeurs — souvent des étrangers au Royaume dans le cas de la distribution européenne — capturaient-ils une part des surprofits ? Les négociants qui échangeaient des données en Europe connaissaient-ils ces profits supérieurs à la moyenne intérieure ? C'est probable, mais cela demanderait à être vérifié.

Nous n'avons fait que quelques hypothèses sur les raisons pour lesquelles les profits de l'investissement maritime étaient restés durablement supérieurs à ceux de l'investissement intérieur. Cela semble pourtant être une violation de la loi du prix unique, qui voudrait que le capital financier rapportât un revenu égal quelle que soit son utilisation — à caractéristiques de l'investissement constantes. Peut-être cette violation était-elle causée par la politique mercantiliste de l'État au détriment des consommateurs nationaux et des étrangers : la cause en serait alors simplement un transfert forcé dont les négociants seraient les bénéficiaires.

Proposons une autre explication, moins politique et plus économique. Il semble y avoir eu deux barrières à l'entrée des capitalistes dans le secteur : d'une part, la nécessité d'être suffisamment riche pour diversifier

358 François Crouzet, 1968.

son portefeuille ; d'autre part, la nécessité de pénétrer les réseaux des bourgeoisies commerçantes avant de pouvoir devenir un investisseur. Si les modifications des conditions du commerce avaient été plus rapides que la vitesse avec laquelle les capitaux pouvaient se déplacer d'un secteur à l'autre, cela suffirait pour expliquer le maintien d'une marge entre les profits commerciaux et les profits intérieurs durant le siècle : cette marge ne pouvait être absorbée par la compétition avant un certain délai. Le temps que les nouveaux entrants investissent un secteur, les premiers entrants avaient eu le temps d'accumuler une connaissance et un réseau spécifiques tels qu'ils pouvaient continuer à avoir des profits supérieurs à la normale pendant quelque temps. Ce processus avait des limites, comme on le voit dans l'essoufflement des profits du commerce avec les Antilles à la fin de la période : les taux de rentabilités dans un sous-secteur spécifique baissaient tout de même avec le temps. Mais le monde hors de la France présentait de nouvelles possibilités de trafics, comme ceux des Indes à la fin de la période. À nouveau les premiers entrants sur ces secteurs faisaient l'acquisition d'avantages par rapport à la compétition potentielle et pouvaient donc engranger des profits supérieurs à la normale. Le passage de la zone de hauts profits des Antilles aux Indes ne serait alors que le plus clair de ces cycles. Cette hypothèse qui nous semble plausible mériterait cependant plus d'exploration pour être fermement établie. Elle n'exclut d'ailleurs pas l'hypothèse politique.

CHAPITRE VI : LE RÔLE DU SECTEUR EXTÉRIEUR DANS L'ÉCONOMIE INTÉRIEURE

Nous avons maintenant passé assez de temps avec les négociants : il est temps maintenant d'étudier les conséquences de l'existence des « surprofits » du commerce maritime extra-européen pour l'économie intérieure dans son ensemble. C'est le but de ce chapitre. Nous rassemblons dans le « secteur extérieur » toutes les activités liées aux relations avec l'étranger : commerce, transport et assurances¹. Nous appelons « secteur extra-européen » la part de ce secteur liée aux relations avec le monde hors l'Europe. Traditionnellement, le secteur extra-européen forme le cœur des controverses sur le rôle du secteur extérieur. De plus le secteur extra-européen est celui que nous avons le plus étudié, et qu'il est le plus facile de connaître. Il est donc traité en priorité dans la discussion qui suit.

L'IMPORTANCE DU SECTEUR EXTÉRIEUR

Dans cette section, nous allons déterminer la taille du secteur extérieur français au XVIII^e siècle. Pour les raisons que nous avons invoquées plus haut, cette étude porte en fait essentiellement sur le secteur extra-européen : nous essayerons cependant d'élargir nos conclusions au secteur extérieur dans son ensemble. La valeur ajoutée d'un secteur est égale à sa production moins ses consommations intermédiaires. Elle est aussi égale – aux prélèvements obligatoires près – à la rémunération comptable des facteurs de production : le travail et le capital². L'intérêt de cette dernière définition est que la rémunération du capital – les profits – dans le secteur extra-européen a déjà fait l'objet de recherches et de débats. Nous en avons de plus traité longuement dans le chapitre précédent. C'est donc en déterminant la rémunération des facteurs de production que nous allons chercher à approcher la taille du secteur extérieur.

LA PART DU CAPITAL

LES MÉTHODES EXISTANTES DE MESURE DU PROFIT

Un débat ancien

Il a été affirmé par plusieurs auteurs³ que les relations des nations européennes avec le reste du monde ont joué un grand rôle dans l'accumulation de capital précédant la révolution industrielle, ce qui est parfois appelé « l'accumulation primitive ». L'une des références les plus importantes à ce sujet est Marx. Cependant, la lecture du chapitre du *Capital* consacré à l'accumulation primitive⁴ est décevante pour

¹ Nous allons parler de la « taille du secteur extérieur ». Il s'agit bien de l'importance de sa production propre, et non pas de la mesure des flux commerciaux.

² Comme il s'agit ici de rémunération « comptable », nous n'avons pas besoin de nous préoccuper des différentes formes de capital. Le capital physique, fixe et circulant – notamment le capital monétaire et financier – est le seul à être rémunéré explicitement.

³ Voir François Crouzet, 1972, p. 8 pour les prédécesseurs de Williams.

⁴ Karl Marx, 1867 (1993), Livre premier, section 7, chapitre 24.

notre propos. Le principal phénomène qui y est étudié par Marx est en effet l'expropriation des paysans indépendants en Angleterre. Ce n'est que vers la fin du chapitre – juste avant une discussion sur le problème de la dette publique et le système de douane – que l'on trouve trois ou quatre pages sur le pillage des colonies par les Européens. La seule source de capital qu'il y voit est le butin « directement prélevé hors d'Europe par le pillage, la mise en esclavage, les crimes crapuleux, *etc.* ». Il rajoute que : « les nations se firent cyniquement une gloire de toute infamie pourvu qu'elle permît l'accumulation du capital ». L'analyse économique se transforme si rapidement en dénonciation morale qu'il est difficile de la suivre. Nous allons cependant chercher, en accord avec lui, à montrer que les profits maritimes aidaient bien à l'accumulation du capital. Il n'est pas sûr cependant que cette accumulation ait eu pour l'instauration du capitalisme la même importance que pour le développement du système de production existant.

Le débat sur le rôle du secteur extra-européen dans les économies du XVIII^e siècle s'est en partie confondu avec les controverses portant sur son aspect le plus spectaculaire : la traite et les économies de plantation aux Antilles. Il a été relancé après la deuxième guerre mondiale par la publication de l'ouvrage d'Eric Williams, *Capitalism and Slavery*⁵. Sa thèse centrale est que l'abolition de la traite n'a été possible que lorsque l'importance de l'esclavage pour l'économie britannique a décliné, après la Guerre d'Indépendance américaine. Auparavant, l'accumulation de capital liée à l'existence de l'esclavage était trop importante pour la révolution industrielle en Angleterre, pour que l'abolition de la traite soit possible. Le livre d'Eric Williams présente en fait assez peu d'arguments concrets pour montrer les liens entre l'esclavage et la révolution industrielle anglaise. Un débat s'est développé sur l'importance de la traite et des économies de plantation pour l'économie britannique⁶. Le thème de ce débat est périphérique à notre discussion : la traite et l'esclavage ne représentaient qu'une partie du secteur extérieur. La traite française n'a d'ailleurs jamais atteint l'importance de la traite britannique ou portugaise.

À partir des années 1970, certains chercheurs ont insisté sur l'importance de la prise en compte de l'ensemble des relations économiques internationales pour comprendre la croissance des pays appartenant au cœur du système monde, et le sous-développement de la périphérie. Ils offraient des arguments plus structurés que les idées qui circulaient depuis le XVIII^e siècle. Parmi les membres de cette « école » se trouvent Wallerstein, Frank, Amin, *etc.*⁷ L'intérêt de cette vision pour notre discussion tient à l'élargissement du champ qu'elle implique.

Dans un article de 1982, O'Brien critique fermement cette dernière vision⁸. Ses arguments portent sur l'importance des profits du secteur extra-européen en tant qu'agrégat, les taux de profits effectivement obtenus, le rôle du commerce lui-même et le rôle des métaux précieux. Nous allons essayer ici de reproduire son exercice de mesure des profits issus des relations extra-européennes. Remarquons néanmoins que, pour faire justice à la thèse de Wallerstein et nous pencher en effet sur la « périphérie » et la « semi-périphérie », il faudrait en fait inclure les relations avec l'Europe centrale, orientale et méridionale⁹. Cependant, toutes les mesures que nous connaissons ne se sont intéressées qu'au commerce extra-européen : nous allons faire de même. Et nous allons appeler « périphérie », comme O'Brien, le monde hors l'Europe.

⁵ Eric Wilson Williams, 1944 (1966).

⁶ Voir, par exemple, R. B. Sheridan, 1965...

⁷ Voir Samir Amin, 1974, Andre Gunder Frank, 1978, Immanuel Wallerstein, 1974.

⁸ Patrick O'Brien, 1982. Il faut cependant dire que l'auteur est revenu sur certaines des affirmations de cet article et pense maintenant que le commerce maritime et les conflits qui l'ont accompagné sont au centre des problèmes de croissance au XVIII^e : voir Patrick K. O'Brien & Leandro Prados de la Escosura, 1998.

⁹ Voir par exemple Immanuel Wallerstein, 1974, p. 17.

Les calculs d'O'Brien

L'objectif d'O'Brien : calculer l'importance des profits issus de la périphérie pour l'investissement national

O'Brien présente deux calculs macroéconomiques. Le premier s'applique à l'Europe de l'Ouest en 1800 et s'appuie sur les estimations de Bairoch¹⁰. Il montre que 10 % sont une surestimation de la part des investissements issus des profits du commerce avec la périphérie dans les investissements totaux. Ceci est confirmé par un second calcul plus précis qui ne s'applique qu'à la Grande-Bretagne dans les années 1780. Il montre que la part des profits liés à la périphérie représentait 5,49 millions de livres sterling¹¹. En l'absence de périphérie, le capital se serait investi ailleurs : c'est la différence entre les profits réinvestis de cet investissement alternatif, et les profits réinvestis issus de relations avec la périphérie, qui est intéressante. En supposant les profits deux fois plus importants dans les relations avec la périphérie, le manque à gagner en cas de non-existence de celle-ci est de 2,75 millions de livres sterling. Si 30 % de ces profits avaient été réinvestis, uniquement 7 % de l'investissement britannique aurait été issu de la périphérie¹².

La Grande-Bretagne était le pays européen qui avait les relations les plus étroites avec le reste du monde. Ce chiffre est donc une surestimation du rôle du secteur extra-européen pour les autres pays européens, dont la France. Ce chiffre confirme donc bien que les 10 % du premier calcul sont une large surestimation de l'importance de l'investissement issu des profits de la périphérie pour l'investissement global. Nous reviendrons sur ce problème dans la deuxième section. Pour l'instant, nous allons nous arrêter sur un produit « fatal » du calcul d'O'Brien : l'estimation des profits.

Le calcul de l'importance des profits

O'Brien présente de manière détaillée la manière dont il a obtenu son chiffre de profit¹³. Il l'a calculé à partir des chiffres de commerce de Davis¹⁴. Son premier calcul concerne les importations. Il considère, suivant en cela Davis, que le chiffre d'affaires des transporteurs était égal à 20 % du chiffre des importations incluant les coûts divers, l'assurance et le fret, ou « caf »¹⁵. Il suppose que ce chiffre d'affaires comprenait un profit de 40 %. Ce chiffre est tiré de Thomas¹⁶, qui, lui-même, calcule le chiffre d'affaires des transporteurs¹⁷ à partir de comptes contemporains, et des chiffres de Davis et North sur les caractéristiques de l'industrie de transport britannique¹⁸. Ce profit de 40 % ne comprend pas la rémunération à 6 % du capital immobilisé dans le navire. Le chiffre d'affaires des assurances maritimes est lui aussi tiré du calcul de Thomas, lui-même dérivé de Davis et North pour le bilan d'une opération de fret. Il représente 6 % du chiffre d'affaires du transporteur – soit 1,2 % des importations « caf » – sur lequel on suppose un profit de 40 %. Ceci exclut cependant l'assurance des marchandises embarquées sur le navire. Remarquons que le chiffre d'affaire des assureurs et celui des transporteurs est égal à la différence

¹⁰ Paul Bairoch, 1976, p. 76 Calculé comme le rapport entre la somme des importations et des exportations et PNB.

¹¹ La livre sterling valait à peu près 25 livres tournois

¹² Patrick O'Brien, 1982, p. 17 Ces chiffres sont acceptés par Bairoch, voir Paul Bairoch, 1995, p. 117-120. O'Brien utilise l'estimation de l'investissement britannique de Feinstein : Charles H. Feinstein, 1978.

¹³ Patrick O'Brien, 1982, p. 6. Ce dernier fait le calcul pour 1784-86 et 1824-26. Les chiffres de profit pour 1784-86 sont légèrement différents de ceux pour les années 1780 – ils sont cependant tous les deux annualisés – : 5,66 millions de livres sterling pour 1784-1786 et 5,49 millions pour les années 1780.

¹⁴ Ralph Davis, 1979.

¹⁵ *Ibid.*, p. 82.

¹⁶ Robert Paul Thomas, 1968, p. 39.

¹⁷ Edward Long, 1773.

¹⁸ Ralph Davis, 1962b, p. 284, 374-8... et Douglass C. North, 1968 pour l'assurance.

entre le prix « caf » des importations et leur prix franco à bord, sans les coûts, ou « fab » Donc les prix « fab » auraient été égaux à 78,8 % des prix « caf ».

Les chiffres de profit des facteurs et commissionnaires – essentiellement ceux qui étaient basés aux Antilles – sont tirés de Long et d'Edwards¹⁹. Ils sont estimés à 18 % des prix des denrées aux Antilles, c'est-à-dire le prix des importations « fab ». Sur ce revenu, le profit – net encore une fois de la rémunération du capital à 5 % – était de 36 %²⁰. Ce dernier chiffre est tiré, par l'intermédiaire de Thomas, de l'étude d'un commissionnaire en sucre de Bristol²¹.

Les profits des transporteurs, des commissionnaires et des assureurs représentaient 15 % des importations. O'Brien fait ensuite l'hypothèse que le rapport entre les profits directs et la valeur des flux était le même pour les exportations et les réexportations, que celui qu'il vient de calculer pour les importations. Il peut ainsi calculer directement les profits qui sont liés aux exportations et aux réexportations. Après avoir fait le calcul des profits directs, O'Brien calcule aussi trois sources de profit indirects : les investissements dans la périphérie, les ventes de services à la périphérie et l'activité des marchands de l'intérieur grâce au marché d'exportation que représentait la périphérie. Les investissements britanniques dans la périphérie sont mesurés grâce aux chiffres de Feinstein²², et grâce à trois hypothèses supplémentaires : 80 % des investissements à l'étranger étaient dans la périphérie ; ils offraient un revenu de 10 % ; et 60 % de ce revenu était rapatrié. Remarquons que les profits commerciaux des planteurs et des marchands britanniques installés dans la périphérie sont inclus ici. Les profits de vente de services à la périphérie sont calculés à partir d'une « extrapolation en arrière » des données d'Imlah pour 1824/26²³. Le commerce d'Inde en Inde, qui ne se traduit par aucun flux commercial pour la Grande-Bretagne, est compris dans cette catégorie. Enfin les profits marchands sur les exportations pour les producteurs et les intermédiaires de l'intérieur sont évalués, en suivant Thomas²⁴, à 20 % des exportations.

Le tableau suivant résume les calculs d'O'Brien :

Tableau 47 : Profits directs et indirects issus de la périphérie pour la Grande-Bretagne, 1784-1786 (méthode d'O'Brien)

	En millions de livres sterling
Importations (« caf »)	10,5
Exportations (« fab ») (et exportations vers les empires hispaniques)	6
Réexportations (« fab »)	3,6
Profits directs issus des importations	1,54
<i>Dont assurances</i>	<i>0,16</i>
<i>Dont transporteurs</i>	<i>0,84</i>
<i>Dont commissionnaires et facteurs</i>	<i>0,54</i>
Profits directs issus des exportations	0,90
Profits directs issus des réexportations	0,54
Profits rapatriés des investissements	0,48
Profits de vente de services	1
Profits commerciaux sur les denrées exportées	1,2
Total	5,66

Peut-on faire le calcul d'O'Brien pour la France ?

Nous allons chercher à faire un calcul similaire dans le cas de la France. Pour cela il nous faut partir d'un taux de profit. Nous avons déjà étudié les taux de profits dans le chapitre précédent : nous avons

¹⁹ Edward Long, 1773 et Bryan Edwards, 1972 (1801).

²⁰ Robert Paul Thomas, 1968, p. 40.

²¹ Richard Pares, 1950.

²² Charles H. Feinstein, 1978, table 15.

²³ Albert H. Imlah, 1958, p. 68-69.

²⁴ Robert Paul Thomas, 1968, p. 41.

notamment rappelé à quel point il était hasardeux d'en donner un chiffre précis. Nous fixons tout de même un taux de profit de 20 % et un taux de rentabilité de 6,25 %, en incluant l'ensemble des profits des expéditions. Ces chiffres sont bien dans les fourchettes que nous avons présentées. 20 % de profit correspond à 6,25 % de rentabilité si tous les profits sont engrangés trois ans après l'investissement.

Ceci étant fixé, l'application de la méthode d'O'Brien demande à être préparée de deux manières : en déterminant l'importance du commerce extra-européen français d'une part ; et en s'interrogeant sur la manière dont la méthode d'O'Brien peut être appliquée à la France d'autre part.

L'importance du commerce extra-européen

Déterminer l'importance du commerce extra-européen ne présente pas beaucoup de difficultés : nous allons ici utiliser les chiffres d'Arnould. Nous avons déjà expliqué dans le quatrième chapitre pourquoi nous les privilégions lorsqu'il s'agit d'étudier des problèmes de structure du commerce²⁵.

Le commerce extra-européen²⁶ représentait 39 % du commerce français en 1787²⁷. Il faut ajouter à ce chiffre la part du commerce avec l'Amérique ibérique qui passait par les métropoles. O'Brien avance l'hypothèse que 60 % des exportations britanniques vers l'Espagne se dirigeaient en fait vers son empire colonial²⁸. Mais le marché espagnol européen était plus important pour la France que pour la Grande-Bretagne. Nous allons donc considérer que 40 % des exportations vers l'Espagne et le Portugal se dirigeaient en fait vers leurs empires coloniaux²⁹. Comme O'Brien, nous considérons que les importations des empires hispaniques étaient négligeables. Si on y rajoute encore les réexportations de produits coloniaux, la proportion du commerce extra-européen dans le commerce français s'élève à 52 %³⁰.

Les tableaux suivants montrent la géographie du commerce extra-européen³¹.

Tableau 48 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage par type de commerce

	Empires Ibériques	États-Unis d'Amérique	Antilles	Afrique (-) et Mascareignes	Asie (-)	Levant et Afrique du Nord	Total
Importations	0,0 %	8 %	65,5 %	1,5 %	12 %	13 %	100 %
Exportations	11,5 %	7,5 %	46 %	13 %	10 %	12 %	100 %

²⁵ Voir p. 151.

²⁶ Y compris Levant, Barbaresques et « Anglo-Américains » (Arnould les inclut dans le commerce européen) et les exportations de métaux précieux vers l'Asie.

²⁷ Tous ces chiffres sont calculés à partir d'Ambroise Marie Arnould, 1791, table 2. Nous excluons les importations de « Noirs » d'Afrique, qui vont en fait vers les Antilles ; mais nous intégrons les exportations d'espèces vers l'Asie. Nous intégrons aussi le commerce avec l'empire Ottomant et l'Afrique du Nord.

²⁸ Patrick O'Brien, 1982, p. 6.

²⁹ Au milieu du siècle, entre 40 et 50 % des exportations françaises vers l'Espagne étaient à destination de Cadix. En 1792, ce chiffre semble s'être élevé à 41 %. Parmi celles-ci, une large part devait se rendre dans l'Amérique espagnole. Voir Michel Zylberberg, 1993, p. 168.

³⁰ Ambroise Marie Arnould, 1791, table 2-F.

³¹ Nous considérons que toutes les réexportations se font vers l'Europe.

Tableau 49 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage général

	Empires Ibériques	États-Unis d'Amérique	Antilles	Afrique (-) et Mascareignes	Asie (-)	Levant et Afrique du Nord	Europe	Total
Importations (« caf »)	0,0 %	4,0 %	31,3 %	0,7 %	5,7 %	6,2 %	0,0 %	47,8 %
Exportations (« fab »)	3,2 %	2,1 %	12,9 %	3,7 %	2,8 %	3,4 %	0,0 %	28 %
Réexportations (« fab »)	NA	NA	NA	NA	NA	NA	24,2 %	24,2 %
Total	3,2 %	6,0 %	44,2 %	4,4 %	8,5 %	9,5 %	24,2 %	613 243 000 livres tournois

Tous nos prix sont mesurés dans les ports français. Ils sont donc « caf » pour les importations et « fab » pour les exportations et les réexportations : cela correspond aussi aux chiffres d'O'Brien.

Le taux d'ouverture de la France était d'après ces calculs de 14 % du produit physique : le commerce total représentait donc 28 % du produit physique français et le commerce extra-européen 14,6 % de celui-ci.

Est-il possible d'appliquer directement la méthode d'O'Brien à la France ?

Pour calculer les taux de profit des acteurs directs du commerce avec la périphérie, O'Brien détermine d'abord leur chiffre d'affaire sur les importations puis donne un taux de profit sur ce chiffre d'affaires. L'application de la méthode d'O'Brien à la France pose des difficultés. Une des sources de ces difficultés est la différence entre les manières dont la France et la Grande-Bretagne faisaient du commerce avec la périphérie. En Grande-Bretagne, le commerce des îles était aux mains des planteurs absents qui utilisaient des facteurs et des commissionnaires. Ces facteurs étaient en liaison avec des transporteurs qui fournissaient les moyens du commerce. Les facteurs et les commissionnaires des planteurs, comme les transporteurs, ne pratiquaient pas systématiquement le commerce eux-mêmes.

En France, au contraire, les planteurs n'avaient qu'un rôle d'entrepreneur local, moins important que celui des marchands³². Les marchands achetaient donc les biens aux Antilles pour les revendre en France : ils s'occupaient de l'ensemble de l'opération. Le plus souvent, d'ailleurs, ils étaient même leurs propres armateurs : nous n'avons pas trouvé d'exemple d'armateur qui ne travaillât qu'à la commission. Il n'est donc pas possible de distinguer facteurs et commissionnaires d'une part, et transporteurs de l'autre. De même, les négociants n'enregistraient leurs profits qu'après le bouclage d'une expédition : les profits issus des exportations aux Antilles et ceux issus de la revente de produits coloniaux en France n'étaient pas distingués. Nous devons donc traiter l'ensemble du commerce comme une opération unique. De plus, les données que nous avons produites dans le chapitre précédent – et l'hypothèse qu'elles nous ont permis de faire ici – concernent le taux de profit par rapport à l'investissement. Pour calculer le profit total des acteurs, c'est donc leur investissement qu'il nous faut déterminer, et non pas leur chiffre d'affaires comme le fait O'Brien : cette différence est cependant mineure.

Pour déterminer l'investissement total, les données agrégées dont nous disposons sont les exportations et les importations. En étudiant ceux des comptes de mise-hors qui nous sont parvenus, nous allons étudier l'investissement qui correspondait aux exportations. Il est possible de vérifier ce calcul en utilisant des comptes de désarmement pour calculer l'investissement qui correspondait aux importations : malheureusement, les données dont nous disposons pour les désarmements ne sont pas très abondantes.

³² Voir Immanuel Wallerstein, 1980, p. 167-171, pour une discussion des différents systèmes.

LES PROFITS DES MARCHANDS DU SECTEUR EXTRA-EUROPÉEN FRANÇAIS

Nous calculons d'abord les profits du commerce direct avec la périphérie, en comparant les résultats que l'on obtient en prenant comme point de départ les exportations ou les importations. Ensuite, nous étudions les profits liés aux réexportations et aux opérations d'assurances. Puis, comme O'Brien, nous leur ajoutons les profits indirectement liés à l'existence du secteur extra-européen.

Le calcul des profits du commerce direct

À partir des exportations

Pour calculer l'investissement des marchands à partir des exportations, nous utilisons des comptes de mise-hors tirés d'un article de Morineau et des ouvrages de Dermigny, Meyer et Saugera (voir la liste en annexe, p. 390). Comme le montrent les tables suivantes, la quasi-totalité des données vient de Meyer ; les expéditions de traite comme celles vers les Indes sont proportionnellement mieux représentées que les autres ; la plupart des expéditions concernent la fin de la période :

Tableau 50 : Source et période de nos comptes de mise-hors

Source bis	1729-1749	1757-1769	1770-1779	1780 – 1789	1790 – 1802	Total
Meyer		18	28	54	4	104
Dermigny				17		17
Saugera	1				2	3
Morineau	1					1
Total	2	18	28	71	6	125

Tableau 51 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de mise-hors

Type de données	7 517 - 49 532	51 019 - 99 352	100 036 - 195 086	200 464 - 297 703	301 461 - 456 593	619 601 - 619 601	Total
Antilles	16	23	16	1			56
Traite	3	5	8	16	11	2	45
Indes et Chine			3	2	1	4	10
Divers	3	2	1	1			7
Exclues ³³	2	3		2			7
Total	24	33	28	22	12	6	125

Nous avons cherché à répartir l'investissement initial en quatre catégories : l'armement, l'avitaillement, les avances et la cargaison. Les commissions ne sont pas comptabilisées : elles ne sont pas, au point de vue macroéconomique, un investissement. Nous avons placé les coûts divers – dont les frais d'escale en Europe signalés par Meyer – dans la catégorie des armements. Dans certains cas, l'armement et l'avitaillement ne sont pas séparables. Ces problèmes ne concernent toutefois qu'une petite partie des expéditions.

On trouvera l'ensemble de la décomposition des comptes d'armement de ces 125 expéditions dans l'annexe. On le voit, la dispersion des chiffres est assez importante. Elle est en partie due à des différences de convention dans la tenue des comptes signalées par Meyer. Cependant, les cargaisons en souffrent moins que les autres postes. Nous allons cependant négliger celles-ci. Nous ne sommes d'ailleurs intéressés pour l'instant que par la part des cargaisons dans l'investissement.

Nous n'avons pas de raison de penser que notre échantillon est biaisé, même si Nantes et les chiffres de Meyer sont surreprésentés. Aussi bien il n'y pas de raison de penser : ni que le commerce de Nantes impose une répartition de l'investissement particulière ; ni que Meyer a cherché en priorité à rassembler certaines données plus que d'autres.

³³ Les expéditions « exclues » avaient soit des comptes déficients, soit des statuts particuliers, comme la délivrance de fret royal aux Antilles.

Voici la synthèse que l'on peut faire de la part des cargaisons dans la mise-hors :

Tableau 52 : Tableau synthétique sur la part des cargaisons dans l'investissement

	Antilles	Traite	Indes et Chine
Minimum	5,8 %	15,1 %	43,7 %
Maximum	64,2 %	90,9 %	79,3 %
Moyenne	38,4 %	59,4 %	62,3 %
Médiane	40,2 %	63,9 %	65,9 %
Intervalle de confiance (95 %)	34,3 %-42,6 %	54,6 %-64,1 %	54,4 %-70,3 %

Nous disposons maintenant de tous les éléments pour calculer les profits venant du commerce avec l'Afrique, les Amériques et l'Asie. Les exportations dans ces directions étaient égales à 21,5 % du commerce extra-européen, soit 132 millions de livres tournois. En pondérant les moyennes de la table précédente avec l'importance relative de chaque branche de commerce³⁴, on trouve que les marchandises exportées représentaient 45 % de l'investissement. En conséquence, le capital investi chaque année dans le commerce avec l'Afrique, les Amériques et l'Asie était égal à 225 % (c'est-à-dire l'inverse de 45 %) des exportations vers ces continents. Il est donc possible de calculer que le capital investi était de 297 millions de livres tournois.

Le taux de profit sur une rotation complète du capital était égal à 20 %. En admettant que l'investissement annuel était constant, les profits des armateurs et des négociants de ces commerces étaient égaux à 59 millions de livres tournois, soit 45 % des exportations. Il est possible de résumer ce calcul ainsi :

$$\begin{aligned}
 \text{profits} &= \frac{\text{profits}}{\text{investissement}} \times \frac{\text{investissement}}{\text{valeur des exportations}} \times \text{valeur des exportations} \\
 &= 20\% \times 225\% \times 132 \text{ millions l. t.} \\
 &= 59 \text{ millions l. t.}
 \end{aligned}$$

À partir des importations

Il est aussi possible de prendre le problème dans l'autre sens et de calculer les profits à partir des importations : cela devrait nous permettre de vérifier que le chiffre que nous avons donné est convenable. Pour cela, il faut étudier la part des cargaisons dans les retours des expéditions.

Malheureusement, nous disposons de beaucoup moins de comptes de désarmement que de comptes d'armement. Le fait que quelques navires aient été pris, réduit encore les sources disponibles. Nous ne disposons donc que de 23 comptes de désarmement, que l'on trouvera en annexe (voir p. 396).

Ces données sont par nature moins généralisables que celles issues des comptes d'armement. Dans la mesure où les retours des expéditions se faisaient graduellement, les comptes de désarmement d'un simple navire ne suffisent pas pour tous les appréhender. Pour la même raison, il était assez courant que les navires de retour prennent une partie de leur cargaison en fret. Enfin, la forte dispersion des profits a forcément plus d'effet sur la structure des retours que sur celle de l'investissement initial : les expéditions heureuses achetaient probablement leurs cargaisons au même prix que les expéditions malheureuses, mais elles revendaient évidemment leurs retours pour des sommes différentes.

³⁴ Nous assimilons tout le commerce avec l'Afrique avec la traite.

Voici la liste des comptes de désarmement dont nous disposons :

Tableau 53 : Source et période de nos comptes de désarmement

Source bis	1729-1749	1757-1769	1770-1779	1780-1789	Total
Dermigny				12	12
Meyer		4	3	3	10
Morineau	1				1
Total	1	4	3	17	23

Tableau 54 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de désarmement

Type de données	7 517 - 49 532	51 019 - 99 352	100 036 - 195 086	200 464 - 297 703	301 461 - 456 593	619 601 - 619 601	Total
Antilles		2	6				8
Traite	1	2	1	1	3		8
Indes et Chine			2	1	1	2	6
Divers			1				1
Total	1	4	10	2	4	2	23

Pour analyser ces retours, rappelons qu'ils comprenaient le capital du navire lui-même, le produit du fret, parfois des retours en lettres de change ou en espèces, et bien sûr la cargaison. Ils étaient utilisés pour solder les équipages, payer les frais du désarmement et donner aux investisseurs leurs profits (ou pertes). Les retours en lettre de change et en fret correspondaient à des retours d'expéditions précédentes. Mais on peut émettre l'hypothèse que les retours futurs d'un navire étaient égaux aux retours des expéditions passées qu'il transportait.

Lorsque l'on dispose des comptes de désarmement, ils peuvent toujours être comparés aux comptes d'armement qui donnent la somme de l'investissement. Voici donc la structure moyenne des retours dont nous disposons, par rapport à l'investissement initial :

Tableau 55 : Étude des comptes de désarmement (par rapport à l'investissement)

	Reste des gages	Désarmement	Gains fret	Vente du navire	Retour en lettre de change
Antilles et États-Unis	5,9 %	18,0 %	17,4 %	30,9 %	5,1 %
Île de France	8,5 %	26,2 %	10,3 %	13,4 %	28,4 %
Traite	14,6 %	20,8 %	8,1 %	10,8 %	14,2 %
Moyenne pondérée	6,7 %	19,8 %	15,6 %	26,4 %	10,4 %

D'après ces chiffres un investissement de 100 livres donnait un retour brut de 147 livres, formé de 95 livres de marchandises et de 52 livres de retours divers. Donc un profit de 20 % correspondait à 21 % des importations³⁵. En 1787, les importations directes de l'Amérique, l'Asie et l'Afrique représentaient 294 millions de livres tournois : les profits étaient donc de 62 millions de livres

Comparaison importation et exportation

Nous avons vu que le calcul à partir des exportations donnait un profit de 59 millions de livres et le calcul à partir des importations un profit de 62 millions de livres.

La mesure des profits à partir des importations donne un résultat qui n'est différent que de 5 % de la mesure des profits à partir des exportations. Cette différence est faible. Elle peut s'expliquer par de nombreuses raisons :

³⁵ Par le calcul suivant : $0,20 \times 0,95 = 0,21$.

- le calcul que nous faisons est très imparfait. Il faudrait calculer les frais et les gains sur tous les retours issus d'un investissement, et de même assigner, en tant que coût, les rentrées en fret à d'autres expéditions ;
- les profits n'étaient rapatriés (sous la forme de marchandises) que de manières graduelles. Donc les importations de 1787 ne correspondaient pas aux exportations de 1787, mais à celles des années précédentes : cela pourrait expliquer la différence. Cependant, dans la mesure où le flux commercial était croissant, le calcul à partir des importations devrait donner un profit moins important que le passage par les exportations : ce n'est pas le cas ici ;
- la vitesse de rapatriement des profits n'était pas constante au cours du temps : en cas de mauvaise récolte aux Antilles, par exemple, les prix élevés et la solvabilité réduite des colons ne permettaient pas de rapatrier une part importante des profits obtenus ;
- une partie des profits était « immobilisée » aux Antilles en des prises de participation.

Nous avons donc obtenu des chiffres proches par les deux méthodes. Cela renforce à la fois la plausibilité de nos hypothèses de profit et celle de nos comptes d'expéditions. Nous allons, pour la suite des calculs, retenir le chiffre issu de l'étude des exportations, car il est construit à partir d'un plus grand nombre de comptes privés. Nous estimons donc à 59 millions de livres les profits marchands dans le commerce direct avec la périphérie en 1787.

Le commerce extra-européen « proche » et les assurances

Le commerce indirect

Nous regroupons ici les réexportations vers l'Europe, les exportations vers les empires ibériques – qui passaient notamment par Cadix –, et le commerce avec l'empire Ottoman et l'Afrique du Nord. Les expéditions liées à ce commerce étaient très différentes des expéditions que nous avons étudiées jusqu'à maintenant. Elles étaient « matériellement » des expéditions européennes. L'importance des cargaisons et les taux de profit à taux de rentabilité constant devaient donc être différents des expéditions transocéaniques. De plus, au moins une partie du commerce de réexportation – surtout celle dirigée vers l'Europe du Nord – était aux mains d'agents étrangers. Enfin le commerce de retour ne peut pas être considéré comme un commerce extra-européen, même indirect.

Malheureusement, tous ces effets ne jouent pas dans le même sens :

- si les expéditions étaient moins longues, par analogie avec les différences que nous avons constatée entre les expéditions vers l'Asie et l'Afrique d'une part et les expéditions vers l'Amérique d'autre part, on peut penser que les cargaisons formaient une part de l'investissement plus faible. Donc les profits formaient une part plus importante des flux de marchandises ;
- mais si les expéditions étaient moins longues, le taux de profit sur une expédition à taux de rentabilité constant était plus faible. Donc les profits formaient une part moins importante des flux de marchandises ;
- de plus, si une partie du commerce était aux mains d'étrangers, les profits pour les marchands français formaient une part moins importante des flux de marchandises ;
- enfin, en utilisant la même méthode que plus haut, on inclut *de facto* dans le champ étudié les profits effectués sur les retours – donc sur les importations liées à ce commerce. Or, dans le cas des flux qui nous occupent, celles-ci ne rentrent pas dans le secteur extra-européen. Encore une fois donc, les profits extra-européens devaient former une part moins importante des flux de marchandises.

La majorité de ces effets jouent dans le sens d'une réduction de la part des profits par rapport aux marchandises. Nous allons donc supposer que dans ces secteurs la proportion des profits par rapport aux marchandises était égale à 45 % de la proportion des profits par rapport aux exportations directes vers la périphérie. Les profits auraient donc été égaux à 20 % des réexportations, des exportations vers les empires ibériques *via* Lisbonne ou Cadix, et des exportations vers l'Afrique du Nord et le Levant. Ce commerce total était égal à 189 millions de livres tournois. Les profits que nous calculons étaient donc égaux à 39 millions de livres tournois.

Ce chiffre demanderait à être confirmé, mais il serait surprenant qu'il soit une surestimation de la vraie valeur que nous cherchons.

Les assurances

Le calcul est plus simple pour les assurances³⁶. Commençons par les profits des assureurs des voyages aller du commerce vers l'Afrique, l'Amérique et l'Asie. Il est possible de résumer ce calcul ainsi :

$$\begin{aligned} \text{profits français} &= \frac{\text{profits totaux}}{\text{primes}} \times \frac{\text{primes}}{\text{capital assuré}} \times \frac{\text{capital assuré}}{\text{investissement}} \\ &\quad \times \frac{\text{investissement}}{\text{valeur des exportations}} \times \text{part des Français} \times \text{valeur des exportations} \\ &= 45\% \times 5.3\% \times 80\% \times 225\% \times 2/3 \times 132 \text{ million} \\ &= 3.7 \text{ million de livres tournois} \end{aligned}$$

En effet, nous adoptons le taux calculé par Clark pour le port de La Rochelle pour les assurances sur les voyages en direction des Antilles, en supposant donc que les assureurs gagnaient 45 % de profit sur des primes portant sur 5,3 % de la valeur assurée³⁷. Dans le cas des voyages de Solier, la perte d'un navire (la *Marianne-Olimpe*, l'*Activité* et la *Lucienne* avaient été prises par les Britanniques) soldait souvent l'expédition par une perte de l'ordre de 20 % sur les expéditions. Donc on peut considérer que, sur un investissement de 100 livres, 80 livres étaient assurées. Cette sous-assurance est confirmée par d'autres sources. Nous avons calculé précédemment que la valeur de l'investissement était 225 % de la valeur des biens exportés. Donc la valeur assurée était 180 % des biens exportés. En se fiant aux chiffres de La Rochelle, les primes étaient donc égales à 9,5 % de la valeur des biens exportés et les profits des assureurs étaient égaux à 4,25 % de la valeur des biens exportés. Comme les assureurs étaient souvent étrangers, on peut considérer que seul 2/3 de ces profits revenaient aux Français, soit 3 % de la valeur des marchandises exportées. Le profit pour les Français aurait donc été de 3,7 millions de livres tournois.

Pour les voyages de retour des différents continents vers la France, nous allons supposer que la valeur assurée était la même qu'à l'aller. Donc un investissement de 100 livres aurait payé à nouveau pour son retour une prime d'assurance de 4,25 livres qui fournissait à l'assureur un profit de 1,9 livre. Nous avons expliqué pourquoi nous pensions que les importations provoquées par un investissement de 100 livres étaient de 95 livres. Les profits des assureurs sur les voyages de retours s'élevaient donc à 2 % des importations. Réduisons encore une fois ce chiffre d'un tiers pour ne prendre en compte que les profits français. Les assureurs français auraient alors récolté 1,4 % des importations, soit, pour 1787, 4,1 millions de livres tournois.

³⁶ La somme récente de Ducoin ne comprend pas de calcul des profits des assureurs : Jacques Ducoin, 1993.

³⁷ John G. Clark, 1981, p. 21.

Pour les réexportations, le commerce vers les empires ibériques, vers l'empire Ottoman et l'Afrique du Nord, nous allons supposer que le taux de profit était le même mais les primes moindres que sur les exportations vers la périphérie. Nous allons donc supposer que les profits des assureurs français étaient égaux à 1,4 % des flux de marchandises, soit, pour 1787, à 2,9 millions de livres tournois.

Les autres profits

O'Brien ajoute aux profits directs issus du commerce trois formes de profit indirects : la rémunération des investissements dans la périphérie, la vente de services à la périphérie et les profits des marchands de l'intérieur dont les biens étaient vendus dans les Antilles.

Nous ne disposons pas de chiffres comparables à ceux de la Grande-Bretagne pour estimer les investissements de la France dans la périphérie. Selon toute probabilité, cependant, la France avait investi essentiellement aux Antilles. Contrairement à la Grande-Bretagne, ces profits devaient revenir aux planteurs installés sur place (et non pas aux planteurs absents). De plus, une part de ces profits était sans doute capturée par les négociants nationaux – dont nous avons déjà pris en compte les gains. À défaut de meilleure estimation, nous allons donc considérer que nous avons déjà capturé les rapatriements de ces profits.

Pour étudier comment la vente de services à la périphérie se faisait, nous manquons, là aussi, de données. Dans le cas de la France, ils devaient se faire essentiellement, au travers des exportations, importations et réexportations. La France ne disposait pas, par exemple, du contrôle d'une part importante du commerce d'Inde en Inde. Les services vendus au travers des exportations, importations et réexportations ont déjà été pris en compte : nous n'allons donc pas rajouter d'autre profit au titre de la vente de service à la périphérie. O'Brien propose un taux de profit de 20 % pour les producteurs intérieurs de biens vendus dans la périphérie. Nous conservons ce chiffre et nous l'appliquons à l'ensemble des exportations extra-européennes. En conséquence, le profit revenant aux producteurs de biens destinés à l'exportation hors de l'Europe aurait été de 34 millions de livres tournois en 1787.

Nous pourrions encore étendre la notion de profit indirectement lié aux commerces extra-européen en rajoutant les profits des producteurs français de services dépensés en France par les négociants avec les autres continents : aux profits des assureurs, il serait possible de rajouter les profits des banquiers, des commerçants de l'intérieur distribuant les biens coloniaux dans le pays, des commerçants rassemblant les biens destinés à l'exportation dans les ports, des possesseurs d'entrepôt dans les ports, *etc.* Nous avons deux raisons de ne pas le faire. D'une part, alors que nous avons une base – bien que fragile – pour les chiffres que nous avons proposés jusqu'à maintenant, nous ne connaissons pas de source – étude empirique ou estimation – qui nous permettrait de chiffrer les profits du capital liés à ces activités³⁸. D'autre part, nous sommes en train de mener une estimation parallèle à celle d'O'Brien : nous nous bornons donc aux mêmes activités que lui.

³⁸ Dans une certaine mesure, le chiffre de profit que nous avons donné pour les producteurs nationaux est très incertain. Dans une certaine mesure, il est possible qu'en le fixant à 20% nous ayons – tout comme O'Brien et Thomas – choisi un chiffre un peu élevé, qui inclurait donc les profits des commerçants rassembleurs des biens d'exportation dans les ports. Il manque toujours, toutefois, les profits des commerçants distribuant dans le pays les importations extra-européennes.

TOUS LES PROFITS

Notre évaluation totale des profits des relations extra-européennes de la France est de 142 millions de livres.

Nous résumons ici dans un tableau deux calculs différents : le calcul d'O'Brien et notre calcul appliqué à la France et, pour comparaison, notre calcul appliqué à la Grande-Bretagne.

Tableau 56 : Profits issus du commerce extra-européen en France et en Grande-Bretagne (en millions de livres tournois)

	Notre méthode appliquée à la France	Notre méthode appliquée à la Grande- Bretagne	La méthode d'O'Brien appliquée à la Grande- Bretagne
Commerce total	613	502	502
Profits commerciaux sur le commerce et le transport (et commissions ³⁹)	97	78	67
Profits sur l'assurance	11	9	8
Profits du commerce extra-européen rapatriés dans la métropole			12
Profits de la vente de services à des clients extra-européens			20
Profits liés à la production de biens pour des clients extra-européens	34	24	30
Total	142	111	137

En appliquant notre méthode à l'Angleterre, nous avons traité les relations commerciales avec l'empire Ottoman et l'Afrique du Nord comme le commerce avec les Amériques, l'Asie ou l'Afrique. O'Brien exclut le commerce avec la Nouvelle-Angleterre du commerce avec la périphérie ; nous l'intégrons dans le commerce français extra-européen. Dans la mesure où nous ne faisons pas une comparaison directe entre le résultat britannique et le résultat français, cela a peu d'importance. Rappelons toutefois que le commerce français total avec les États-Unis était de 37 millions de livres tournois.

Comme on le voit, nos estimations ont le même ordre de grandeur que celles d'O'Brien. Cela renforce la plausibilité de nos calculs. Toutefois, notre estimation pour la Grande-Bretagne en suivant notre méthode serait plus pessimiste que celle d'O'Brien : cela s'explique par l'exclusion des rapatriements de profits et des services vendus à des clients extra-européens. Il y a trop d'incertitude pour prétendre à plus.

LA PART DU TRAVAIL

Les profits ne sont qu'une part de la valeur ajoutée du secteur extra-européen : nous allons maintenant étudier la rémunération totale du travail dans les activités commerciales liées, directement et indirectement, au secteur extra-européen.

UNE ESTIMATION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS DU SECTEUR EXTRA-EUROPEEN

La majeure partie des travailleurs du secteur extra-européen était formée de marins. Nous allons d'abord étudier les estimations existantes du nombre de marins. Puis nous allons souligner les difficultés que ces estimations posent avant de proposer de les corriger.

³⁹ Les chiffres d'O'Brien comprennent les commissions : nous les considérons comme des revenus du travail.

Une première approche des registres des classes

Il existait des registres complets du nombre de marins, rendus nécessaires par le « système des classes » qui organisait l'enrôlement obligatoire des marins civils dans la marine militaire : la plupart des estimations du nombre de marins en France au XVIII^e siècle les utilisent, bien qu'ils ne nous soient parvenus que très incomplets.

Nous pouvons nous servir des chiffres donnés par Huetz de Lemp⁴⁰ pour le début du siècle, et de ceux de Meyer, tirés d'une note de La Luzerne⁴¹ au roi pour la fin du siècle, pour avoir une idée de l'ensemble des actifs classés dans les registres :

Tableau 57 : Les équipages d'après les registres des classes du début à la fin du siècle

	1698	1704	1788	1790
Officiers Mariniers	11 759	10 931	14 419	13 911
Matelots	40 416	40 235	48 011	53 667
Matelots novices	8 968	11 494	8 656	9 371
Mousses	11 441	10 958	7 883	8 730
Capitaines marchands, maîtres de navire et pilotes	5 692	5 827	8 640	8 964
Total	78 276	79 445	87 609	94 643

Accera et Meyer ont avancé une estimation à partir de ces chiffres :

« De 1660-1670, date à laquelle Colbert met en place le système, à 1789, le monde des matelots français a oscillé aux environs de 40 000 à 55 000 matelots, et, en y comprenant les capitaines de navires, propriétaires de barques, mousses, etc. on arrive, aux meilleurs moments, à quelque 80 000 gens de mer. Soit, avec femmes et enfants, un maximum de 400 000 âmes. C'est à peine plus que les marins hollandais (quelque 50 000) et, assurément, beaucoup moins que les Anglais, qui dès 1688, où ils ne sont, probablement, guère plus de 80 000, passent, vers 1 800 à plus de 100 000. Ajoutons les marins danois et norvégiens, ceux des villes « hanséatiques » (Hambourg, Lübeck), des villes baltes (Dantzig) ou des républiques marchandes urbaines italiennes : on en arrive, tant mal que bien, à quelque 300 000 à 400 000 vrais marins. »

D'après ces chiffres, les Français représentaient donc 20 % de la population européenne de gens de mer. Cette estimation est confirmée par les recherches exhaustives de Le Goff. Celui-ci donne le nombre d'officiers marins et de matelots d'après les registres des classes de 1686 à 1791. Leur population oscillait entre 45 280 en 1740 (mais 52 106 en 1686) et 71 844 en 1791 (et 64 662 en 1787)⁴². D'après lui, cependant, les chiffres du début de la période ne mesurent pas vraiment le nombre de matelots et d'officiers marins. Ils comprennent en effet : des marins hors d'état de servir sans cependant bénéficier de pension d'invalidité ; un certain nombre de bateliers en activité sur les fleuves ; et des terriens enrôlés de force dans la marine dans le Midi⁴³. Le Goff considère donc que la vraie taille de la population de matelots et d'officiers marins au début du siècle était de 43 000. Toujours d'après Le Goff, des problèmes similaires se posent pour la période : à partir de 1783, les matelots novices furent agrégés aux

⁴⁰ Christian Huetz de Lemp, 1975, p. 578-579.

⁴¹ Jean Meyer, 1986, p. 108.

⁴² T. J. A. Le Goff, 1983, p. 459.

⁴³ *Ibid.*, p. 461.

matelots et à partir de 1791, ce fut à nouveau le cas des bateliers. Le Goff propose donc le chiffre de 55 000 matelots et officiers marins à la fin de l'Ancien Régime⁴⁴.

Une première approche des chiffres officiels donne donc 55 000 matelots et officiers marins, auxquels s'ajoutent 20 % d'autres hommes d'équipage à la fin des années 1780.

L'évolution divergente du nombre de marins et du commerce ?

On peut tout de même être surpris par le contraste entre la faible croissance du nombre de matelots et officiers (+ 27 % de la fin du XVII^e au début du XVIII^e) et la croissance du commerce (qui a été multiplié presque par 5 entre 1716 et 1788). En comparaison, le nombre de marins anglais a augmenté de 50 % entre 1670 et 1770 pour une croissance du commerce bien plus faible⁴⁵.

Il existe deux explications principales à l'évolution divergente du commerce et du nombre de marins⁴⁶.

Économie de main-d'œuvre

La première, la plus habituelle, tient à l'économie de la main-d'œuvre. Comme le dit Meyer :

« Alors qu'au XVII^e siècle un navire de 250 tonneaux anglais disposait d'une vingtaine de membres d'équipage pour effectuer la traversée de l'Atlantique Nord, il en faut 6 à 7 à la fin du XVIII^e siècle⁴⁷. »

Ce point de vue est aussi défendu par Le Goff⁴⁸, comme il l'a été par North et Walton avant lui⁴⁹. La baisse du nombre de marins serait liée à l'augmentation du tonnage moyen : les gros-porteurs demandent moins d'hommes d'équipage par tonneau que les petits.

Malgré cette unanimité, nous n'observons pas de déclin aussi dramatique dans les équipages que nous étudions : la *Paix*, envoyée aux Antilles de Marseille pour Solier en 1781 avait 20 hommes d'équipage. La *Lucine*, envoyée en 1782, en avait 22. L'*Intimité*, envoyée aux États-Unis en 1783, en avait 20⁵⁰... et surtout, l'*Helvétienne*, envoyée aux Antilles en 1782 (et la seule dont nous connaissons la taille par cette source) avait 55 hommes d'équipage pour 240 tonneaux – ce qui surprend tout de même ! De même un projet d'expédition de traite en 1790 prévoit 42 hommes d'équipage pour un navire de 300 tonneaux⁵¹. Le Goff défend son point de vue en produisant des tables sur le nombre de tonneaux par homme selon la destination, le port de départ et le tonnage pour un ensemble d'années dans le siècle⁵². Voici une représentation graphique de l'évolution du nombre de tonneaux par homme que l'on peut tirer de ces tables :

⁴⁴ *Ibid.*, p. 463.

⁴⁵ Ralph Davis, 1962b, p. 200, 390-1, repris de T. J. A. Le Goff, 1983, p. 461. La croissance principale du commerce anglais est venue après 1770.

⁴⁶ Deux autres explications « secondaires » étant la baisse, légère, de la mortalité des équipages et celle, moins légère, de la durée des voyages. Les principaux délais dans ceux-ci n'étant pas sur mer mais dans les ports, à attendre que les opérations commerciales se nouent. Voir T. J. A. Le Goff, 1983, p. 464-5.

⁴⁷ Martine Acerra & Jean Meyer, 1987, p. 69-72.

⁴⁸ T. J. A. Le Goff, 1983, p. 466.

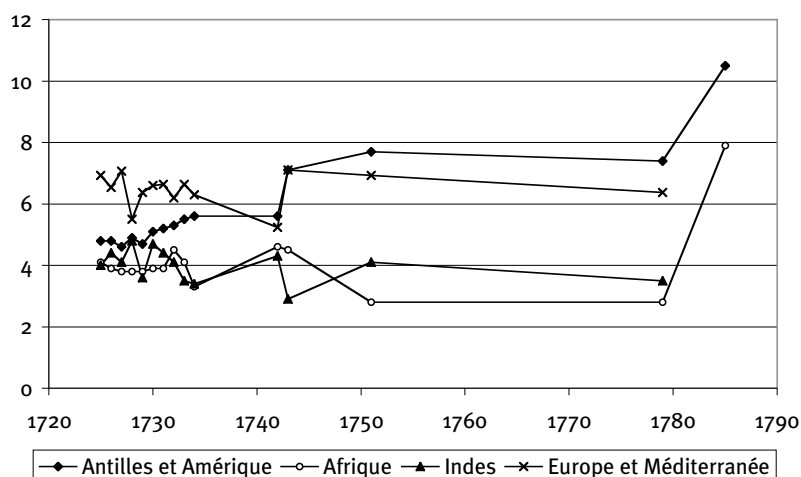
⁴⁹ Douglass C. North, 1968 et Gary M. Walton, 1967. Remarquons tout de même que le rôle de la baisse du nombre de canons dans la réduction des équipages n'est pas évident : en effet, on constate celle-ci à nombre de canons égaux dans les navires français T. J. A. Le Goff, 1983, p. 469. De même, l'importance en tant que facteur explicatif de la décade de la flibuste n'est pas non plus très convaincante : celle-ci n'était plus un problème dès 1730 et pourtant la baisse des équipages se poursuivait.

⁵⁰ Louis Dermigny, 1960, t. II.

⁵¹ Éric Saugera, 1995, p. 244.

⁵² T. J. A. Le Goff, 1983, p. 467-9.

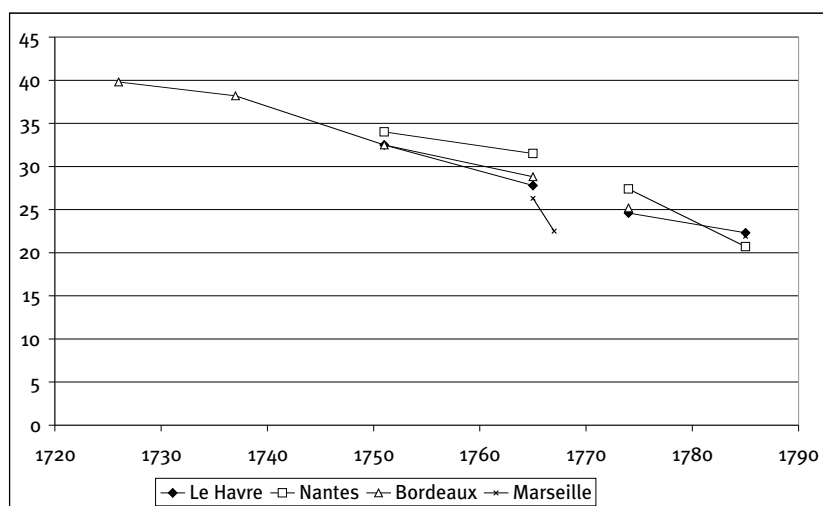
Graphique 40 : Nombre de tonneaux par homme dans l'armement français par destination d'après Le Goff, 1725-1785



Ce graphique montre que l'augmentation du nombre de tonneaux par homme, si elle existe, n'est pas impressionnante, d'autant que le chiffre de 1785 paraît suspect.

Les chiffres ventilés par port et par taille de navire portant sur le commerce avec les Antilles sont plus conformes à ce que nous dit Le Goff. En voici un exemple pour les navires compris entre 200 et 299 tonneaux :

Graphique 41 : Évolution de la taille des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Bordeaux, Nantes, Le Havre et Marseille, 1731-1785⁵³



Toutefois, même en examinant ce graphe, il nous semble que les équipages aient pu se réduire de plus de moitié par tonneau⁵⁴. Cette évolution a surtout été marquée pour les navires envoyés vers les Antilles. Cela ne suffit pas à expliquer les évolutions que nous avons évoquées. De plus, cela n'explique pas pourquoi

⁵³ *Ibid.*, p. 472.

⁵⁴ Il faut cependant souligner que la baisse des équipages a été plus rapide pour les navires à fort tonnage (qui étaient déjà plus économiques) que pour les navires à faible tonnage. Donc l'augmentation du tonnage des navires a eu un double effet sur la réduction des équipages. Voir la table de *Ibid.*, p. 469.

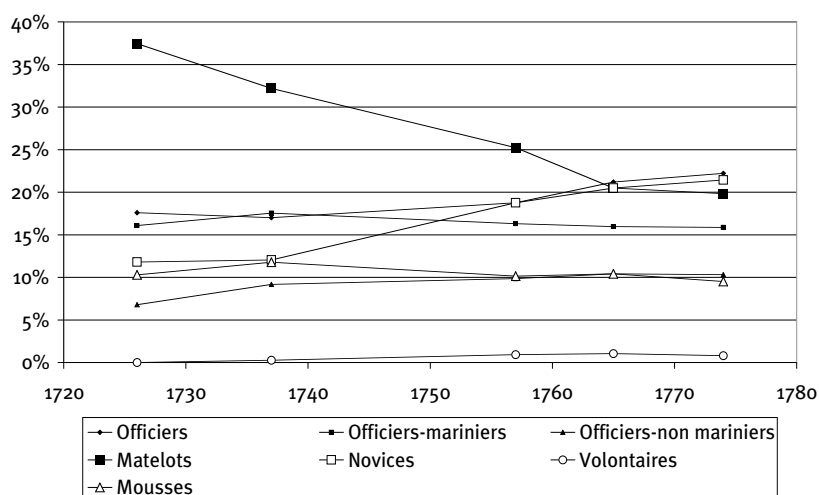
nous avons constaté que les équipages des expéditions dont nous pouvons examiner les comptes étaient plus importants que ce que rapportent les registres des classes.

L'importance croissante des catégories non-enregistrées

Le Goff propose une seconde explication pour l'évolution divergente du commerce et du nombre de matelots : la modification des équipages. Tous les gens de mer n'étaient pas des matelots inscrits dans les registres. S'ajoutaient les novices et les mousses – qui étaient inclus dans les registres. S'ajoutaient aussi les volontaires, les marins étrangers et les professionnels non-spécifiquement maritimes – cuisiniers, chirurgiens, chapelains... Ces trois dernières catégories n'étaient pas reprises dans les registres. Le nombre de matelots étrangers n'avait pas proportionnellement beaucoup augmenté. Mais celui des novices, des volontaires et des mousses avait augmenté.

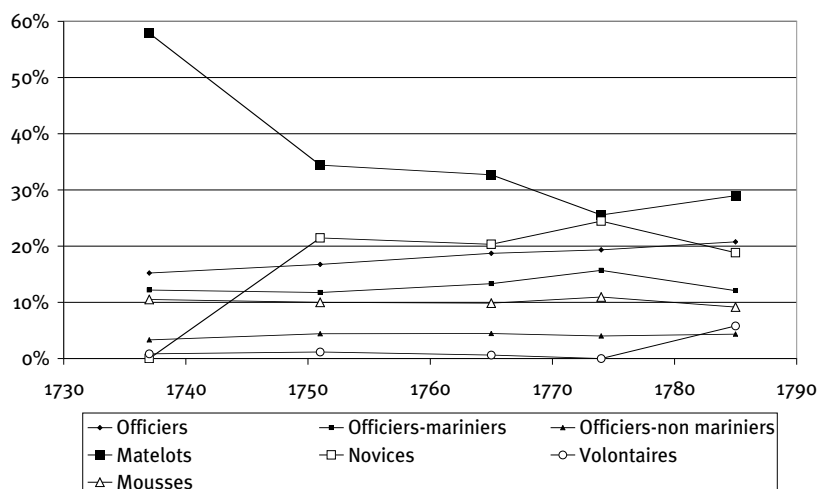
Voici les chiffres que propose Le Goff pour illustrer cette évolution.

Graphique 42 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Bordeaux, 1731-1785⁵⁵

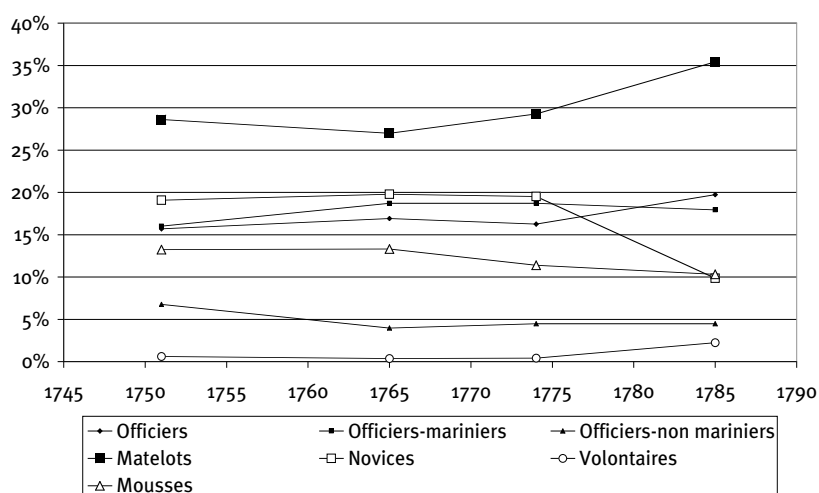


55 *Ibid.*, p. 472.

Graphique 43 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Nantes, 1731-1785⁵⁶



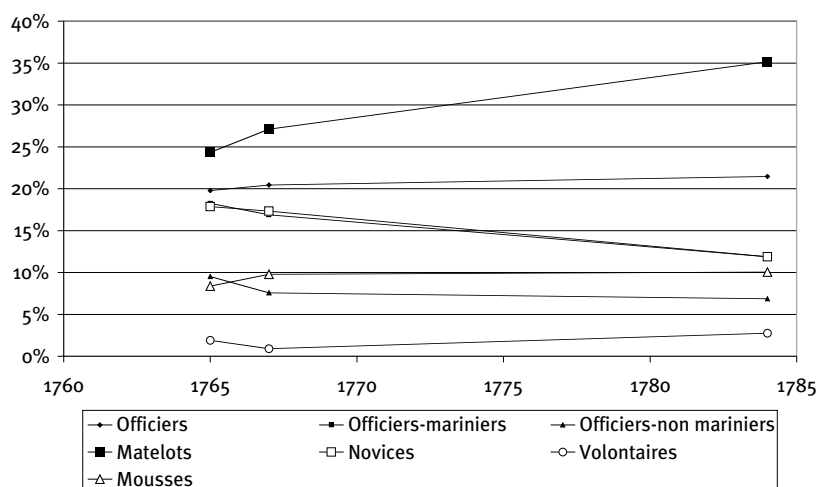
Graphique 44 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles au Havre, 1731-1785⁵⁷



⁵⁶ Ibid., p. 472.

⁵⁷ Ibid., p. 472.

Graphique 45 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Marseille, 1731-1785⁵⁸



Comme on le voit, l'évolution n'est pas très claire, sauf pour Nantes avant la guerre de Sept Ans, et Bordeaux. Il n'est pas sûr d'ailleurs que l'absence complète de novices sur les navires de Nantes en 1737 ne soit pas due à un problème dans les sources.

Ni l'augmentation de la productivité ni l'augmentation de la part des catégories « diverses » ne semblent donc expliquer la différence entre le commerce et l'évolution du nombre de matelots telle qu'elle est montrée par les registres des classes.

D'autres estimations

Pouvons-nous faire confiance aux registres des classes ?

Rappelons les principes du système⁵⁹. Vers 1670, Colbert avait mis en place un système de service militaire obligatoire, le système des classes. Un « contrôle serré de l'administration de la Marine » sur les marins s'imposait pour assurer son efficacité. Une Ordonnance royale d'avril 1689 « fit obligation à tout armateur et capitaine de navire de prendre au bureau des classes du port où leur navire était en armement un « rôle » où étaient inscrits les noms de tous les hommes embarqués, du mousse au capitaine ». Ces rôles comprenaient aussi les gages de chaque membre d'équipage : un prélèvement de 2 % était en effet effectué pour alimenter une caisse d'invalidité pour les gens de mer. L'inscription de chacun permettait la conscription dans les navires du roi en temps de guerre.

Comme on l'imagine, le système n'était pas populaire, même si la résistance était plus faible dans les ports du Ponant que dans les ports de la Méditerranée⁶⁰. Une des formes de résistance était le passage d'examens par les matelots qui leur permettaient d'être inscrits parmi les capitaines, maîtres de navires et pilotes et d'échapper ainsi au service militaire sans que leur statut économique ne change. Les catégories ne doivent donc pas être prises au pied de la lettre.

Au-delà de l'inscription dans une fausse catégorie, il semble que les marins aient cherché sciemment et avec succès à échapper complètement à l'inscription. La meilleure preuve en est donnée par La Luzerne

⁵⁸ *Ibid.*, p. 472.

⁵⁹ Explications tirées ici de André Lespagnol, 1997b, p. 175, voir aussi l'article de Meyer dans Lucien Bély, 1996, p. 260-261.

⁶⁰ T. J. A. Le Goff, 1986.

dans un rapport au roi⁶¹. En 1784, une réforme libérale permit aux marins classés de se « déclasser », rendant donc le système en partie volontaire. Le résultat en a été une *augmentation* du nombre de marins classés⁶². Cette augmentation fut probablement causée par le caractère plus attractif du système dès lors qu'une procédure de sortie officielle était possible. Le chiffre de marins volontairement inscrits devait cependant être encore inférieur au nombre réel de marins potentiels⁶³.

Pour ces raisons, le nombre de marins inscrits nous semble être au mieux une estimation basse de la population marine. Cette sous-évaluation devait être encore plus forte pour les catégories « diverses » que pour les matelots, plus surveillés. Les chiffres de population maritime que nous avons donnés à partir de Le Goff et Meyer nous semblent donc être des sous-estimations.

Estimation de la population maritime à partir de la taille de la flotte et de la productivité

Nous allons donc chercher à calculer la population maritime à partir d'autres sources.

On connaît par ailleurs la taille de la flotte française grâce à une enquête étudiée par Romano⁶⁴ : à peu près 725 000 tonneaux pour 5 254 vaisseaux, contre 125 000 tonneaux pour 2 500 vaisseaux en 1664⁶⁵ et 240 000 tonneaux pour 8 940 vaisseaux en 1686⁶⁶. D'après la même enquête, la flotte française formait 20 % de la flotte européenne. Cette même enquête confirme d'ailleurs les ordres de grandeur déjà donnés pour le nombre de marins :

« On peut évaluer à 729 340 Tonneaux la contenance de ces 5 868 navires, qui en les supposant tous armés emploieraient 65 637 hommes. Les navires actuellement en activité sont au nombre de 4 034 qu'on peut évaluer ensemble à 558 496 tonneaux et dont les Equipages forment un total d'environ 50 256 hommes. Le nombre des bâtiments frétés pour le service du Roy est de 2 qui composent ensemble 274 tonneaux. »

D'ailleurs, même le chiffre du tonnage de la flotte française en 1785 est surprenant si on le compare à celui de 1686. Le nombre de tonneaux semble avoir augmenté de manière explicable, de 240 000 à 725 000, mais le nombre de navire a baissé – pour sa part – de 8 940 à 5 254. Nous avons en effet des témoignages de l'augmentation de la taille des navires et de la modification des routes maritimes, mais cela ne semble pas expliquer l'ampleur du mouvement : le tonnage moyen serait passé de 27 tonneaux à 138 ! Les petits navires n'ont probablement pas été recensés en 1785. Il est donc probable que les 725 000 tonneaux de 1785 excluent au moins le petit cabotage. Cela explique d'ailleurs que, pour un même commerce extérieur, la France ait eu une flotte de 725 000 tonneaux et la Grande-Bretagne une flotte de plus d'un million de tonneaux (peut-être jusqu'à 1 200 000). La différence devait représenter en grande partie le cabotage britannique.

Nous aimerions pouvoir utiliser la taille de la flotte et le nombre de marins par tonneaux pour déterminer la taille de la population maritime française. D'après Meyer, le nombre de tonneaux par marin aurait été compris entre 12 et 14 sur les navires en droiture, 4 à 5 sur les négriers et 10 à 15 sur les caboteurs⁶⁷. Ces chiffres ne sont pourtant pas confirmés par les registres des classes étudiés par Le Goff.

⁶¹ Jean Meyer, 1986, p. 108.

⁶² Voir *ibid.*

⁶³ T. J. A. Le Goff, 1983.

⁶⁴ Ruigero Romano, 1962, p. 578 La même enquête chiffre d'ailleurs les équipages français à 50 256 hommes.

⁶⁵ T. J. A. Le Goff, 1983, p. 461.

⁶⁶ Voir l'article de Zysberg dans Lucien Bély, 1996, p. 557-561.

⁶⁷ Voir l'article de Meyer dans *ibid.*, p. 260-261 et Martine Acerra & Jean Meyer, 1987, p. 91.

Les chiffres des registres indiquent en effet une productivité moins élevée – ce qui nous surprend étant donné ce que nous avons dit plus haut du fait qu'ils sous-estimaient probablement le nombre de marins. Le Goff donne 10,5 tonneaux par hommes pour les navires en droiture en 1785. Comme nous l'avons vu plus haut, ce chiffre même semble très important comparé à 1779 (7,4 tonneaux par homme). Pour le commerce européen, il donne entre 5,5 et 8 tonneaux par homme en 1779, 2,8 tonneaux par homme pour les voyages en Afrique en 1779 – mais 7,9 en 1785 !)⁶⁸. Les chiffres amènent donc à une productivité moyenne d'entre 7 et 9 tonneaux par homme. Soit, pour une flotte de 725 000 tonneaux, entre 80 000 et 104 000 marins et pour une flotte d'un million de tonneaux, entre 110 000 et 140 000 marins.

Cependant, ces chiffres dépendent toujours des registres des classes : ils surestiment donc probablement la productivité, qui pouvait être aussi basse que 4 à 5 tonneaux par homme. Même dans ce dernier cas, il y aurait eu augmentation de la productivité du travail par rapport à la fin du XVII^e siècle. Si l'on peut utiliser ensembles les registres de 1698 et l'enquête de 1686, il y aurait eu en effet à la fin du XVII^e siècle 3 tonneaux par homme – probablement un peu plus en prenant en compte l'augmentation possible de la flotte de 1686 à 1698.

En prenant en compte toutes ces difficultés il ne nous semble pas possible d'offrir autre chose qu'une fourchette pour la population des gens qui gagnaient leur vie sur un bateau. Proposons l'estimation basse de 90 000 personnes : un peu plus élevée que l'estimation d'Accera et Meyer, elle correspond aux chiffres officiels de 1788, et à une productivité de 7 à 9 tonneaux par homme si la flotte faisait bien 725 000 tonneaux. Proposons une estimation haute de 130 000 personnes. Elle est compatible soit avec une productivité de 7 à 9 tonneaux par homme si la taille de la flotte française était équivalente aux estimations basses de la taille de la flotte britannique, soit avec une flotte de 725 000 tonneaux et une productivité faible de 5 à 6 tonneaux par homme.

Bien sûr, tous ces marins ne participaient pas au secteur extra-européen : celui-ci ne représentait que 52 % du commerce extérieur français. Mais une partie de ce commerce – 15 % (voir p. 166) – était terrestre. Donc le secteur extra-européen représentait 61 % du commerce maritime extérieur français. Cela est confirmé par le fait que les tonnages français sortis en 1787-1789 pour le commerce extra-européen – en excluant les réexportations vers le Nord, que l'on ne peut pas comptabiliser, et en incluant la moitié des tonnages vers l'Espagne et le Portugal – représentaient 60 % des tonnages totaux sortis, y compris la pêche⁶⁹.

Chaque voyage extra-européen d'un navire d'un tonnage donné demandait beaucoup plus de marins qu'un éventuel voyage européen. Si on suppose que chaque voyage durait deux ans dans le secteur extra-européen, et un an dans le secteur européen. À tonnage égal, chaque voyage extra-européen demandait deux fois plus d'« années de travail d'un marin » que chaque voyage européen, même s'il se faisait sur un navire de tonnage similaire. Une autre manière de voir les choses est que les navires consacrés au commerce européen en l'année A et en l'année A + 1 utilisaient les mêmes marins, alors que les navires consacrés au commerce européens en l'année A + 1 ne pouvaient pas embarquer les marins engagés à

⁶⁸ T. J. A. Le Goff, 1983, p. 467.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 462.

l'année A, puisqu'ils étaient encore en voyage. À effectifs égaux par tonneaux, cela suggère que 75 %⁷⁰ des marins étaient utilisés pour le commerce extra-européen.

Il est vrai que parmi les marins que nous avons recensés, une partie était impliquée dans le cabotage intérieur : la part de ceux impliqués dans le commerce extra-européen devrait en être réduite d'autant. Pour lancer tout de même une estimation, nous allons considérer que le commerce extra-européen utilisait 66 % des marins, soit entre 60 000 et 87 000.

ESTIMATION DE LEUR RÉMUNÉRATION

Nous venons de proposer un chiffre pour le nombre de marins impliqués dans le secteur extra-européen. Quelle était leur rémunération ?

À partir des comptes d'expédition

Grâce aux comptes d'expédition que nous avons présentés, il est aussi possible de calculer la rémunération du travail. Nos chiffres sont bien plus sûrs pour les mise-hors que pour les désarmements : cela représente donc une difficulté supplémentaire, car la majeure partie des gages n'était versée qu'à l'arrivée des navires. Cependant, l'avitaillement – c'est-à-dire l'entretien de la force de travail sur le navire – et les avances fixées légalement – deux mois en temps de paix et trois mois en temps de guerre – formaient aussi une partie importante de la rémunération du travail.

La rémunération directe dans le commerce avec l'Asie, l'Afrique et les Amériques

Nous avons une assez bonne information sur les avances :

Tableau 58 : Synthèse de la part des avances dans l'investissement

	Antilles	Traite	Indes et Chine
Minimum	0,9 %	1,0 %	0,7 %
Maximum	26,2 %	6,8 %	3,6 %
Moyenne	9,2 %	2,0 %	1,9 %
Médiane	7,8 %	1,6 %	1,8 %
Intervalle de confiance (95 %)	7,5 %-10,9 %	1,6 %-2,3 %	1,3 %-2,4 %

L'information est beaucoup moins bonne sur le solde des gages effectivement versés à la fin de chaque expédition – quand le navire n'était pas perdu. Cela se traduit par des intervalles de confiance beaucoup plus larges.

Tableau 59 : Synthèse de l'importance des gages par rapport aux investissements

	Antilles (et un voyage aux EU)	Traite	Indes et Chine
Minimum	2,2 %	8,8 %	0,7 %
Maximum	9,6 %	39,1 %	16,3 %
Moyenne	5,9 %	15,3 %	8,5 %
Médiane	7,3 %	13,0 %	8,6 %
Intervalle de confiance (95 %)	3,6 %-8,3 %	8,5 %-22,2 %	1,9 %-15,1 %

La comparaison de ces deux tableaux semble indiquer que les avances versées au début des voyages pour les Antilles étaient supérieures aux soldes des gages versés à la fin du voyage. Cette estimation haute des

⁷⁰ Par le calcul suivant : $(0,6 \times 2) / (0,4 + 0,6 \times 2) = 0,75$. 0,6 désigne ici la proportion de tonneaux utilisés par le commerce extra-européen et 0,4 la proportion de tonneaux utilisés par le commerce européen.

avances vient essentiellement des mise-hors de Chaurand telles que les présente Meyer. Comme nous ne disposons pas des chiffres de désarmement pour ces expéditions, toute comparaison directe est impossible. Il vaut donc sans doute mieux exclure ces vingt-deux expéditions sont exclues de notre calcul. La moyenne des avances se réduit à 4,1 %. Cela amène à calculer un coût direct du travail de 10 % pour les expéditions aux Amériques et en Asie et de 17 % pour la traite.

La moyenne pondérée de ces chiffres est de 11 % des investissements initiaux. Comme ceux-ci représentaient 225 % des exportations et réexportations, la rémunération directe du travail français représentait donc 25 % des exportations vers l'Asie, l'Afrique et les Amériques.

La rémunération indirecte dans le commerce avec l'Asie, l'Afrique et les Amériques

Il faut ajouter à ce coût les frais de nourriture de l'équipage et de l'éventuelle cargaison d'esclaves⁷¹. Nos données sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau 60 : Synthèse de l'importance de l'avitaillement dans l'investissement

	Antilles	Traite	Indes et Chine
Moyenne pondérée par l'importance de l'investissement	13,3 %	8,0 %	3,0 %
Moyenne	10,4 %	8,8 %	5,1 %
Médiane	6,7 %	8,9 %	4,8 %
Intervalle de confiance (95 %)	8,0 %-12,9 %	7,6 %-10,0 %	1,2 %-8,9 %

On peut donc estimer l'avitaillement à 10 % de l'investissement pour les expéditions aux Antilles (auxquelles nous assimilons les expéditions aux États-Unis), 8,5 % pour la traite et 5 % pour les expéditions en Indes. En première approche, la rémunération indirecte totale du travail dans les expéditions pour l'Afrique, l'Asie et les Amériques était donc égale à 9 % de l'investissement.

Cette rémunération indirecte représentait l'entretien des marins. Mais le coût de cet entretien dépendait en grande partie des conditions de travail. Les rations officielles étaient très supérieures aux rations connues pour les autres catégories sociales : il fallait cela pour résister aux conditions maritimes. De plus, les aliments devaient être conditionnés de manière particulièrement soignée pour qu'ils se conservent durant les voyages en mer : cela rajoutait au coût⁷². La majeure partie de la rémunération indirecte était donc absorbée par les exigences du bord et n'augmentait pas l'utilité des matelots. Il nous semble donc justifié de diviser par la rémunération indirecte en deux parties : d'une part la rémunération en nature des marins et d'autre part les coûts entraînés par la fourniture de cette rémunération. Nous allouons donc la moitié de la rémunération indirecte à des consommations intermédiaires, et nous l'excluons de la rémunération proprement dite.

La rémunération indirecte était donc égale à 4,5 % des investissements dans le commerce avec l'Asie, l'Afrique et les Amériques, soit 10 % des exportations,

Autres commerces et rémunération totale

Le coût total du travail dans les voyages vers l'Asie, l'Afrique et les Amériques était donc de 35 % des exportations vers ces pays, soit 46 millions de livres tournois.

⁷¹ La nourriture des esclaves ne représente pas, en fait, une rémunération du travail. Mais il n'y a pas de moyen de la distinguer de la nourriture des équipages dans les documents que nous utilisons.

⁷² Voir Martine Acerra & Jean Meyer, 1987, p. 91-97.

Les voyages en Europe pour exporter aux empires ibériques et ottoman et vers l'Afrique du Nord et pour réexporter se faisaient sur des navires plus petits – ce qui renforçait la part des marins – mais pour des voyages plus courts – ce qui l'affaiblissait notablement. De plus, une partie était aux mains de marchands étrangers opérant grâce à des navires et des marins étrangers. Plus haut, nous avons considéré que ce commerce ne faisait gagner au capital français que 45 % des profits d'un commerce équivalent avec les Antilles. Il nous semble que la différence dans la durée du voyage doit avoir plus d'importance pour la rémunération du travail. Nous retenons donc ici le chiffre d'un tiers. Nous considérerons donc que la rémunération du travail français était égale à 12 % des exportations et réexportations de ce commerce « proche ». Cela représentait 23 millions.

Donc la rémunération totale – indirecte et directe – du travail dans le commerce extra-européen s'élevait en 1787 à 79 millions de livres tournois, dont 29 % de rémunération indirecte et 71 % de rémunération directe. Nous pouvons supposer que les voyages duraient un an en moyenne, et donc considérer cette rémunération comme étant annuelle⁷³.

À partir des salaires connus

Mettons en relation cette dernière estimation et celle que nous avons faite du nombre de gens de mer. Sont-elles cohérentes ?

60 000 à 87 000 gens de mer travaillant directement dans le secteur extra-européen se seraient partagé une rémunération de 79 millions de livres. Cela fait donc entre 900 et 1 300 livres par an et par homme de mer, dont 71 %, de 650 à 935 livres, de rémunération directe. Pour savoir si cette rémunération est plausible, nous pouvons la comparer avec la moyenne française. La taille de l'économie était de 5 ou 6 milliards et la population active d'à peu près 12,5 millions (43,5 % de 27,5 millions : voir chapitre II). Supposons que 60 % du produit revenait au travail : la part de chaque actif se situait donc entre 240 et 290 livres. Mais les revenus des actifs mâles au bas de l'échelle semblaient se placer entre 325 et 375 livres par an⁷⁴.

La rémunération des marins est bien plus importante : mais c'étaient des gens qualifiés qui faisaient un travail ingrat dans des conditions difficiles : cela pouvait justifier les hautes rémunérations. De plus, en étant sur un navire, ils étaient exclus de la production intérieure de biens. Ils passaient de longues périodes loin de leurs familles, ne pouvaient pas entretenir de jardin ou de potager pour améliorer leur pitance, *etc.* : il fallait les compenser pour ces pertes.

Les rémunérations directes peuvent aussi être comparées aux salaires rapportés par Butel⁷⁵. Nous les calculons ici par année, en supposant que les marins travaillaient pendant les douze mois. Les sources de ces chiffres sont les registres des classes bordelais. Sur ce salaire étaient prélevés les 2 % réglementaires : il est possible qu'il y ait donc eu sous-déclaration.

Tableau 61 : Salaires de l'armement bordelais en 1788

	Matelots	Officiers mariniens	Officiers non-mariniens	Capitaines
Salaires sur 12 mois	432 l. t.	480 l. t.-840 l. t.	480 l. t.-780 l. t.	1 440 l. t.

⁷³ Remarquons que ce calcul ne couvre que les rémunérations payées au départ ou à l'arrivée des navires. Les dépenses faites durant les escales ne sont pas prises en compte, car elles ne sont pas toujours précisées dans les comptes d'armement ou de désarmement. Tout cela nous porte à croire que le calcul conduit en fait à une sous-estimation.

⁷⁴ Voir p. 297.

⁷⁵ Paul Butel, 1973, p. 752 et Paul Butel, 1974, p. 222.

Il est aussi possible de calculer le salaire théorique sur douze mois des équipages de quelques-uns des navires affrétés par Solier⁷⁶ à partir des avances versées (celles-ci représentant deux ou trois mois de gages).

Tableau 62 : Salaires dans les armements Solier d'après les avances

Nom du Navire	Date d'affrètement	Destination	Salaire annuel par homme
Lucine	1782	Antilles	Novices : 168 l. t. Matelots : 576 l. t. Maître, contremaître, gardien, cuisinier, pilote : 636 l. t. Capitaine, Second, Lieutenant et Chirurgien : 910 l. t.
Intimité	1783	États-Unis	432 l. t.
Intimité	1784	États-Unis	444 l. t.
Olimpe	1785	Antilles	462 l. t.
Olimpe	1786	Antilles	576 l. t.
Intimité	1786	Île-de-France	576 l. t.
Consolateur	1786	Île-de-France	480 l. t.
Olimpe	1787	Île-de-France	564 l. t.
Prince de Piémont	1787	Inde	600 l. t.
Roy de Sardaigne	1788	Inde	528 l. t.

Ces avances étaient reportées dans les comptes d'armement : on peut donc être sûr de leur valeur. Cependant, elles ne prennent pas en compte les gratifications et les primes qui pouvaient être versées à l'équipage à la fin du voyage. Les capitaines surtout en profitaient, qui pouvaient toucher quelques milliers de livres à cette occasion⁷⁷. En sens inverse, il faudrait prendre en compte les mois d'inactivité des marins qui réduisaient la somme effectivement perçue chaque année.

Notre estimation précédente donne donc une rémunération par marin trop élevée. Cela est peut-être parce que nous sous-estimons le nombre de marin ; plus probablement nous surestimons l'importance de la rémunération du travail dans le secteur. Plutôt que de chercher à corriger nos chiffres pour parvenir à une rémunération plus « satisfaisante », il vaut mieux partir des chiffres de salaires dont nous sommes à peu près sûrs. Supposons que notre estimation précédente soit exagérée de 25 % : cela porte la rémunération totale du travail à 59 millions de livres, entre 680 et 980 livres tournois de rémunération et entre 480 et 695 livres tournois de rémunération directe pour chaque marin, Ce qui semble plus raisonnable.

Les commissions des armateurs

La rémunération des entrepreneurs prenait la forme de commission. Nous supposons, comme nous l'avons fait au chapitre V, que les commissions du commerce avec l'Asie, l'Afrique et les Amériques étaient égales à 2 % du total de l'investissement et des retours. Retirons 25 % de frais pour les comptoirs (frais de courriers, d'entrepôt, défaillance des investisseurs) : nous voilà à 1,5 %. Comme les retours étaient en moyenne égaux à 120 % de l'investissement, cela place les commissions à 3,3 % des investissements, soit 7,5 % des marchandises exportées pour un total de 10 millions.

Nous connaissons beaucoup moins de choses sur la rémunération des entrepreneurs dans le commerce extra-européen « proche » (exportations vers les empires ibériques, l'empire ottoman et les États-Unis et les réexportations). Nous allons donc appliquer la même règle que précédemment et prendre un tiers du pourcentage appliqué au commerce avec l'Asie, l'Afrique et les Amériques, soit 2,25 %. Elles représentaient donc un peu plus de 4,5 millions.

⁷⁶ Louis Dermigny, 1960, t. II.

⁷⁷ Paul Butel, 1973, p. 753 et Paul Butel, 1974, p. 223. Il est aussi fait allusion à ces primes dans les comptes Solier.

Le travail employé indirectement par le secteur extra-européen

La rémunération totale du travail directement impliqué dans le commerce extra-européen – y compris les armateurs – aurait donc été de 73,5 millions de livres tournois. La rémunération du capital directement impliqué était de 108 millions de livres tournois. En conséquence, le travail absorbait un peu plus de 40 % de la production du secteur et le capital 60 %.

Nous allons supposer que la part relative du travail dans la redistribution et le rassemblement intérieur des biens échangés était la même que dans le secteur extérieur comme nous venons de le calculer, en excluant les coûts de fourniture de la nourriture. Comme la rémunération du capital dans le commerce indirect était de 34 millions, la rémunération du travail dans le commerce indirect était de 22,5 millions.

La rémunération totale du travail lié directement et indirectement au secteur extra-européen représentait donc 96 millions de livres tournois. La rémunération du capital lié directement et indirectement au secteur extra-européen représentait 142 millions de livres tournois. La rémunération totale des facteurs de production représentait donc 238 millions de livres.

Il est difficile de connaître la taille du secteur extérieur dans son ensemble : nous ne sommes pas en position de procéder à une étude du secteur européen⁷⁸ aussi précise que ce que nous venons de faire pour le secteur extra-européen. Il est toutefois possible de faire quelques remarques : les flux commerciaux totaux étaient – d'après Arnould – de 1 171 millions, dont 613 millions de flux extra-européens. Donc le secteur européen brassait 110 % de la valeur des marchandises échangées par le secteur extra-européen.

Il est certain qu'à flux égal, le commerce européen utilisait moins de facteurs de production (capital ou travail) que le commerce extra-européen : le capital comme le travail étaient immobilisés bien moins longtemps dans un voyage vers l'Italie ou l'Allemagne que dans un voyage vers les Antilles. De plus, les problèmes de paiement n'étaient pas comparables : il était bien plus simple de rapatrier ses gains d'Europe vers la France que des Antilles vers la France. Il existait cependant peut-être dans l'utilisation du capital et du travail des économies d'échelle qui augmentaient l'utilisation relative des facteurs de production par le secteur européen.

Les activités de redistribution et de rassemblement des biens utilisés pour le commerce européen devaient par contre être comparables à celles liées au commerce extra-européen. Il serait difficile de faire le compte exact de tous les facteurs qui jouent pour déterminer la taille du secteur européen. Supposons donc qu'à flux de marchandise égal il représentait entre un et deux tiers du secteur extra-européen. En conséquence, il faudrait ajouter entre 37 et 73 %⁷⁹ à la mesure du secteur extra-européen pour mesurer la taille du secteur extérieur dans son ensemble. La taille de ce secteur extérieur pourrait donc être comprise entre 330 et 410 millions de livres tournois.

⁷⁸ compris l'ensemble de la Méditerranée.

⁷⁹ C'est-à-dire entre 33 %*110 % et 66 %*110 %.

Tout cela n'est probablement pas le dernier mot sur la question. L'état de la recherche ne nous permet cependant pas d'aller beaucoup plus loin que les chiffres que nous rappelons dans le tableau suivant :

Tableau 63 : Rémunération des facteurs de production dans le secteur extérieur en France en millions de livres tournois

	Rémunération du capital	Rémunération du travail	Rémunération des facteurs de production
Dans le secteur extra-européen	108	73,5	181,5
Dans la production de biens destinés à des clients extra-européens	34	22,5	56,5
Directement et indirectement dans le secteur extra-européen	142	96	238
Dans le secteur extérieur dans son ensemble	195-246	130-166	330-410

UNE FRANCE SANS SECTEUR EXTÉRIEUR : RÉFLEXION STATIQUE

Dans cette section, nous allons nous interroger sur l'importance du secteur extérieur dans un cadre statique. Comme dans la section précédente, nous allons ici étudier en priorité le secteur extra-européen.

LA TAILLE RELATIVE DU SECTEUR EXTÉRIEUR

Nous calculons en premier lieu l'importance relative du secteur extra-européen français et, pour comparaison, celle du secteur extra-européen britannique. Puis nous donnons les raisons qui nous obligent à aller plus loin pour calculer leurs impacts sur la production totale britannique et française.

LE CAS BRITANNIQUE

Pour calculer la taille nominale de l'économie britannique en 1784-1786, nous utilisons la méthode de Crafts⁸⁰. Le résultat varie entre 105 et 115 millions de livres sterling selon qu'on inclut ou non les céréales dans l'indice de prix. Ceci correspond à 2,6-2,9 milliards de livres tournois en 1784-1786⁸¹.

L'ampleur des profits français est comparable à celle des profits britanniques. On peut donc considérer que la taille des secteurs extra-européens était la même vers 1785-1790, soit à peu près 210 millions de livres tournois. Le secteur extra-européen représentait donc 7,3 % – 8,1 % du produit total britannique. Si nous acceptons l'extrapolation de Crafts s'appuyant sur les chiffres de Deane et Cole, l'industrie dans son ensemble devait représenter 32 % du produit britannique⁸². Donc le secteur extra-européen était comparable à 23 %-26 % du produit industriel britannique.

D'après les chiffres d'Eltis et d'Engerman, le secteur extra-européen produisait une valeur ajoutée égale à deux fois celle produite par le secteur sucrier (135 millions). Le secteur extra-européen était donc plus important que le lin (108 millions), le charbon (115 millions), la production de laine (190 millions), mais moins important que celui du coton (262 millions)⁸³, de la production de textiles à partir de la laine (320 millions), ou le secteur du fer (367,5 millions).

LE CAS FRANÇAIS

Les chiffres sont moins impressionnants pour la France, dont la masse agricole est plus importante. Nous avons vu que l'évaluation de la taille de l'économie française pour la décade 1781-1790 varie entre 5 et 6 milliards⁸⁴. Le secteur extra-européen représentait donc 4 % – 4,75 % de l'économie nationale. Les estimations du produit industriel varient entre 1,5 et 2,5 milliards⁸⁵ : le secteur extra-européen était donc comparable à 9,5 % – 15 % de l'activité industrielle française.

Si on en croit les chiffres de Markovitch que nous avons présentés au premier chapitre, cela veut dire que le secteur des relations extra-européennes était plus important que le papier et cuir (82 millions) ou le

⁸⁰ Nicholas F. R. Crafts, 1985, note de la table 4.1, p. 73.

⁸¹ En calculant à partir des chiffres d'O'Brien et en acceptant ses chiffres d'investissement (10,3 millions de livres sterling) et ses chiffres d'épargne (13 %), qui sont tout deux tirés de Charles H. Feinstein, 1978, table 7, 15 et 16) : Patrick O'Brien, 1982, p. 6 et 7, on obtient un produit de 80 millions. Mais c'est manifestement une sous-estimation. D'ailleurs nous n'avons pas été capable de refaire son calcul. Notamment, cela semble en contradiction avec les chiffres de Deane et Cole pour 1800 qui donnent une économie de 232 millions de livres tournois en 1800 (soit 5 milliards et demi de livres tournois) : Phyllis Deane & W.A. Cole, 1962 (1969), p. 166 ! D'autant que les chiffres de Deane et Cole sont probablement sous-évalués, puisqu'ils surévaluent la croissance durant la première partie du siècle : Nicholas F. R. Crafts, 1985.

⁸² Nicholas F. R. Crafts, 1985, p. 45 et Phyllis Deane & W.A. Cole, 1962 (1969), p. 166.

⁸³ David Eltis & Stanley L. Engerman, 2000, p. 134.

⁸⁴ Jean Marczewski, 1961.

⁸⁵ *Ibid.*

coton (93 millions), la soie (123 millions), le bois (135 millions), et comparable à celui de la laine (249 millions). Par contre, il est plus petit que le secteur du lin/chanvre (306 millions). Il représentait tout de même 45 % de la moitié de secteurs aussi importants que la construction ou l'industrie alimentaire (hors agriculture proprement dite), qui faisaient chacun à peu près 533 millions.

Le même calcul peut être fait avec les chiffres – beaucoup plus hypothétiques – du commerce extérieur. Nous avons vu que la taille de celui-ci était comprise entre 340 et 410 millions. Cela représentait de 5,5 % à 8 % de l'économie nationale, soit entre 14 % et 27 % du secteur industriel.

DURANT LE SIÈCLE

Ces calculs ne concernent que la fin de la période : tout calcul fait à un autre moment dans le siècle produirait des résultats moins importants. Nous avons déjà dit que le taux de croissance de l'économie physique nationale se plaçait probablement autour de 1,2 %. En utilisant les chiffres d'Arnould⁸⁶, on peut évaluer le taux de croissance du secteur des relations extra-européennes à 3,3 % (contre 2,4 % pour l'ensemble du commerce extérieur).

Dans ces conditions, si la taille du secteur extra-européen était 4 % - 4,75 % du produit en 1787, il aurait représenté 2,5 % - 3 % du produit cumulé entre 1715 et 1791 (4,5 % - 5,5 % à la fin de la période, 1 % - 1,5 % au début de la période et 2,5 % - 3 % en moyenne). Finalement, la croissance absolue du secteur extra-européen durant la période représentait 6,5 % - 7,5 % de la croissance absolue de l'économie nationale.

LE MANQUE À GAGNER POUR LA FRANCE

Revenons à la situation à la fin des années 1780. Nous avons vu que le secteur extra-européen représentait entre 4 % et 4,75 % de l'économie française. Ces chiffres ne signifient tout de fois pas que, si le secteur extra-européen n'avait pas existé, le revenu français aurait été réduit d'à peu près 4,5 % en 1785 : il faut introduire la question de l'utilisation alternative des ressources.

La question est la suivante : si les relations extra-européennes représentaient 2 % du produit national, de combien ce produit serait-il réduit si elles n'avaient pas existé ? La réponse n'est pas de 2 %, car il existe toujours des possibilités d'utilisation alternative du capital comme du travail. Elle n'est cependant pas non plus de 0 %, car on s'attend à ce que les utilisations alternatives soient moins rentables. O'Brien suggère que la perte aurait été de la moitié de l'agrégat.

B. Solow suggère au contraire que la perte aurait été beaucoup plus importante⁸⁷ : l'introduction de nouveaux facteurs de production dans l'économie intérieure modifie en effet le revenu de ceux qui s'y trouvent. Sa méthode tient en deux pages légèrement ambiguës. Nous la reprenons en annexe (voir p. 398) pour la clarifier, bien qu'elle s'intéresse au rôle de l'économie coloniale elle-même plutôt qu'à celui du commerce extra-européen.

Cependant, il n'est pas nécessaire de suivre sa méthode pour calculer le gain net que représentait l'existence du secteur européen : un simple exercice de comptabilité nationale devrait suffire. Nous allons tout d'abord présenter les hypothèses nécessaires concernant le secteur extra-européen, puis celles

⁸⁶ Ambroise Marie Arnould, 1791, Tableau 2, en considérant que le commerce avec les empires espagnols croît aussi vite que le commerce extra-européen.

⁸⁷ Barbara Solow, 1985.

concernant l'économie intérieure. Cela nous permettra de calculer le gain net que représentait l'existence du secteur extra-européen pour la France de la fin du XVIII^e siècle.

LES FACTEURS DE PRODUCTION UTILISÉS DANS LE SECTEUR EXTRA-EUROPÉEN

Rappelons que la taille du secteur extra-européen était de 238 millions de livres tournois, dont 60 % allaient à la rémunération du capital et 40 % à la rémunération du travail, en 1787. Nous allons calculer le capital et le travail qu'il utilisait.

Le capital

Pour connaître la somme de capital utilisée dans le commerce avec la périphérie, il faut connaître non pas son taux de profit, mais son taux de rentabilité. Nous avons déterminé un revenu annuel : la somme de capital immobilisée est égale au capital correspondant à ce revenu s'il est placé au taux de rentabilité supposé.

Nous allons supposer que le taux de rentabilité du capital était de 6,25 % : cela correspond à une durée « moyenne » de rotation du capital de 3 ans. En effet, 20 % de profits correspondent à trois ans d'intérêts cumulés à 6,25 %.

Les 97 millions de livres de revenus du capital par an correspondaient donc à la rémunération d'à peu près 1 552 millions de livres investies dans le commerce extra-européen⁸⁸.

Le capital « investi » dans les assurances est plus difficile à calculer, dans la mesure où il n'y avait pas vraiment de capital immobilisé. Supposons tout de même que les immobilisations du capital par des motifs de précaution étaient telles qu'elles fournissaient une rentabilité annuelle de 6,25 % sur un cycle d'un an. Selon ce calcul, les 11 millions de livres tournois de rémunération correspondaient à un capital approximatif de 175 millions de livres tournois. Donc le capital utilisé directement par le commerce extra-européen était approximativement de 1 730 millions de livres tournois en 1787.

Finalement, nous avons fixé à 34 millions les profits que touchaient les commerçants pour distribuer et rassembler les produits coloniaux. À un taux de profit intérieur de 4,5 %, cela représentait la rémunération de 755 millions de livres tournois. Donc le secteur extra-européen utilisait approximativement 2 500 millions de livres tournois de capital en 1787.

Le travail

La mesure du travail utilisé par le commerce direct et indirect avec la périphérie peut être tirée directement des estimations que nous avons données plus haut : en 1785, entre 60 000 et 87 000 gens de mer y travaillaient. Leur rémunération totale était de 59 millions de livres tournois.

Les armateurs et leurs employés directs ne formaient sûrement pas une masse importante de travailleurs : leur rémunération de 14,5 millions de livres tournois devait être distribuée à un petit nombre de personnes.

Il nous reste cependant à fixer combien de travailleurs étaient impliqués dans la redistribution et le rassemblement lié aux marchés extra-européens dans l'économie intérieure. Nous avons estimé la production de ce secteur à 22,5 millions de livres. Pour aller au plus simple, nous allons considérer que la

⁸⁸ Il est probable que la durée de rotation du capital était plus faible dans le commerce indirect que dans le commerce direct. Une rémunération de 6,25 % est compatible avec une durée de rotation du capital d'un an et demi et un taux de profit de 9,5 %.

rémunération de ces travailleurs de l'intérieur était la moitié de celle des marins, soit entre 270 et 390 livres par an. Nous pouvons donc rajouter de 58 000 à 83 000 travailleurs aux 60 000-87 000 gens de mer, pour un total qui se place entre 120 000 et 170 000 actifs.

LES FACTEURS DE PRODUCTION UTILISÉS DANS L'ÉCONOMIE INTÉRIEURE

Le secteur extérieur utilisait donc approximativement 2 500 millions de livres tournois de capital et entre 120 000 et 170 000 actifs. Nous devons maintenant comparer ces chiffres à ceux de l'économie intérieure.

Supposons que les estimations de la taille de l'économie française que nous avons données jusqu'à maintenant comprennent le secteur extra-européen. Le produit de l'économie intérieure variait donc entre 4 760 millions et 5 760 millions de livres. Ce produit était divisé entre la rémunération du travail, celle de la terre et celle du capital. Nous connaissons à peu près le nombre d'actifs et la quantité de terre mise à la production : mais l'évaluation du stock de capital pose problème.

Le travail

L'estimation de la répartition du produit s'appliquant à la date la plus ancienne concerne 1853. D'après Lévy-Leboyer et Bourguignon, les revenus du capital représentaient alors 22,1 % du produit (dont 12 % pour la propriété foncière, le reste étant le capital bâti et les titres mobiliers), ceux du travail (salarial) 43,9 % et ceux des indépendants et chefs d'entreprises qui détenaient à la fois du capital et du travail 34 %⁸⁹.

On s'attend à ce que la part de la rémunération du travail ait augmenté durant la première moitié du XIX^e siècle, puisqu'une grande partie des revenus « mixtes » venait d'ateliers artisanaux ou de petites exploitations agricoles familiales. En conséquence, l'estimation de la part du travail salarial au milieu du XIX^e siècle est un minimum absolu pour la part du travail total à la fin du XVIII^e siècle.

Si l'on considère que la moitié des revenus « mixtes » sont des revenus du travail, on peut évaluer la part du travail en 1853 à 60 %. Cela indiquerait que la part du travail à la fin du XVIII^e siècle était au moins de 60 %. L'utilisation du nombre des actifs confirme qu'il est peu probable que la rémunération du travail ait formé moins de 60 % du revenu total à la fin du XVIII^e siècle. En effet, si l'on accepte le chiffre des actifs donné par les enquêtes de l'Insee⁹⁰ (43,5 % de la population soit 12,5 millions d'habitants), le revenu global par actif se plaçait entre 400 livres et 480 livres. Or, d'après les reconstitutions de budget dont nous disposons, les revenus d'un travailleur masculin modeste se situaient entre 325 et 375 livres⁹¹. Les revenus d'une travailleuse en étaient à peu près la moitié. Mettons qu'un tiers des actifs était formé de femmes : le revenu moyen par actif modeste devrait se placer entre 270 et 310 livres. Il est donc difficile de penser que le revenu du travail moyen pouvait se placer à moins de 300 livres par an⁹². Pour assurer ce revenu, la part du travail dans le revenu global devait se placer entre 62,5 % et 75 % !

Ces chiffres sont incertains. Ils incluent peut-être une part de rémunération du capital (lopin de terre, métier à tisser). Ils nous permettent toutefois de penser qu'attribuer 60 % du produit à la rémunération du travail est une estimation prudente, sans doute un peu faible. Comme le rôle du secteur extra-européen serait augmenté par une part plus importante du travail, nous acceptons cette estimation.

⁸⁹ François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985, p. 93. La base des chiffres vient de : Maurice Lévy-Leboyer, 1976.

⁹⁰ Olivier Marchand & Claude Thélot, 1991, p. 175.

⁹¹ Michel Morineau, 1972, p. 449, 453, 476.

⁹² Ceci est confirmé par l'examen de Christian Morrisson, Jean-Noël Barrandon & Cécile Morrisson, 1999.

La rémunération du travail se plaçait donc entre 2 873 et 3 473 millions de livres tournois en 1787.

la terre

Les 40 % du produit qui restent doivent être répartis entre la terre et le capital. Solow suggère que 25 % du revenu national britannique revenait au capital. Crafts retient 35 %. Feinstein retient 50 %, mais il inclut la terre dans le capital⁹³.

L'estimation que nous avons présentée pour la France en 1853 supposait que 12 % du revenu revenait alors à la terre. Il est probable que la part de ce revenu était plus élevée en 1787, dans la mesure où l'économie était bien plus agricole. La France était par surcroît plus agricole que la Grande-Bretagne. Nous allons donc supposer que le revenu de la terre formait 15 % du revenu total ce qui, par défaut, place le revenu du capital à 25 %. En conséquence, le revenu de la terre aurait été de 720-870 millions de livres, et celui des autres formes de capital de 1 200-1 450 millions de livres. Nous avons quelques indications sur la quantité de terre utilisée par l'économie domestique : elle représentait entre 60 et 65 millions d'arpents, ou 20,5-22 millions d'hectares en 1789⁹⁴. En conséquence, notre hypothèse pour le revenu de la terre implique un revenu par hectare compris entre 32 et 42 livres tournois.

Le capital

Il est important de juger de la quantité de capital utilisée par l'économie domestique : elle doit être comparée à la quantité de capital utilisée par le secteur extra-européen. Voyons tout d'abord les estimations qui existent pour des situations « proches » de celles de la France dans les années 1780.

Les résultats de la méthode de l'inventaire perpétuel

Il existe deux méthodes d'évaluation du capital. La première est la méthode de l'inventaire perpétuel : elle cherche à estimer le capital accumulé à partir des épargnes passées. La méthode alternative utilise les rémunérations du capital pour calculer le stock de capital. Elle porte donc sur l'évaluation des revenus futurs espérés par les acteurs⁹⁵. Comme c'est une rémunération de marché, elle devrait incorporer une mesure des capacités des entrepreneurs, mais au contraire ne pas prendre en compte les capitaux qui ne sont pas rémunérés, par exemple les biens publics. Quand il est possible de comparer les deux méthodes, il semble que la méthode qui s'appuie sur le revenu donne un résultat beaucoup plus proche du stock de capital à la valeur d'achat, c'est-à-dire le stock de capital brut, que du stock de capital net, en prenant en compte sa dépréciation⁹⁶.

En utilisant la méthode de l'inventaire perpétuel pour la France en 1820, Bourguignon et Lévy-Leboyer donnent un stock de capital fixe net de 29,12 milliards de francs, dont 10,05 de bâtiments hors usines⁹⁷ : ceci implique, d'après leurs chiffres, l'existence d'un rapport capital/produit de 3,25. Feinstein, pour la Grande-Bretagne, donne un stock net de capital fixe de 133 millions de livres sterling, soit 3,35 milliards de livres tournois en 1760⁹⁸. Mis en rapport avec le produit de la Grande-Bretagne en 1760⁹⁹, ce chiffre

⁹³ Nicholas F. R. Crafts, 1985, p. 81 et Charles H. Feinstein, 1981, p. 139 et 141.

⁹⁴ Ernest Labrousse, 1970 (1993)-b, p. 429.

⁹⁵ Charles H. Feinstein, 1978, p. 33-34 et Charles H. Feinstein, 1965, p. 257-8.

⁹⁶ Comme le fait Feinstein avec les évaluations de Campion : Charles H. Feinstein, 1965, p. 258.

⁹⁷ François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985, p. 276. La base de ce calcul vient de : Maurice Lévy-Leboyer, 1976.

⁹⁸ Charles H. Feinstein & Sidney Pollard, 1988, p. 427.

⁹⁹ Soit 67 millions de livres sterling*233/200 : Peter H. Lindert & Jeffrey G. Williamson, 1983. 67 millions £ est le produit de l'Angleterre et 200/233 un coefficient multiplication tiré de Nicholas F. R. Crafts, 1985, p. 73 pour calculer le produit de la Grande-Bretagne à partir de celui de l'Angleterre.

donne un rapport capital/produit de 1,7. Le même calcul donne pour 1800 un rapport un peu supérieur à 2¹⁰⁰. Si l'on retient le rapport de Bourguignon et Lévy-Leboyer, le stock de capital aurait été compris entre 16,25 et 19,25 milliards de livres, selon la taille de l'économie que l'on retient.

Pourquoi est-ce que cette méthode ne nous convient pas

En conséquence, l'utilisation de cette méthode implique une rémunération du capital de 7,7 %. Cette rémunération serait donc supérieure dans l'économie domestique à ce qu'elle était dans le secteur extra-européen. Ceci est en contradiction avec tout ce que nous avons présenté jusqu'à maintenant. Cela vient probablement de la différence existant entre deux méthodes d'évaluation du capital : plutôt que d'estimer le capital « comptable », brut, sur lequel les capitalistes reçoivent des rémunérations, la méthode de l'inventaire perpétuel estime le capital effectivement productif, donc net. Or Kuznets a montré que l'arithmétique des économies préindustrielles indiquait une différence très élevée entre le stock de capital brut et le stock de capital net¹⁰¹. D'après Feinstein, la prise en compte du stock brut plutôt que net pour mesurer le stock de capital fixe reproductible en Grande Bretagne en 1760 multiplie l'estimation par 1,8¹⁰².

Il faudrait de plus adjoindre au stock de capital fixe une mesure du capital circulant. Ceci pour deux raisons : d'une part pour le rendre comparable au capital du secteur extérieur, qui est essentiellement circulant ; et d'autre part – comme nous en avons discuté au chapitre III – parce que nous considérons que le capital circulant est un facteur de production majeur des économies préindustrielles. Or la prise en compte des stocks et des marchandises en transformation multiplie par 1,7 le stock de capital brut en 1760 en Grande-Bretagne¹⁰³.

L'utilisation de la méthode par les revenus

La méthode de l'inventaire perpétuel est donc moins utile pour notre recherche que la méthode par les revenus. D'abord parce que nous ne sommes pas en mesure d'offrir une estimation du capital circulant par la méthode de l'inventaire perpétuel. Or un « rapatriement » du capital du secteur extra-européen serait essentiellement formé de capital circulant : celui-ci est donc essentiel à notre raisonnement. De plus, le stock de capital que nous avons défini dans le secteur extérieur est un stock « comptable », puisque nous l'avons évalué à partir de sa rémunération. Pour rendre ce stock comparable au stock de l'économie domestique, il faut utiliser une mesure « comptable » du stock de l'économie domestique, c'est-à-dire une mesure du stock de capital brut.

¹⁰⁰ Le stock de capital en 1800 est calculé à partir de Charles H. Feinstein & Sidney Pollard, 1988, p. 427, en supposant le taux de croissance du capital constant durant la décennie : il est de 468 millions de livres sterling. L'estimation du produit est tirée de Phyllis Deane & W.A. Cole, 1962 (1969), p. 166 pour 1801 : 232 millions de livres sterling.

¹⁰¹ Simon Kuznets, 1974, p. 121-164 Le second point de sa conclusion nous intéresse : « *Thus, even if in the pre-modern past net capital formation were as low as warranted by a net incremental capital-output ratio equal to that in modern times (say 3 to 1), gross capital formation proportions would be « too high » i.e. the gross incremental capital-output ratio would be far higher in the past than they are in modern economic growth* » (Ainsi, même si à l'époque pré-moderne la formation nette du capital était si faible qu'elle justifiait un rapport marginal net capital/production proche de ce qu'il est dans les temps modernes – par exemple 3 pour 1 – la formation brute du capital serait 'trop importante' : i.e. le rapport marginal brut entre le capital et la production serait beaucoup plus important dans le passé que ce qu'il est dans la croissance économique moderne). Ce problème doit aussi exister pour le rapport moyen.

¹⁰² Charles H. Feinstein, 1978, p. 464.

¹⁰³ *Ibid.*, p. 464 Il faut remarquer que ces deux effets ne sont pas multiplicatifs. Le capital circulant se caractérise en effet par une dépréciation nulle : la différence entre le capital net et le capital brut ne le touche pas.

Pour ces deux raisons, nous privilégions la méthode par les revenus. Si l'on considère que la rémunération domestique du capital est de 4,5 %, le stock de capital aurait été de 26 600-32 200 millions de livres¹⁰⁴.

Ceci implique un rapport capital/produit de 5,5. Ce rapport n'est cependant pas comparable à ceux que l'on produit habituellement. L'évaluation que nous fournissons ici a comme objectif d'être comparée à celle que nous avons donnée du stock de capital dans le secteur extérieur : elle n'est pas comparable avec la plupart des autres évaluations du stock de capital, qui ont d'autres objectifs. De toutes les manières, la variabilité des rapports capital/produit est d'ailleurs grande, même pour les pays développés¹⁰⁵.

CALCUL DU MANQUE À GAGNER

Nous avons donc mesuré ici les rémunérations et les stocks des trois facteurs de production de l'économie française à la fin du XVIII^e siècle. Nous allons de plus faire l'hypothèse que l'économie domestique pouvait être représentée en 1787 par une fonction de production Cobb-Douglas. Les coefficients de cette fonction correspondent aux rémunérations que nous avons calculées.

La dernière variable à déterminer est le coefficient multiplicatif : il dépend de l'estimation de la taille de l'économie française que l'on retient – 6 ou 5 milliards de livres.

La production domestique Y_D peut donc être représentée par une des équations suivantes où T est le nombre de milliers d'hectares utilisés dans l'économie intérieure, K_D le stock de capital utilisé dans l'économie en milliers de livres et L_D le nombre de millions.

$$Y_D = 20,82 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6}$$

ou

$$Y_D = 18,58 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6}$$

Les deux hypothèses impliquent :

soit : $Y_D = 5\,760$, $T = 25\,000$, $K_D = 32\,200$ et $L_D = 12,5$

soit : $Y_D = 4\,760$, $T = 20\,500$, $K_D = 26\,600$ et $L_D = 12,5$.

Soient : Y_X la production du secteur extra-européen, L_X le travail qu'il utilise et K_X le capital qu'il utilise.

On peut mesurer l'importance du secteur extra-européen en calculant le manque à gagner si ses facteurs de production étaient rapatriés dans l'économie intérieure.

$$\left(20,82 * T^{0,15} * (K_D + K_X)^{0,25} * (L_D + L_X)^{0,6} \right) - \left(20,82 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6} + Y_X \right)$$

ou

$$\left(18,58 * T^{0,15} * (K_D + K_X)^{0,25} * (L_D + L_X)^{0,6} \right) - \left(18,58 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6} + Y_X \right)$$

De manière similaire, il est possible de calculer l'évolution de la rémunération totale du capital, du travail et de la terre dans ce cas. Les résultats de ces calculs, selon les diverses hypothèses, sont résumés dans le tableau suivant :

¹⁰⁴ À titre de comparaison, si on suppose que le taux de rémunération était de 3,5 % pour la terre, en suivant le même principe, le prix du stock de terre aurait été de 20 524-24 810 millions de livres. Cette estimation n'est cependant pas indispensable et n'est donnée qu'à titre d'illustration.

¹⁰⁵ Voir les valeurs que donne, pour le ratio marginal, Kuznets dans Simon Kuznets, 1974, p. 132.

Tableau 64 : Modification de la rémunération totale et par facteur de production en cas de non-existence du secteur extra-européen

		Absolu (millions de livres)	Pourcentage de la rémunération intérieure	Pourcentage de la rémunération dans le secteur extra-européen
Produit Total	Hypothèse basse	-81	-1,4 %	-38,2 %
	Hypothèse haute	-101	-2,0 %	-47,9 %
Capital	Hypothèse basse	-103	-6,5 %	-81,4 %
	Hypothèse haute	-108	-8,1 %	-85,5 %
Travail	Hypothèse basse	-1	0,0 %	-1,2 %
	Hypothèse haute	-13	-0,4 %	-15,7 %
Terre	Hypothèse basse	23	2,7 %	NA
	Hypothèse haute	20	2,9 %	NA

L'existence du secteur extra-européen représentait donc un gain net pour l'économie française d'une part de son produit intérieur compris entre 1,5 % et 2 %.

Ce gain se répartissait de manière très inégale selon les facteurs de production. Le gain accru en capital était d'entre 6,5 % et 8 % de son revenu total. C'est bien ce à quoi l'on s'attend approximativement d'après les calculs de Solow. La terre, elle, voyait sa rémunération baisser à cause de l'existence du secteur extra-européen. L'intuition d'Adam Smith selon laquelle, sous un régime protégé, le commerce prospérait aux dépens de la prospérité des propriétés agricoles est donc justifiée¹⁰⁶. Cependant, les gains des propriétaires terriens n'auraient pas compensé les pertes des possesseurs de capital en cas de non-existence du secteur.

Le gain que représentait l'existence du secteur extérieur dans son ensemble ne peut pas être calculé exactement. On peut cependant utiliser une simple règle de trois à partir de l'importance relative du secteur pour dire qu'il était égal à une valeur comprise entre 2 % et 3,5 %.

Le tableau qui suit résume les résultats de cette section. Les chiffres en grisé sont ceux qui nous inspirent le plus de méfiance.

Tableau 65 : Importance relative du secteur extérieur (raisonnement statique)

	Taille du secteur extra-européen	Manque à gagner en cas de disparition du secteur extra-européen	Taille du secteur extérieur	Manque à gagner en cas de disparition du secteur extérieur
Cas de la Grande-Bretagne dans les années 1780	7,3 % – 8,1 % du PIB 23 % – 26 % du produit industriel			
Par rapport au secteur industriel français à la fin des années 1780	9,5 % – 15 %		14 % – 27 %	
Par rapport au PIB français à la fin des années 1780	4 % – 4,75 %	1,5 % – 2 %	5,5 % – 8 %	2 % – 3,5 %
Par rapport au PIB français cumulé entre 1715 et 1791	2,5 % – 3 %	0,95 % – 1,25 %		
Par rapport à la croissance du PIB français entre 1715 et 1791	6,5 % – 7,5 %			

Que le secteur extra-européen fut d'une taille comparable à celle du secteur de la laine ne suffit pas à déterminer son importance pour l'économie française à la fin du XVIII^e siècle. Si le secteur extra-européen n'avait pas existé, les facteurs de production qui y étaient utilisés auraient été transférés dans l'économie

¹⁰⁶ Adam Smith, 1776 (1991), vol. 2, p. 225 (soit livre IV, chapitre VII, section 3). Cet raisonnement est repris par Young qui souligne le contraste entre la prospérité de Nantes et les « déserts » qu'il a dû traverser pour y accéder : Arthur Young & Henri Sée (traducteur et éditeur), 1931 (1792), p. 243, entrée du 21 septembre 1788.

intérieure et auraient compensé en partie sa disparition. Le gain net qu'il offrait à l'économie intérieure n'était en fait égal qu'à un tiers de sa production.

LE SECTEUR EXTÉRIEUR : SON RÔLE DANS LA CROISSANCE

L'approche statique que nous venons de conduire minimise donc l'importance du secteur extérieur¹⁰⁷. Cependant, nous avons vu que son existence avait des effets redistributeurs. Ceux-ci pouvaient avoir une influence dynamique sur l'évolution de l'économie française que nous n'avons pas examinée. Notamment la redistribution de revenus en faveur du capital et de certaines formes du travail¹⁰⁸, et en défaveur de la terre, a peut-être eu des effets sur les taux d'épargne. Nous examinons donc maintenant les conséquences dynamiques de l'existence du secteur extérieur. Dans la première partie de cet ouvrage, nous avons insisté sur l'importance de l'accumulation du capital pour l'économie française, même si c'était sous la forme inhabituelle des moyens de transaction, et notamment du capital financier et monétaire. Nous allons maintenant examiner le rôle du secteur extérieur dans l'accumulation de ce capital.

L'IMPORTANCE DE L'INVESTISSEMENT ISSU DU SECTEUR EXTÉRIEUR

Nous faisons d'abord un calcul comptable : quelle était l'importance de l'épargne issue du secteur extérieur pour l'économie française ?

L'ACCUMULATION DU CAPITAL DANS L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

Pour le savoir, il faut tout d'abord mesurer l'importance de l'investissement en général pour l'économie française.

Du taux d'épargne au taux d'investissement net

Les chiffres d'investissement français sont moins connus que les chiffres britanniques. D'après O'Brien, le taux d'épargne en Grande-Bretagne en 1780-1790 se plaçait entre 12 et 14 %. Ces chiffres viennent de Feinstein¹⁰⁹ : ils dépendent des évaluations de la taille du produit de Deane et Cole. D'après les révisions de Crafts, des taux d'épargne de 7 – 8 % auraient été plus probables¹¹⁰. Les transferts internationaux de capitaux étant négligeables à l'échelle nationale, le taux d'investissement brut était donc à peu près égal au taux d'épargne intérieur.

Pour la France, l'évaluation « sûre » portant sur la période la plus ancienne peut être tirée de l'étude de Lévy-Leboyer et Bourguignon. D'après elle, le taux d'épargne brute du lustre 1850-1854 était de 14,9 %. L'épargne se divisait en : 5,8 % d'investissements nets, 5,8 % d'amortissement, et 3,3 % d'exportation du capital. Ce taux fut à peu près constant jusqu'à la fin du XIX^e siècle¹¹¹.

Toutain pour sa part estime le taux de formation brut de capital fixe à 8,7 % pour la décennie 1815-1824 et à 10,7 % pour 1845-1854¹¹². Il extrapole ce chiffre à partir des indices de croissance des industries de transformation des métaux, du bâtiment, de la carrosserie et de la charpenterie. Il ne s'agit là que d'une fraction de l'épargne totale : celle-ci était plus importante, car elle comprenait aussi l'accumulation de capital circulant et les investissements à l'étranger. La situation qu'étudie Toutain est la

¹⁰⁷ C'est en partie parce qu'elle suppose que toutes les ressources de l'économie française étaient utilisées. C'est l'hypothèse traditionnelle des calculs que nous faisons ici. Cependant, le deuxième et le troisième chapitre ont assez montré que ce n'était peut-être pas le cas. Cette hypothèse sera levée à la fin de ce chapitre, lorsque nous reprendrons le modèle du troisième chapitre.

¹⁰⁸ Le fait que les marins étaient payés en deux fois plutôt qu'au jour le jour pouvait par exemple encourager leur épargne.

¹⁰⁹ Charles H. Feinstein, 1978, p. 82-7.

¹¹⁰ Nicholas F. R. Crafts, 1985.

¹¹¹ François Bourguignon & Maurice Lévy-Leboyer, 1985, p. 22.

¹¹² Jean-Claude Toutain, 1987, p. 91.

plus proche de la nôtre : l'économie française en 1815-1824 était plus comparable à ce qu'elle était avant la Révolution qu'à l'économie française en 1850 ou à l'économie britannique. Cependant, la comparaison avec la Grande-Bretagne nous incite à penser que ce chiffre est trop important : Toutain reconnaît d'ailleurs sa fragilité. La Grande-Bretagne avait une répartition des revenus et des richesses plus égalitaire que la France et était plus industrielle : son taux d'épargne nous semble donc pouvoir être une borne supérieure au taux d'épargne de l'économie française. Celui-ci aurait été inférieur à 8 %. Nous n'avons pas de référence comparable pour estimer une borne inférieure au taux d'épargne. Il est toutefois peu probable que les Britanniques aient épargné plus que 50 % de plus que les Français. Nous choisissons donc 5,5 % comme borne inférieure. Donc, selon que la taille de l'économie française que l'on retient, l'épargne française annuelle se montait probablement avant la Révolution entre 275 à 480 millions de livres tournois.

Pour calculer l'importance du capital dans l'économie, nous avons besoin du taux d'investissement net. Nous pouvons supposer, comme nous l'avons fait pour la Grande-Bretagne, que les investissements étrangers en France ou les investissements français à l'étranger étaient négligeables. Cela implique que le taux d'épargne brut est égal au taux d'investissement brut.

Le calcul du taux d'investissement net d'amortissement à partir du taux d'investissement brut présente des difficultés.

D'après Feinstein, le capital circulant formait 41 % du stock de capital britannique en 1760¹¹³ : nous augmentons ce chiffre pour prendre en compte la plus faible industrialisation – et donc la moindre importance du capital fixe – dans l'économie française. Supposons donc que la moitié du stock de capital français était circulant : par définition, il n'avait pas besoin d'être amorti.

L'inconnue cruciale est donc le taux d'usure du capital fixe. Deux effets jouent en sens contraire pour le différencier de ce qu'il est actuellement. D'une part l'obsolescence économique du capital était moins rapide au XVIII^e siècle que maintenant en raison de la lenteur du progrès technique. D'autre part, l'obsolescence physique du capital était plus rapide au XVIII^e siècle que maintenant en raison de la faible qualité des matériaux utilisés pour le produire, surtout si l'on exclut les constructions de prestige. Kuznets suppose que le capital fixe perdait sa valeur en 40 ans dans les économies d'Ancien Régime : nous n'avons pas de raison de proposer une estimation différente. Cette estimation implique un taux d'amortissement de 2,5 % par an¹¹⁴.

Si l'on prend en compte l'existence du capital circulant, le taux d'amortissement du stock global de capital était donc de 1,25 % par an. Si on suppose, encore une fois avec Kuznets, que le rapport entre le capital net et le produit était de 2,5, cela signifie que le taux d'accumulation du capital net était de 3,1 points inférieur au taux d'accumulation du capital brut.

Dans le cadre des estimations que nous venons de donner, le taux d'investissement net aurait donc été compris entre 2,4 % et 3,9 %.

¹¹³ D'après Charles H. Feinstein, 1978, p. 464, le capital circulant formait 41 % du stock de capital britannique en 1760 : nous augmentons ici ce chiffre pour prendre en compte la plus faible industrialisation – et donc la moindre importance du capital fixe – dans l'économie française.

¹¹⁴ Un des chiffres retenu par : Simon Kuznets, 1974, p. 155-159.

La contribution du capital dans la croissance française

L'estimation – même large – du taux d'investissement net nous permet d'étudier le rôle comptable que le capital a eu dans la croissance française au XVIII^e siècle

La croissance du produit, et des facteurs de production

Dans le chapitre I, nous avons estimé la croissance nominale de l'économie française à 1,2 % par an entre 1715 et 1789. Nous avons aussi estimé la croissance réelle par tête à 0,61 % par an en proposant un taux d'inflation de 0,35 % et un taux de croissance de la population de 0,24 %.

Le taux de croissance de la population n'est pas tout à fait égal au taux de croissance du travail disponible dans l'économie. Nous ne pouvons pas dire grand-chose sur le problème de l'évolution de la qualité du travail ni sur l'évolution du taux d'activité. Nous savons grâce à l'enquête population de l'INED que la proportion de la population potentiellement active a augmenté. La proportion des 21-59 ans aurait été de 49,6 % en 1740 et de 52,2 % en 1790¹¹⁵. Le changement n'est cependant guère important : il représente un taux de croissance annuel de cette proportion à 0,01 %.

Il est aussi possible que la qualité du travail disponible se soit améliorée de manière importante. Certes, l'éducation ne fit pas de progrès impressionnants. Cependant, le taux d'alphabétisation augmenta. L'augmentation de la production industrielle ne pouvait pas aller sans une certaine accumulation de savoir-faire. Mais, dans la mesure où le sous-emploi de réserves de travail était chronique, le coût d'opportunité de ce savoir faire n'était peut-être pas très élevé. Les plaintes à propos du manque de travailleurs qualifiés n'étaient certainement pas très importantes, sinon au sein de secteurs spécifiques et marginaux. La production se développa d'ailleurs avec vigueur dans les campagnes, ce qui n'aurait pas été le cas si l'existence de travailleurs qualifiés avait été cruciale. Nous allons donc estimer le taux de croissance du facteur travail à 0,25 % par an, soit un dixième de point de plus que le taux de croissance de la population dans son ensemble.

Nous avons quelques indications sur l'évolution de la quantité de terres cultivées. Les abandons de terres agricoles liés à la crise de la fin du XVII^e siècle cessèrent vers 1720-1730¹¹⁶. Il y eut des défrichements durant le XVIII^e siècle, encouragés notamment par les décrets royaux de 1761, 1764 et 1766¹¹⁷. Entre 1766 et 1789, 1 500 mille arpents défrichés furent déclarés : soit 2,5 % de la superficie en 1789 sur 24 ans. Si on admet que la terre cultivée a reculé de 1715 à 1730 et a avancé de 1730 à 1789, on peut considérer que la quantité de terre mise en culture a augmenté de 5 % sur l'ensemble de la période pour arriver à 60-65 millions d'arpents, ou 20,5-22 millions d'hectares en 1789¹¹⁸. Cela représente un taux de croissance annuelle d'un peu plus de 0,06 % par an.

Nous venons d'étudier le capital. Si l'on accepte les hypothèses que nous avons proposées plus haut d'un taux d'investissement net de 3,9 % et d'un ratio capital net/produit de 2,5, le taux de croissance du stock de capital net dans l'économie française aurait été de 1,56 %. Si le taux d'investissement n'avait été que de 2,4 %, le taux de croissance du stock de capital net dans l'économie n'aurait été que de 0,96 %.

¹¹⁵ Jacques Dupâquier & Bernard Lepetit, 1988 (1995), p. 69-70 – notamment note 44, utilisant L. Henry & Y. Blayo, 1975.

¹¹⁶ Ernest Labrousse, 1970 (1993)-b, p. 419.

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 420-422.

¹¹⁸ *Ibid.*, p. 429.

La productivité totale des facteurs de production

Nous avons proposé des taux de croissance pour le capital, le travail et la terre utilisés par l'économie française. Supposons maintenant, comme nous l'avons fait dans la deuxième section, que l'on puisse modéliser la production française par une fonction Cobb-Douglas de coefficient 0,15 pour la terre, 0,25 pour le capital et 0,60 pour le travail¹¹⁹. L'évolution du stock de terre expliquerait alors 0,01 point de croissance, l'évolution du stock de travail 0,15 point de croissance et l'évolution du capital entre 0,24 et 0,39 point de croissance. L'accumulation des facteurs de production expliquerait donc une croissance nominale globale comprise entre 0,4 % et 0,55 % par an. Nous avons supposé que le taux de croissance nominale global de l'économie française était égal à 0,96 %.

Notre calcul laisse donc un résidu compris entre 0,4 % et 0,55 %, qui représente l'évolution de la productivité totale des facteurs de production. Ce chiffre semble trop élevé lorsqu'il est comparé au taux qu'a proposé Crafts pour la Grande-Bretagne de 1700 à 1760 – 0,3 % – ou même à celui qu'il a proposé pour celle-ci entre 1760-1800 – 0,2 %¹²⁰.

L'interprétation de cette différence est difficile dans la mesure où l'augmentation de la productivité totale des facteurs de production regroupe tout un ensemble de phénomènes. Elle comprend le progrès technique et l'amélioration de la qualité du travail disponible : on ne s'attend pas à ce qu'ils aient été plus rapides en France qu'en Grande-Bretagne. Mais elle comprend aussi l'évolution du taux d'utilisation des facteurs de production. Nous avons déjà dit dans la deuxième section pourquoi nous pensions que cette évolution avait joué un rôle important dans la croissance de la France : il est probable qu'elle était en retard à ce niveau par rapport à la Grande-Bretagne. Il est possible que vers 1715 l'intégration d'une grande partie du travail rurale ait déjà été effectuée en Grande-Bretagne mais non en France : cela expliquerait le fait que l'augmentation de la productivité des facteurs ait été plus rapide en France. La différence n'est donc pas inexplicable, mais elle reste suspecte.

Nous serions heureux de pouvoir la corriger. Mais la qualité de notre estimation dépend de la qualité de toutes les estimations que nous avons faites auparavant. Or toutes nos hypothèses sont suspectes. Si le taux d'inflation avait été de 0,45 % par an au lieu de 0,35 % l'hypothèse basse pour le taux d'augmentation de la productivité des facteurs serait de 0,25 % par an, ce qui semble plus plausible. Nous obtiendrions le même résultat en supposant que l'hypothèse haute pour le taux d'investissement net ait été de 4,85 %, ce qui pourrait s'expliquer soit par un ratio capital/produit plus faible, soit par un taux de dépréciation du capital fixe plus faible, soit encore par une part plus importante du capital circulant – non soumis à dépréciation – dans le stock de capital, soit par des taux d'investissement brut plus élevés...

Plus fondamentalement, le modèle de la production de l'économie française peut aussi être mis en doute : est-il bien sûr que le coefficient affecté au capital n'est pas trop faible – puisqu'aussi bien nous prenons en compte le capital circulant comme le capital fixe ? Est-il surtout certain que les hypothèses liées à la forme fonctionnelle, et notamment la constance des coefficients appliqués à chaque facteur de production soient justifiées ?

¹¹⁹ La méthode qui suit repose sur l'observation que, dans une fonction de production Cobb-Douglas, l'augmentation de la production est égale aux augmentations des stocks de facteurs de production pondérés par les facteurs qui leur sont affectés auxquelles sont ajoutée l'augmentation du facteur multiplicatif. Il n'est pas nécessaire d'y revenir : cette méthode de décomposition comptable de la croissance est couramment utilisée. Voir dans le cas de la France au xx^e siècle : Jean-Jacques Carré, Paul Dubois & Edmond Malinvaud, 1972.

¹²⁰ Nicholas F. R. Crafts, 1985, p. 81.

Pour toutes ces raisons, il ne serait pas productif de chercher à arriver à une estimation « parfaite » : celle-ci est hors de portée. Elle ne serait d'ailleurs pas fondamentale pour notre propos. En effet, au-delà des problèmes d'estimation, le résultat « annexe » de ces spéculations, que nous allons pouvoir utiliser dans la suite de notre discussion, est que le taux de croissance semble avoir été très sensible au taux d'investissement, et donc au taux d'épargne. Une variation d'un point du taux d'épargne faisait varier le taux de croissance du stock de capital de 0,4 point. Une variation du stock de capital de 0,4 point entraînait une variation du taux de croissance réelle par tête de l'économie de 0,1 point. Si on se place dans l'hypothèse d'un taux d'épargne de 7 % et d'un taux de croissance par tête de 0,60 %, l'élasticité de la croissance par rapport à l'épargne est de 1,2.

À défaut d'avoir résolu le problème de l'explication de la croissance française au XVIII^e siècle, cette discussion a donc montré que le taux d'épargne en était un facteur important.

LA PART DE L'INVESTISSEMENT ISSUE DE L'ÉPARGNE DU SECTEUR EXTRA-EUROPÉEN

Nous allons donc maintenant étudier le rôle direct qu'a pu avoir le secteur extérieur dans la formation de l'épargne au XVIII^e siècle : quelle est la proportion de l'épargne française qui en était issue ?

Deux facteurs jouent pour fixer cette proportion. Le premier est, bien sûr, l'importance du produit du secteur extérieur : nous l'avons déjà étudié dans la section précédente. Le deuxième est le taux d'épargne relatif du secteur extérieur. Nous avons vu que son existence avait entraîné non seulement une augmentation du revenu français, mais aussi une redistribution des revenus des facteurs de production en faveur du capital et au détriment de la terre. Cette redistribution des revenus entre les facteurs de production s'est peut-être accompagnée d'une redistribution des revenus entre les catégories de revenu. Le taux d'épargne du secteur extérieur était donc probablement différent de celui de l'ensemble de l'économie intérieure.

Nous allons proposer deux méthodes pour mesurer cette différence, puis nous chercherons à faire une synthèse de leurs résultats.

Deux méthodes différentes

Si nous pouvons déterminer les déterminants de l'épargne intérieure, nous pourrions appliquer ces relations au secteur extérieur. Malheureusement, la détermination du taux d'épargne est un problème complexe quelle que soit l'économie étudiée. Nous allons toutefois proposer deux groupes d'hypothèses, liant l'épargne respectivement aux facteurs de production rémunérés et aux catégories de revenu.

À partir de la source de revenu

Nous avons déjà étudié la répartition des revenus entre les facteurs de production : partons donc de là.

Les revenus de différents facteurs de production n'étaient pas utilisés de la même manière. Ceci pour deux raisons. La première est que les propriétaires des différents facteurs de production étaient plus ou moins fortunés. La dispersion de l'agriculture faisait que les revenus de la terre revenaient en France partiellement à des catégories pauvres, qui étaient moins à même d'épargner, contrairement à la situation britannique, où l'agriculture était déjà en partie « capitalisée ». Le revenu du travail était le mieux partagé :

il était donc probablement le moins épargné ; le revenu du capital était le moins bien partagé : il était donc probablement le plus épargné.

La seconde est qu'au sein d'une même tranche de revenu, les possesseurs de différents facteurs de production ne se comportaient pas de la même manière. Un grand manufacturier et un grand propriétaire terrien pouvaient avoir le même revenu, provenant soit du capital soit de la terre. Cependant, il est probable que l'industriel aurait eu une attitude plus « capitaliste » que le propriétaire terrien et aurait plus épargné. Encore une fois, la situation était différente en Grande-Bretagne.

Nous ne connaissons pas les taux d'épargne des différents types de revenus. Nous pouvons cependant proposer un ensemble de taux approximativement compatible avec ce que nous savons de la situation globale en France¹²¹ et en Grande-Bretagne :

Tableau 66 : Les taux d'épargne selon l'origine des revenus

Facteur de production	Pourcentage du revenu (France)	Pourcentage du revenu (Grande-Bretagne)	Hypothèse sur le taux d'épargne
Capital	25 %	35 %	20 %
Terre	15 %	15 %	5 %
Travail	60 %	50 %	2 %
Total	100 %	100 %	France : 6, 95 % Grande-Bretagne : 8, 75 %

Si ces chiffres sont justes, l'épargne accrue du secteur extra-européen serait de 28 millions venant du capital et 2 millions venant du travail, soit un total de 30 millions. L'épargne intérieure aurait été comprise entre 350 et 420 millions. L'épargne issue du secteur extra-européen représentait donc entre 7 % et 8,5 % de l'épargne intérieure. En augmentant ce chiffre d'entre 37 % et 73 %, on peut suggérer que l'épargne issue de l'ensemble du secteur extérieur représentait entre 9,5 % et 14,5 % de l'épargne intérieure.

Il ne s'agit pas là d'un gain net : pour calculer celui-ci, il faut prendre en compte l'utilisation alternative des facteurs de production. En utilisant les chiffres du tableau p. 301, on peut calculer que les gains pour l'épargne issue du revenu du capital étaient d'entre 20 et 21 millions ; l'épargne issue du travail ne serait pas affectée et les pertes pour l'épargne issue de la terre étaient de 1 million. Donc l'existence du secteur extra-européen augmentait l'épargne globale d'entre 5 % et 6,5 %. On peut supposer que l'existence du secteur extérieur dans son ensemble augmentait l'épargne intérieure d'entre 7 % et 11 %.

En utilisant l'élasticité que nous venons de calculer (1,2), on peut déduire de ces calculs que le secteur extra-européen était responsable d'une proportion de la croissance française – à la fin du XVIII^e siècle – comprise entre 6 % et 7,5 % ; le secteur extérieur dans son ensemble était donc responsable d'entre 8,5 % et 13 % de la croissance française.

À partir de la catégorie de revenu

L'utilisation de l'identité des facteurs de production comme déterminant de l'épargne peut être critiquée. Elle néglige notamment le fait que le taux d'épargne dépend en grande partie du revenu. Les revenus de la terre allaient ainsi à la fois à des propriétaires parcellaires et à de grands fermiers. Les revenus du travail allaient à la fois à des médecins et à des ouvriers agricoles. Les marins n'avaient pas le même revenu que les paysans, et n'en économisaient pas la même partie.

¹²¹ Nous retenons pour la France le taux d'épargne le plus élevé de notre fourchette. Ceci pour deux raisons : cela correspond à la croissance de la productivité des facteurs la plus faible ; cette hypothèse est défavorable à un rôle important du secteur extérieur : elle renforce donc les conclusions que nous pourrions en tirer.

La répartition de l'épargne était plus inégalitaire que celle des revenus. Les plus pauvres n'épargnaient que très peu, car l'utilité marginale accrue des premières unités de consommation était très importante. Les plus riches, au contraire, épargnaient une partie plus importante de leur revenu à cause de l'utilité marginale décroissante de leur consommation.

Nous disposons d'une idée de la répartition du revenu par catégories en France en 1788 grâce à un article récent – qui utilise lui-même des calculs effectués à la fin du XVIII^e siècle¹²². Nous pouvons en tirer une distribution de la population française et de son revenu en trois groupes : les nobles et les bourgeois ; les boutiquiers, artisans et grands agriculteurs ; et les « autres ».

Il nous faut attribuer à ces trois groupes des taux d'épargnes spécifiques qui soient compatibles avec le taux d'épargne de l'ensemble de la population. Nous ne disposons pas d'informations quantitatives pour ce faire : nous allons donc supposer que les nobles et les bourgeois épargnaient quatre fois plus de leur revenu que les boutiquiers, artisans et fermiers, et que le taux d'épargne des autres catégories n'était égal qu'à 1 %.

Tableau 67 : L'épargne selon la catégorie sociale

Nom de la catégorie	Pourcentage de la population	Pourcentage du revenu	Taux d'épargne (hypothèse)
Nobles et bourgeois	10 %	50 %	12 %
Boutiquiers, artisans et grands agriculteurs	20 %	22 %	3 %
Autres	70 %	28 %	1 %
Total	100 %	100 %	6,94 %

Pour mesurer l'épargne issue du secteur extérieur, il nous faut distribuer son revenu entre les différentes catégories : nous allons supposer que les bénéficiaires du revenu du capital avaient le même comportement d'épargne que les nobles et bourgeois, ceux du revenu du travail aux boutiquiers, artisans et grands agriculteurs. Dans ce cas, l'épargne accrue du secteur extra-européen serait de 17 millions venant du capital et 3 millions venant du travail, soit un total de 20 millions. Cela représente entre 4,75 % et 5,75 % de l'investissement intérieur. L'épargne issue de l'ensemble du secteur extérieur représentait donc entre 6,5 % et 10 % de l'investissement total : ce résultat est à peu près le même que celui que nous avons obtenu dans le calcul précédent.

Étudions maintenant le gain net entraîné par l'existence du secteur extra-européen. Pour le calculer, il faut faire des suppositions sur l'identité des catégories qui auraient bénéficié d'un redéploiement des facteurs de production. Nous allons supposer que les revenus supplémentaires de la terre et du travail seraient revenus à la catégorie « autre » et le revenu du capital serait revenu aux petits entrepreneurs de l'économie intérieure. En conséquence, l'existence du secteur extra-européen réduisait l'épargne issue de la terre d'à peu près 200 000 livres ; elle augmentait l'épargne issue du capital de 15,9 millions ; et elle augmentait l'épargne issue du travail de 2,1 millions. Le gain net pour l'épargne était donc de 18 millions, soit entre 4,5 % et 5 % de l'épargne totale. Donc, le gain issu de l'existence de l'ensemble du secteur extérieur peut être estimé à une proportion comprise entre 6 % et 7,75 % de l'épargne totale.

Donc, d'après ce calcul, l'existence du secteur extra-européen augmentait la croissance française de 5,5 % à 6 % et celle du secteur extérieur de 7 % à 9,5 % à la fin du XVIII^e siècle.

¹²² Christian Morrisson, Jean-Noël Barrandon & Cécile Morrisson, 1999, p. 65.

L'utilisation des résultats

Des résultats proches

En l'état, ces deux approches sont incompatibles : il n'est pas possible de trouver une structure d'épargne par catégorie qui, jointe à une structure du revenu par catégorie, définisse une structure d'épargne par type de revenu. Ceci est facile à montrer dans le cas de la catégorie la plus pauvre, si l'on admet que tout son revenu vient du travail. Son taux d'épargne était donc égal au taux d'épargne sur le travail. Mais les deux autres catégories recevaient aussi des revenus du travail, sur lesquels elles épargnaient plus que la catégorie la plus pauvre. Donc le taux d'épargne de la catégorie la plus pauvre était inférieur au taux d'épargne sur le travail. Ces deux affirmations sont contradictoires.

Cette impossible réconciliation en l'état correspond d'ailleurs à l'intuition : il est peu probable qu'un marchand économise la même partie du revenu de son travail qu'un ouvrier agricole. Pour réconcilier ces deux approches, il faudrait construire une matrice des taux d'épargne en fonction à la fois de la source du revenu et de la catégorie sociale. Cette matrice pourrait être construite à partir d'hypothèses sur la répartition des sources des revenus. Il nous semble qu'il y a trop d'incertitude pour rendre cet exercice utile. D'autant que les calculs par la catégorie de revenu et par la catégorie de facteur de production donnent des résultats assez proches : si la France d'Ancien Régime n'avait pas eu de secteur extérieur, sa croissance aurait été réduite d'une proportion comprise entre 7 % et 12 %. Ce chiffre est assez important.

Il est même possible qu'il soit sous-estimé. En effet, les rémunérations du secteur extra-européen étaient qualitativement différentes des modes de rémunération de l'économie intérieure. Prenons l'exemple de la rémunération du travail. Les frais de son entretien étaient payés en permanence par les entrepreneurs. Le fait que les marins étaient payés en deux fois, au départ et à l'arrivée, plutôt qu'au jour le jour, était exceptionnel. Il est possible qu'il ait été favorable à l'épargne¹²³. Nous savons d'ailleurs que la voie d'ascension sociale vers le statut de marchand se faisait par l'intermédiaire de la position de capitaine : celui-ci était essentiellement un travailleur qui avait un comportement d'épargne exceptionnel. Il est donc possible que nos calculs minimisent le gain d'épargne issu du travail.

Pour ces raisons, nous pouvons affirmer en restant prudents que 6 % du taux de la croissance française à la fin des années 1780 dépendait directement de l'épargne issue du secteur extra-européen. 9 % de ce même taux dépendait de l'existence du secteur extérieur.

Comparaison entre nos résultats et ceux d'O'Brien

Nous pouvons comparer ce résultat à celui d'O'Brien.

O'Brien calcule que les profits issus du secteur extra-européen représentaient 55 % des investissements totaux des Britanniques chez eux et à l'étranger¹²⁴. Il estime à 30 % le taux d'épargne des bénéficiaires des profits du secteur extra-européen, et conclut donc que les investissements issus du secteur extra-européen représentaient 15 % des investissements totaux. Ceci représente plus de deux fois leur part dans le produit.

Il suppose de plus que les revenus du capital auraient été divisés par deux sans secteur extra-européen : donc le manque à gagner en épargne aurait été de 7 %. Ce chiffre se place dans la fourchette que nous avons nous-même retenu. Il concerne un pays où le secteur extra-européen était relativement plus

¹²³ Merci à P. O'Brien de m'avoir fait cette remarque.

¹²⁴ Patrick O'Brien, 1982, p. 6.

important qu'en France, mais il ne prend pas en compte l'évolution de l'épargne du travail. Il renforce donc la plausibilité de nos calculs.

Quelle différence cumulée sur l'ensemble du siècle ?

Nous avons donné le pourcentage de la croissance française qui était expliqué par l'existence du secteur extra-européen. Il est aussi possible, en calculant l'accumulation d'épargne qui dépendait de son existence, de calculer le gain net pour le produit de la France à la fin du XVIII^e siècle qui dépendait de lui. Nous faisons les mêmes hypothèses que plus haut sur l'économie. Le taux de croissance du secteur extra-européen était de 3,3 % par an : nous allons considérer que c'est aussi le taux de croissance du gain annuel en épargne qu'il offrait à l'économie intérieure. Ce gain était d'entre 18 et 30 millions en 1787. Le gain total net entre 1715 et 1787 se placerait donc entre 500 et 850 millions.

Ce gain se compare à un stock de capital en 1787 d'entre 26,6 et 32,2 milliards. Donc – si on laisse de côté l'augmentation de la dépréciation du capital due à un stock de celui-ci plus important – on peut considérer que 1,5 % à 3 % du stock de capital intérieur en 1787 dépendaient de l'existence du secteur extra-européen. Donc l'existence du secteur extra-européen augmentait les revenus intérieurs de tous les facteurs de production d'entre 25 à 40 millions, soit entre 0,4 % et 0,8 % du produit.

La taille du secteur extra-européen et de la production intérieure qui dépendait du capital qui en était issu représentait entre 2 % et 3 % de l'économie intérieure en 1787-1790¹²⁵. Ces résultats sont résumés par le tableau suivant :

Tableau 68 : Importance relative du secteur extérieur (raisonnement dynamique)

	Secteur extra-européen	Secteur extérieur
Épargne à la fin des années 1780	4,5 % – 6,5 %	6 % – 11 %
Croissance à la fin des années 1780	5,5 % – 7,5 %	7 % – 13 %
En prenant en compte l'épargne sur tout le siècle, manque à gagner pour le PIB	2 % – 3 %	3,5 % – 5 %

L'IMPORTANCE DES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉPARGNE

Les calculs de la sous-section précédente supposent que toute l'épargne était qualitativement semblable. Nous allons ici examiner deux objections à ces hypothèses. Nous allons d'abord nous demander si les investissements issus du secteur extérieur ont eu une importance particulière pour le développement de l'industrie moderne. Puis nous allons nous demander si la bourgeoisie française avait bien un comportement d'accumulation productif.

Des investissements particulièrement importants pour les industries les plus dynamiques ?

Un débat s'est développé en Grande-Bretagne sur l'importance des revenus issus du secteur extérieur pour les secteurs les plus dynamiques de la révolution industrielle. Comme les investissements demandés par l'industrie du coton en Grande-Bretagne étaient assez limités, l'épargne issue du secteur extérieur aurait pu quantitativement les financer : si cela était le cas, le secteur extérieur aurait joué un rôle important pour la révolution industrielle.

En France comme en Grande-Bretagne, les négociants étaient en effet impliqués dans l'investissement industriel. En Écosse, les négociants de tabac jouèrent un rôle dans l'industrie minière, dans celle du fer,

¹²⁵ Pour l'ensemble du secteur extérieur, ce chiffre pouvait se placer entre 3,5 % et 5 %.

du lin, et même dans l'industrie du coton¹²⁶. À Nantes, surtout avant la guerre de Sept Ans, les négociants et leurs capitaux étaient importants pour le textile, le verre et le traitement de l'indigo¹²⁷. L'existence de ces investissements ne doit pas surprendre. Les négociants étaient des acteurs économiques importants : ils cherchaient à diversifier leurs investissements et pour cela plaçaient une partie de leurs capitaux dans l'industrie.

Mais la question que nous nous sommes posée est plus précise : les négociants ont-ils investi dans l'industrie de la « révolution industrielle » proportionnellement plus que les autres détenteurs de capitaux ? Rien n'est moins sûr. Ainsi, en Écosse, les négociants ne sont impliqués que dans 17 % des entreprises cotonnières¹²⁸ : cela ne doit pas être éloigné de leur part dans l'épargne globale. À Nantes, Petré-Grenouilleau observe qu'après la période de démarrage des industries, le négoce eut tendance à s'en désengager :

« Au total, deux phases peuvent être dégagées. La première est contemporaine de la naissance du grand commerce colonial et voit le négoce tenter de mettre sur pieds les structures manufacturières complémentaires à ses spéculations (raffinerie, indiennage). La seconde débute très tôt, sans doute même avant milieu du siècle. Elle marque un réel désengagement, lequel devient manifeste à la veille de la Révolution¹²⁹. »

Boulle remarque que, même avant la guerre de Sept Ans, le capital négociant n'était pas allé se placer hors de Nantes. Il remarque d'ailleurs que « le champ des investissements nantais était étroit¹³⁰ ». Bairoch souligne lui aussi que les investissements industriels des négociants ne se dirigeaient pas vers les secteurs les plus importants de la révolution industrielle¹³¹.

Nous ne disposons pas de tant de recherches pour les autres ports français. En ce qui concerne Rouen-Le Havre, Boulle remarque que le capital s'est plutôt déplacé du secteur industriel vers le secteur marchand vers le milieu du siècle. Sans vraiment avancer de preuves, il suggère que le capital a trouvé dans le négoce un refuge pendant la crise du textile de Rouen après la guerre de Sept Ans : il aurait pu ensuite être investi dans les nouveaux secteurs industriels¹³².

Pour la Grande-Bretagne dans son ensemble, François Crouzet affirme que « en fait, il n'est possible de trouver qu'un nombre très réduit de cas – qui semblent bien avoir été exceptionnels – d'investissement direct du capital “colonial” dans les nouvelles industries utilisant des usines¹³³ ». Nous ne voyons pas de raisons d'arriver à une conclusion différente en ce qui concerne la France, même s'il serait bien sûr possible d'aller plus loin dans l'analyse de la diversification des actifs des négociants : ce court panorama nous suggère suffisamment que le capital des négociants n'a pas été relativement plus important que les autres dans le financement des industries les plus dynamiques.

Le comportement d'investissement des négociants était en cela très semblable à celui des autres acteurs : ils montraient une prédilection pour les placements dans les sphères qu'ils connaissaient et maîtrisaient le mieux. En effet, l'investissement en capital monétaire devait être accompagné par un capital de

¹²⁶ Thomas M. Devine, 1976.

¹²⁷ Pierre H. Boulle, 1972.

¹²⁸ Thomas M. Devine, 1976, p. 10.

¹²⁹ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 82.

¹³⁰ Pierre H. Boulle, 1972, p. 98.

¹³¹ Paul Bairoch, 1973, p. 547-9.

¹³² Pierre H. Boulle, 1975, p. 320-321.

¹³³ « *In fact, one can find only a very few cases – and these seem exceptional – of direct investment of ‘colonial’ capital in the new ‘factory’ industries* » : François Crouzet, 1972, p. 176.

connaissances et un capital social. Cela n'excluait pas une diversification des actifs, mais celle-ci se faisait le plus souvent dans les entreprises industrielles géographiquement proches de leur port d'activité, et quand des occasions de concentration verticale se présentaient, de manière à pouvoir « recycler » capital social et capital humain.

La bourgeoisie française et l'investissement capitaliste

Une suspicion a longtemps porté sur les capacités de la bourgeoisie française à avoir un comportement véritablement « capitaliste »¹³⁴. De manière plus spécifique, certains ont douté que les profits des négociants allassent le plus souvent à l'accumulation d'un capital productif. La gestion familiale des sociétés et les aspirations des marchands auraient dirigé une partie importante de ces profits vers des investissements peu productifs.

La forme des sociétés

D'après Hoselitz, la faible permanence des sociétés entre marchands rendait plus aisée l'utilisation des capitaux pour des stratégies de consommation familiale : « le réinvestissement des profits, bien qu'il n'ait pas été rare, n'a jamais eu une grande importance parce que les affaires étaient menées de manière familiale, et que leurs besoins étaient en concurrence pour l'allocation du capital avec la nécessité d'assurer le statut social et la consommation des membres de la famille¹³⁵ ». Les entreprises n'avaient certes pas encore cette existence propre que nous connaissons et qui dépasse parfois celle des capitalistes et limite leurs possibilités de contrôle.

Il existe cependant au moins deux objections à cet argument. D'une part, la forme des sociétés rendait difficile le retrait des profits avant la liquidation : il n'y avait pas de distribution de dividendes et des clauses spécifiques restreignaient le retrait en cours de route des profits¹³⁶. Il arrivait même parfois que les comptes ne soient vraiment établis qu'à la liquidation – cela rendait alors tout simplement difficile de retirer quoique ce soit en cours de route¹³⁷. D'autre part, l'examen des carrières des négociants donne plutôt l'impression que les profits étaient systématiquement réinvestis. Ainsi le capital de chacune des sociétés de Jean Pellet comprenait à chaque fois les profits des sociétés précédentes.

Il n'est donc pas clair que la forme institutionnelle des sociétés ait découragé le réinvestissement des profits.

Une raison culturelle

D'autres auteurs, particulièrement ceux qui ont étudié le retard du développement industriel de la France par rapport à la Grande-Bretagne, dénoncent plutôt les différences culturelles entre les deux pays.

Hoselitz, à nouveau, en fait partie. Il remarque que l'aspiration au statut de rentier traversait toute la société française¹³⁸. La référence aux rentiers s'applique pourtant plutôt au XIX^e siècle qu'au XVIII^e. Son équivalent était au XVIII^e siècle l'attrance pour des « biens de statut », comme les offices – certaines de

¹³⁴ Voir par exemple Charles Morazé, 1946.

¹³⁵ « *Reinvestment of profits, although not uncommon, never took on great significance because businesses were run on a family basis and the status and consumption needs of the family members competed with the needs of business for new capital* » : Bert F. Hoselitz, 1955, p. 127.

¹³⁶ Voir l'exemple dans Guy Antonetti, 1963.

¹³⁷ Dale Miquelon, 1978.

¹³⁸ Voir, par exemple : Bert F. Hoselitz, 1955, p. 105. Cette thèse particulière, qui « surestime grossièrement le rôle joué par l'État dans la création et le financement de l'industrie » (François Crouzet, 1966 (1992), p. 341, note 2) est d'ailleurs vivement critiquable. Le thème reste.

ceux-ci conduisaient à l'anoblissement et tous s'accompagnaient de privilèges – et la terre. Ces biens attiraient les fortunes des grands marchands – comme celles des autres entrepreneurs – et les faisaient donc sortir, matériellement et culturellement, du secteur productif. Colbert considérait déjà que les offices attiraient un capital qui aurait pu être utilisé de manière plus productive¹³⁹. Necker faisait de même¹⁴⁰. Parmi les chercheurs contemporains, Taylor et Léon (parmi d'autres) dénoncent cette attirance pour les offices¹⁴¹ et pour la terre¹⁴².

Les monographies sur les ports confirment ces tendances avec des nuances. Ainsi à Bordeaux, Butel, souligne bien que la recherche de liens avec la noblesse jouait un rôle dans la construction des réseaux familiaux. C'est bien le signe d'une attirance culturelle et sociale. Il remarque cependant que la part des terres et des offices dans la fortune des marchands actifs n'était pas très importante¹⁴³, sans préjuger de son importance parmi leurs descendants. À Nantes, Pétré-Grenouilleau indique que si les négociants étaient attirés par la terre et la pierre, les offices et les signes d'un mode de vie aristocratique, la culture négociante gardait sa spécificité même dans ce rapprochement¹⁴⁴. D'après Lespagnol, l'attraction qu'exerçait la terre sur les négociants malouins était moins forte que celle qu'elle exerçait sur les négociants de Bordeaux ou de Nantes, car l'arrière-pays offrait moins de possibilité d'investissement en vignoble. En conséquence, ils n'avaient pas investi massivement dans la terre. Les négociants de Saint-Malo consommaient tout de même de manière ostentatoire et investissaient dans la pierre, dans les offices anoblissants et dans les stratégies matrimoniales de rapprochement avec la noblesse¹⁴⁵.

Des agents économiques comme les autres

Malgré ces nuances, on peut affirmer que les « biens de statut » formaient donc en partie le but de l'enrichissement – pour soi ou ses enfants. Il faut cependant souligner que c'était probablement le cas aussi des bourgeoisies étrangères. En ce qui concerne la comparaison entre la mentalité française et la mentalité anglaise, Crouzet résume bien le débat¹⁴⁶. Comme il le souligne, « [en Angleterre] le rêve de tout marchand enrichi était de devenir un *country gentleman* ».

Le débat n'est pas clos sur l'importance de cette fuite. Mais, après tout, l'existence et l'importance de stratégies d'investissement social chez les marchands français seraient bien peu surprenantes : chacun ne s'enrichit que pour profiter de sa fortune. L'objectif du profit – comme de tout revenu – est la consommation, sous quelque forme que ce soit. Il est possible que cette jouissance attende une ou deux générations chez les entrepreneurs, comme le voudrait le schéma des « trois générations ». Mais il serait bien extraordinaire qu'un groupe entier n'ait cherché à s'enrichir que pour le plaisir d'accumuler. Les rentes, la terre et les offices étaient donc toutes désignées pour devenir le tombeau des fortunes marchandes¹⁴⁷ (pour reprendre l'image qui est souvent utilisée pour le rôle de l'Orient dans les mouvements monétaires de la période). Mais il ne faut pas exagérer la rapidité et l'importance de la mise en bière. D'ailleurs, les effets économiques de ces stratégies variaient et n'étaient pas tous négatifs. Il

¹³⁹ William Doyle, 1996, p. 20. Voir aussi George V. Taylor, 1967, p. 485.

¹⁴⁰ Jacques Necker, 1784, III, p. 149 cité par George V. Taylor, 1967, p. 485.

¹⁴¹ Voir par exemple George V. Taylor, 1967, p. 477-479, Pierre Léon, 1970 (1993)-a, p. 642.

¹⁴² Voir par exemple George V. Taylor, 1967, p. 473-474, Pierre Léon, 1970 (1993)-a, p. 632-634.

¹⁴³ Paul Butel, 1973, p. 946-1141 et Paul Butel, 1974, p. 325-364.

¹⁴⁴ Olivier Pétré-Grenouilleau, 1996, p. 126-127 et 128-129.

¹⁴⁵ André Lespagnol, 1997b, p. 752, 744-754, 735-738, 738-744, 754-763, 763-772.

¹⁴⁶ François Crouzet, 1966 (1992), p. 339-343.

¹⁴⁷ George V. Taylor, 1964, p. 485.

faudrait distinguer ce qui revenait à un simple transfert – comme les achats d'offices¹⁴⁸ ou de terres – de ce qui demandait – et donc encourageait – une production effective, comme la consommation ostentatoire et la construction.

La bourgeoisie négociante n'était pas la seule catégorie à faire ces choix. Il semble que son comportement n'était pas très différent de celui des autres acteurs. Une étude de l'effet de ces stratégies pour l'ensemble de la France ne rentre toutefois pas dans le cadre de notre étude. Retenons simplement que, de même qu'il ne semble pas que l'épargne marchande ait privilégié les industries les plus dynamiques, il ne semble pas non plus qu'elle se soit particulièrement dirigée – plus que dans d'autres catégories ou d'autres pays à la même époque – vers des utilisations improductives de son capital.

LE SECTEUR EXTÉRIEUR : UN CŒUR DE CROISSANCE PLAUSIBLE ?

L'épargne issue du secteur extra-européen n'était responsable quantitativement que d'approximativement 6 % de la croissance française annuelle à la fin de l'Ancien Régime. Cette épargne ne nous semble pas avoir eu des caractéristiques différentes du reste de l'épargne française.

LA NOTION DE « CŒUR DE CROISSANCE »

Nous allons ici reprendre le mécanisme de croissance que nous avons développé dans la première partie pour illustrer un autre rôle, indirect, qu'a pu avoir le secteur extérieur dans l'accumulation du capital. Ce rôle repose non pas sur l'accumulation directe, mais sur l'encouragement de l'accumulation du capital par l'ouverture pour le capital d'un champ d'investissement qui lui permette d'échapper à la loi des rendements décroissants. Ce rôle serait rendu possible par les hauts profits que nous avons illustrés au chapitre précédent.

En effet, le modèle que nous avons présenté dans le troisième chapitre, comme le modèle de Solow habituel¹⁴⁹, ne conduit qu'à une croissance bornée à cause des rendements décroissants du capital : chaque unité de capital accumulée par le marchand a un coût d'opportunité. Cette augmentation de la production future décline avec chaque unité de capital supplémentaire accumulée. En conséquence les gains accrus de l'accumulation du capital déclinent : la croissance de la production s'interrompt quand ils deviennent nuls. Pour expliquer une croissance « à long terme », le plus simple est d'introduire dans le modèle un phénomène exogène, comme le progrès technique.

Il est cependant possible d'expliquer la croissance de manière endogène au modèle : cette méthode, présentée pour la première fois dans les années 1960¹⁵⁰, s'est répandue durant les années 1980. Le mécanisme fondamental permettant à la croissance d'être endogène est l'introduction de rendements non-décroissants. De manière à préserver l'existence d'un équilibre concurrentiel, ces rendements sociaux non-décroissants sont le plus souvent attribués à des activités qui ont des rendements décroissants pour les agents privés, comme l'accumulation de connaissances. Beaucoup de ces modèles introduisent la notion d'externalité positive : l'activité d'un agent privé a un effet positif sur l'ensemble des agents. L'investissement privé peut avoir comme effet d'augmenter la somme de connaissances publiques, par un processus d'« apprentissage par l'investissement¹⁵¹ ». De même, une activité de recherche, par exemple, ne

¹⁴⁸ Pour être juste, il faudrait cependant rappeler que le système des offices était une manière comme une autre d'assurer le financement de l'état en « vendant » des biens de statut aux élites économiques. Voir William Doyle, 1996, et Mark Potter, 2000.

¹⁴⁹ Robert Solow, 1956. Sur les modèles de croissance en général, voir Robert J. Barro, 1995 (1996).

¹⁵⁰ Kenneth Arrow, 1962.

¹⁵¹ Paul Romer, 1986.

conduit pas simplement à des gains pour l'inventeur, mais elle permet aussi aux autres chercheurs de s'en inspirer pour leurs propres recherches.

Une méthode alternative à l'introduction d'externalités pour rendre la croissance endogène est celle utilisée par les modèles dits « AK »¹⁵². Elle consiste à introduire dans l'économie un secteur où les rendements des facteurs de production cumulatifs sont constants. Pour que les rendements d'échelle de ce secteur soient toujours non-croissants – et que l'on puisse donc supposer qu'il est concurrentiel – il faut de plus qu'il n'utilise pas d'autres facteurs de production, et notamment des facteurs de production primaires. Ce secteur est désigné par le terme de « cœur de croissance »¹⁵³. Par contraste avec les approches comptables que nous avons discutées jusqu'ici, la taille du secteur en lui-même n'a pas d'importance pour le fonctionnement du modèle – sinon qu'on s'attend qu'il soit en croissance.

Le secteur extérieur jouait peut-être pour la France d'Ancien Régime le rôle d'un « cœur de croissance ». L'argument pourrait être limité à la partie du secteur extérieur qui ne concernait que le commerce entre des zones géographiques extérieures à la France. En contrôlant le commerce du sucre des Antilles en direction de l'Europe du Nord, les marchands disposaient d'un débouché pour leur capital qui ne dépendait pas de l'évolution de l'économie intérieure, mais de celle du « reste du monde ». Comme on peut considérer que le « reste du monde » n'était pas affecté par ce qui se passait en France, ou ce que faisaient les marchands français, l'hypothèse de rendements constants du capital est plausible. Dans ce cadre, le secteur extérieur était important pour l'accumulation du capital pour des raisons qui semblent aller à l'encontre de l'intuition et sont, en tous les cas, en contradiction avec les discussions précédentes de cette section. Le secteur extérieur ne jouerait pas le rôle d'apporteur direct du capital pour une économie intérieure qui en manquerait. Au contraire, il attirerait à lui le capital « suraccumulé » dans l'économie intérieure et, par ce biais, il en encouragerait l'accumulation. Ce mécanisme intègre donc le fait que les ports attiraient le capital plutôt qu'ils ne le distribuaient. Il réconcilie donc le développement relativement plus important du secteur extérieur et son attraction pour le capital intérieur et les entrepreneurs – ce qui aurait pu avoir un effet d'éviction par rapport aux activités intérieures – avec un rôle positif dans l'accumulation intérieure de capital. De plus – comme nous allons le voir – ce phénomène n'est possible que parce que les acteurs du secteur extérieur étaient friands des biens de l'économie française, qu'ils soient de statut ou non.

Pour illustrer ces affirmations et les expliquer, notre thèse développait dans ce chapitre le modèle présenté à la fin de la première partie. Comme pour la modélisation qui clôturait la première partie, celle-ci était rendue plausible par ce que nous savons du secteur extérieur français au XVIII^e siècle. Les discussions mathématiques sont placées dans cet ouvrage en annexe (voir p. 404) : nous allons donner ici leur intuition.

LA MODÉLISATION

L'intuition

Les deux familles d'acteurs principales du modèle que nous avons développé dans la première partie étaient les producteurs ruraux d'une part et les marchands d'autre part. En décidant du taux d'extraction

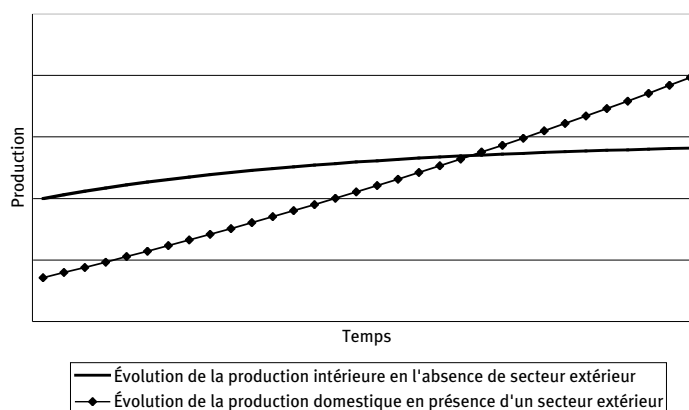
¹⁵² Paul Romer, 1989.

¹⁵³ La notion de « heart of growth » a été introduite Sergio T. Rebelo, 1991. Le modèle de Robert E. Lucas, 1988 en est aussi un exemple. Pour une étude générale, voir Jérôme Glachant, 1994 et Jérôme Glachant, 1995.

qu'ils imposent à tous les échanges de biens de marché (les biens-Y), les marchands fixent le niveau de production de biens de marché. Ils le font en fonction de leurs stocks de capital de transaction. Ils consacrent la rémunération de leurs opérations d'échange soit à leur consommation, soit à l'accumulation de plus de capital de transaction. Cependant, ils ne peuvent consommer que des biens issus de l'économie intérieure. Supposons maintenant qu'il soit possible d'utiliser le capital de transaction dans le secteur extérieur. Le secteur extérieur présente une rentabilité constante pour le capital, alors que le secteur intérieur présente une rentabilité décroissante : il faut offrir de plus en plus aux producteurs ruraux pour les convaincre de produire des biens de marché. Supposons qu'il soit possible d'augmenter sans limite la production de marché des producteurs ruraux : le comportement de l'économie change alors :

Graphique 46 : Comparaison de la dynamique du capital dans l'économie sans secteur extérieur et avec un secteur extérieur¹⁵⁴

Voir p. 412 pour l'explication de la construction de ce graphique.



Ce graphique permet de comparer qualitativement la croissance relative de la production intérieure « sans secteur extérieur » et de la production intérieure « avec secteur extérieur ». Certes, l'existence d'un secteur extérieur réduit la production initiale de l'économie intérieure, puisqu'une partie du capital est divertie dans le secteur extérieur. Mais le taux de croissance de la production intérieure « avec secteur extérieur » est toujours plus élevé. En conséquence, au bout d'un certain temps, la production intérieure « avec secteur extérieur » devient supérieure à la production intérieure « sans secteur extérieur ».

L'augmentation de la production dépend du capital dont le marchand dispose pour assurer les échanges entre les biens de marchés, les biens-Y. Le marchand choisit la rapidité de son accumulation selon le gain que peut lui apporter le capital dans le futur : si celui-ci est borné par les rendements décroissants liés à des possibilités d'investissement uniquement intérieures, son accumulation sera lente. Si, au contraire, le gain que peut apporter le capital dans le futur peut être récolté par le biais d'un investissement dans le secteur extérieur à taux plus élevé – constant ici –, l'accumulation du capital sera plus rapide. Ce mécanisme explique donc pourquoi le taux de croissance de l'économie française était augmenté par l'existence du secteur extérieur.

Il n'est malheureusement pas possible de l'exploiter pour calculer des différences quantitatives, car les valeurs prises par la production dépendent d'hypothèses sur deux variables que nous connaissons mal :

¹⁵⁴ Rappelons que le stock de capital intérieur est égal à la production intérieure de biens-Y : ceux-ci ont en effet besoin d'être « traité » par une unité de capital pour être échangé. Donc l'accumulation de capital intérieur par le marchand correspond à la progression de la production intérieure dans son entier.

- le rapport entre le stock de capital initial et le stock de capital optimal de la croissance sans secteur extérieur ;
- la valeur de l'élasticité de substitution intertemporelle du marchand¹⁵⁵.

Quelques difficultés

L'augmentation sans limite de la production

L'hypothèse de la possibilité de l'augmentation sans limite des ruraux n'est pas réaliste dans la mesure où l'accumulation du capital de transaction ne modifie pas les conditions matérielles de production. Elle n'est qu'une méthode pour convaincre les producteurs ruraux de participer au marché. Toute cette bonne volonté, en absence d'investissement productif, ne leur permet pas de dépasser un certain niveau de production. Dans le cas qui nous intéresse, il ne leur est pas possible de dépasser le niveau de production de l'équilibre coopératif que nous avons étudié en p. 138 : il représente en effet la « coordination » optimale des agents. Mais tant que cette situation idéale est lointaine, le modèle ne se comporte pas de façon très différente de ce qui vient d'être discuté.

Rendements constants du capital

L'hypothèse que le secteur extérieur servait un revenu constant au capital est discutable. Nous avons vu dans le chapitre V que le taux de profit du secteur extérieur était plus important que le taux de profit du secteur intérieur. Cela ne signifie pas que son taux de rendement était constant dans l'absolu. Le fait que le secteur extérieur dépende en partie du travail – qui recevait 40 % des rémunérations qui en sont issues – renforce la suspicion. Dans ce cas en effet, les rendements constants du capital seraient équivalents à des rendements d'échelle croissants. L'augmentation du capital de $x\%$ ne modifie pas sa rémunération moyenne, mais celle-ci va être améliorée par l'augmentation en sus du travail de $x\%$. Le capital sera donc plus rémunéré si l'ensemble des facteurs de production utilisés dans le secteur augmente.

Certes, il reste de bonnes raisons de croire aux rendements constants du capital : le secteur extérieur s'exerce dans une aire économique qui dépasse d'un niveau de magnitude la taille de l'économie nationale. En conséquence, l'économie nationale est dans une situation de « petit pays » : ses actions ne peuvent pas changer les rendements qui existent dans le secteur extérieur.

Il semble prudent de réserver son jugement sur le caractère constant ou non de la rémunération du capital. Si les rendements du capital sont décroissants et peuvent tomber en dessous de rendements intérieurs, il n'est pas possible d'affirmer que le modèle avec secteur extérieur connaît une croissance infinie. Cependant, cette difficulté ne se pose qu'« à la limite ». En économie appliquée, la « limite » n'est pas très intéressante. Dans notre cas, la difficulté porte en effet sur ce qui se serait passé si le régime économique de la France du XVIII^e siècle avait survécu pendant une très longue période : il est possible que le développement commercial de la France, après un, deux, ou trois siècles, ait atteint des rendements décroissants. Mais en fait le régime économique n'a pas survécu aussi longtemps : il a été renversé par des facteurs qui dépendent de l'histoire politique : la ruine du commerce français lié à la Révolution.

Le problème de l'hypothèse sur le rendement du capital est donc le même que pour l'hypothèse sur le caractère borné ou non de la production intérieure. Tant que, pour notre période, nous sommes assurés

¹⁵⁵ Robert J. Barro, 1995 (1996), p. 88-89 a une discussion sur la valeur de cette élasticité.

que les rendements du capital dans le secteur extérieur ont bien été supérieurs à ceux du secteur intérieur, l'existence du secteur extérieur a eu un effet « dynamisant » pour l'accumulation de capital intérieur. Ce qui se passe « à l'infini » n'a donc pas beaucoup d'intérêt pour l'application des modèles¹⁵⁶ : l'histoire n'est jamais assez tranquille pour que les systèmes économiques durent infiniment.

Si plusieurs marchands sont en concurrence

Les contraintes de capacité – le capital transactionnel – ont été introduites au chapitre III pour rendre intéressante l'étude de la concurrence entre les différents marchands. Cependant, l'étude que nous venons de faire ne concerne que le cas d'un marchand unique. Rappelons les effets de l'introduction de plusieurs marchands au chapitre III : le niveau de production d'équilibre est décroissant selon le nombre de marchands – mais la dynamique reste du même type. C'est aussi le cas pour le modèle avec un secteur extérieur : l'introduction de plusieurs marchands ralentit l'accumulation, mais ne change pas fondamentalement la nature du modèle. Notamment, elle ne remet pas en cause l'existence d'une différence qualitative dans la dynamique d'accumulation du capital entre le modèle avec secteur extérieur et le modèle sans secteur extérieur.

S'il est possible de consommer des biens extérieurs

La dynamique de la production dans le cas « avec secteur extérieur » dépend en partie de l'impossibilité pour le marchand de consommer d'autres biens que ceux produits dans le secteur intérieur. C'est cette impossibilité qui assure que l'accumulation de capital des marchands ne les transforme pas en « économie d'enclave », alors même que le prix de la fourniture de biens de consommation par l'économie intérieure devient de plus en plus élevé. C'est-à-dire au fur et à mesure que la rentabilité « à prix du capital¹⁵⁷ » de l'investissement du capital circulant dans l'économie intérieure s'éloigne de la rentabilité de l'investissement du capital circulant dans le secteur extérieur (voir p. 410).

La rentabilité « à prix du capital » correspond au fait que nous avons permis aux marchands de transformer les biens intérieurs en capital pour un prix constant. Ce processus n'est plus utilisé dès que l'on se trouve dans le régime 3, car il est trop onéreux en terme d'utilité. D'une certaine manière, on peut considérer la transformation de biens-Y en capital comme une exportation – surtout si l'on considère que les biens de transaction sont des biens monétaires : il s'agit alors de la vente de biens à l'extérieur pour accumuler des biens de transactions.

Pourquoi alors ne pas alors laisser de place à « l'importation » ? C'est-à-dire à l'achat de biens de consommation avec du capital pour un prix constant dans le monde extérieur. On voit bien que ce nouveau mode de « création » de la consommation va faire concurrence à l'investissement dans l'économie intérieure qui a le même but. Il est donc possible d'imaginer une dynamique où l'augmentation du capital et de la production intérieure serait interrompue en raison du remplacement de la consommation de biens produits par l'économie intérieure par une consommation venue de l'étranger. Le moment où se déroule ce remplacement varie selon le prix des « importations », ou les possibilités de substitution entre les biens extérieurs et les biens domestiques. On peut cependant supposer qu'« à la limite » de la dynamique il va finir par intervenir.

¹⁵⁶ Sauf quand les dynamiques de transition sont très courtes, mais ce n'est pas le cas ici.

¹⁵⁷ Par opposition à la rentabilité en utilité.

Cela n'a cependant pas été le cas dans le cadre temporel que nous étudions. Les consommations des grands ports étaient avant tout nationales. L'attraction des marchands pour les honneurs et la terre suffirait à elle seule à assurer que c'est bien le cas. Ironiquement, la critique habituelle selon laquelle les marchands auraient manqué d'esprit d'accumulation pur se retourne. C'est par leur goût pour la consommation de biens nationaux que les marchands ne se sont pas enfermés dans des économies d'enclaves qui n'auraient pas soutenu le développement de l'économie intérieure. Il est cependant possible que cela soit le cas pour d'autres situations auxquelles le modèle pourrait être appliqué¹⁵⁸.

¹⁵⁸ On pense notamment ici à la situation des élites économiques des pays en voie de développement. Elles ont accès à un « investissement » à taux de rentabilité constant pour leur capital : les marchés financiers extérieurs. Cela leur permet d'accumuler du capital de manière plus rapide que si elles se bornaient aux activités intérieures. Cependant, dans la mesure où leur consommation est en partie importée, ces élites forment des économies d'enclave plutôt que d'irriguer l'économie intérieure de leur capital.

CONCLUSION

Cet ouvrage n'aurait pas vu le jour sans une intuition et une conviction. L'intuition est que les économistes n'ont pas assez mis en lumière le rôle des intermédiaires commerciaux durant leurs recherches sur le développement et la croissance. La conviction est que la théorie économique doit s'ancrer dans l'étude des faits. Bien plus, ces faits méritent que l'on mène un véritable travail d'historien pour les vérifier avant de s'en servir comme appuis de l'analyse économique. L'intuition a fourni la problématique : je viens d'exposer deux mécanismes d'influence de l'activité commerciale sur la croissance économique. J'ai donné une explication possible de la croissance par le biais du développement du commerce intérieur, lui-même impulsé par l'accumulation de capacités de transactions par les intermédiaires commerciaux. Allant plus loin, j'ai expliqué le rôle que pouvait jouer l'existence d'un secteur du commerce international dans les processus d'accumulation des intermédiaires commerciaux. La conviction a fourni la méthode : je me suis appuyé en permanence sur l'examen de la France du XVIII^e siècle. Cet ancrage a justifié, selon un raisonnement inductif, les hypothèses des modèles économiques formels que j'ai développé. Cet ancrage est aussi l'assurance que ces mécanismes peuvent s'appliquer à une situation concrète.

Rétrospectivement, il aurait été possible d'arriver aux modèles mathématiques que l'on trouvera en annexe sans le long développement que nous avons fait sur l'économie de la France au XVIII^e siècle. Cependant, le chemin me semble avoir eu au moins autant d'intérêt que la destination. La présentation synthétique de certaines parties de l'économie française de l'Ancien Régime m'a permis de dégager quelques points intéressants et de combattre quelques idées reçues.

Le dynamisme de l'économie française bat en brèche l'idée que la croissance économique serait uniquement un phénomène contemporain. La France de l'Ancien Régime n'était pas une économie immobile. Plus surprenant, peut-être, son dynamisme s'exprimait dans des formes d'organisation industrielles qui semblent archaïques : pas de généralisation du progrès technique, faiblesse de l'accumulation de capital fixe, complicité de l'État dans la domination des producteurs par les marchands, importance du travail rural peu qualifié au sein de la proto-industrie. La clé de la prospérité n'était pas l'usine, mais l'atelier et le comptoir. L'économie d'Ancien Régime ne croulait pas sous son propre poids démographique. Même sans une révolution des techniques et des pratiques agricoles, il lui a été possible de croître par un cercle vertueux où l'offre de nouveaux biens de consommation et l'ouverture de nouveaux débouchés étaient les deux faces d'une multiplication des échanges permettant aux producteurs ruraux d'améliorer leur sort en augmentant leur production. Loin d'être un lieu de stagnation, les campagnes étaient un lieu de dynamisme. Ce dynamisme était encouragé et accompagné par les intermédiaires commerciaux. L'étude de ces derniers ne s'est pas faite sans mal. Les économistes et les historiens étudient traditionnellement plus la production que l'échange : celle-là laisse des traces matérielles et répond à des contraintes techniques qui assurent une certaine unité à ses formes. Les réseaux

dans lesquels l'échange s'opère sont changeants et ses formes sont multiples. J'ai pourtant essayé de construire un schéma de lecture de l'activité des intermédiaires : le succès de mon entreprise ne peut être jugé qu'au regard de sa difficulté. J'ai proposé d'interpréter le développement des capacités d'échange dans l'économie française de manière similaire au développement des capacités de production : la notion de capital, en tant que facteur de production secondaire cumulatif, peut donc être utilisée aussi dans le cadre des échanges. Le capital y est toutefois plus difficile à saisir qu'une simple accumulation d'outils ou de machines. Cependant, il me semble qu'il entretient des rapports étroits avec le signe universellement reconnu de richesse qu'est la monnaie. Celle-ci, au moins dans le contexte institutionnel de la France d'Ancien Régime, permet de renouveler et d'assurer la pérennité des réseaux sociaux et de la connaissance des marchés qui sont au cœur de l'activité de l'échange. J'ai ainsi rejoint une préoccupation essentielle des économistes d'avant la « monnaie-voile » des classiques. Cette coïncidence me semble rassurante : il serait présomptueux que la maquette que je construis à partir de l'économie française ne prenne pas en compte ce qui semblait central aux contemporains. Une fois la notion de capital en place, il est facile de développer un modèle de croissance. Celle-ci repose en effet essentiellement sur le sacrifice, par le biais de l'accumulation de capital, d'une partie de la consommation présente en échange de plus de consommation future.

Le commerce extérieur était un autre objet constant du souci des économistes préclassiques : il l'est d'ailleurs resté jusqu'à maintenant. Les explorations empiriques que j'ai menées pour l'intégrer au modèle de croissance correspondent donc à des discussions anciennes au sujet du fonctionnement propre du commerce international français et de son rôle dans l'économie en général. Les flux commerciaux sont assez faciles à décrire : ils étaient surveillés de près par l'administration royale, et les différentes sources qui nous sont parvenues ne sont pas contradictoires. Le XVIII^e siècle était bien celui de l'apogée du dynamisme et du volume du commerce français par rapport à celui de ses rivaux, notamment l'Angleterre. Mais la recherche d'un lien direct entre le commerce international et l'économie intérieure n'a pas été très concluante. En effet, la partie la plus dynamique du commerce international français était la réexportation des produits des colonies vers le reste de l'Europe. Même si la prospérité de certains secteurs en dépendait, le commerce international avait donc moins de liens directs avec l'économie intérieure que son volume ne pourrait le faire croire. Son importance doit être recherchée ailleurs que dans l'exploitation des avantages comparatifs familière aux économistes. Cet ailleurs m'a demandé un long détour par le débat ancien sur les profits du commerce international à l'époque moderne. Sa résolution nécessitait à la fois le rassemblement des données dispersées dans la littérature secondaire, et une clarification des termes, des méthodes et des critères de jugement. Cela m'a permis de montrer que le commerce au loin était plus rentable que les investissements qu'offrait l'économie française intérieure. J'ai ensuite fait un autre détour pour essayer de mesurer les effets du commerce dans les termes habituels du débat, qui supposent que la prospérité des économies nationales n'est limitée que par ses capacités de production. Cela a fait apparaître que le revenu supplémentaire apporté par les hauts profits du commerce au loin était trop faible pour expliquer une grande partie du processus de croissance de la France au XVIII^e siècle. Ce n'est qu'ensuite que j'ai proposé de changer les termes du débat. Si l'on accepte le rôle moteur des intermédiaires que j'ai proposé dans ma description de l'économie française en première partie, on ne peut se contenter d'une comptabilité du travail, de la terre et du capital physique. Il est alors difficile de porter un jugement quantitatif sur le rôle du secteur international, mais j'ai suggéré qu'il avait eu le rôle d'un « cœur de

croissance » en encourageant le développement des échanges. L'existence, de notoriété publique, des hauts profits du secteur du commerce international encourageait les marchands du Royaume à étendre leurs opérations de manière à pouvoir, à leur tour, pénétrer ce secteur. Elle créait un « appel d'air » qui donnait une justification supplémentaire aux efforts de chacun, et augmentait ainsi la prospérité de tous. Le risque était que les ports français deviennent des enclaves, privant le reste de l'économie de ses meilleurs entrepreneurs et de ces capitaux. Il me semble que la consommation des biens issus de l'économie intérieure, l'appétit pour les terres et pour les diverses satisfactions de leur vanité, ait assuré le retour des hommes et des capitaux dans l'économie intérieure par la transformation des familles marchandes en propriétaires terriens et en hommes de loi. Ce mécanisme peut être décrit par le deuxième modèle de croissance que j'ai construit.

Concrètement, cependant, quelle a été son importance quantitative ? Je ne peux pas répondre à cette question. Paradoxalement, je regrette de n'avoir pas plus étudié la situation de la France dans cet ouvrage. Tout à ma course pour démontrer la plausibilité d'autres modèles de croissance que ceux que les économistes développent habituellement, et après avoir apporté une contribution que j'espère intéressante à certains débats historiques, j'ai finalement laissé de côté ce qui est peut-être le plus important d'entre eux : quelle était la cause de la croissance française ? D'une certaine manière, bien sûr, la réponse est implicite. Si un modèle où le secteur extérieur joue le rôle d'un « cœur de croissance » a été construit à partir de la France du XVIII^e siècle, le moins que l'on puisse attendre est qu'il s'applique à cette situation. Certes, mais dans quelle mesure ? Un phénomène aussi complexe que la croissance d'une économie entière durant un siècle ne saurait s'expliquer par un seul mécanisme. Les concurrents possibles sont nombreux : modifications climatiques, accumulation de capital humain, progrès technique, progrès institutionnel, mutations culturelles... Je les ai mis de côté au début de cet ouvrage pour me concentrer sur le modèle que je voulais développer, mais ils mériteraient bien sûr d'être étudiés pour avoir un panorama complet de la croissance française. Je n'ai même pas exploré l'ensemble des effets possibles du commerce international. Il est possible, par exemple, qu'il ait joué un rôle important pour la formation d'un marché du capital : cela a été du moins suggéré dans le cas en Angleterre¹. La « comptabilité de la croissance » que j'ai menée dans le dernier chapitre est un outil imparfait, mais elle a l'avantage de permettre de comparer l'importance des effets de certaines évolutions. Avec une connaissance plus grande encore de l'économie française, par exemple par la mesure du stock de capital « de transaction », on peut espérer une comptabilité améliorée qui permettrait de mesurer l'importance quantitative de chaque phénomène.

Cet exercice serait d'un grand intérêt historique : il serait aussi d'un grand intérêt économique. Cet ouvrage a cherché à construire un modèle économique grâce à l'étude des faits. Il laisse, d'une certaine manière, ouverte la question de la vérification du modèle. Si celle-ci était traitée, l'histoire, comme le conseille Jean Lhomme dans la citation qui ouvre ce livre, se placerait ainsi « au point de départ comme au point d'arrivée de la théorie économique ». L'intérêt du modèle serait d'ailleurs d'autant plus grand qu'il pourrait être appliqué à d'autres situations que celles de la France du XVIII^e siècle. Pour cette application, il faudrait distinguer les développements de la deuxième partie sur le commerce au loin et ceux de la première partie sur le commerce intérieur. L'idée que le commerce au loin peut être un « cœur de croissance » grâce à ses hauts profits, et simplement cela, est difficilement transposable. Deux conditions sont en effet nécessaires : d'une part le contrôle d'un commerce d'entrepôt qui permet de faire des hauts

1 Voir Joseph E. Inikori, 1990.

profits et d'autre part l'existence de liens étroits avec une économie nationale qui évite que les ports ne deviennent de simples enclaves de profits. La première condition fait immédiatement penser aux nombreux cas d'entrepôts : Hongkong, Singapour, etc. Mais il s'agit là de cités-états plus proches de Venise que de la situation française : leur ouverture au monde est telle qu'ils ne nourrissent pas directement une croissance nationale plus large. La seconde condition n'y est pas remplie. Les deux conditions l'étaient pour les Pays-Bas, l'Angleterre et la France à l'époque moderne. Le déclin relatif des Pays-Bas au XVIII^e indique peut-être que le processus avait des limites que la France n'avait pas encore atteintes à la fin de l'Ancien Régime, ou bien que seul le succès dans la lutte entre États mercantilistes permettait de l'entretenir. Cette question est ouverte. Le modèle pourrait cependant être transposé si l'on suppose que d'autres secteurs que le commerce international peuvent jouer le rôle de « cœur de croissance ». Cela permettrait de nourrir le débat sur les effets de l'existence de débouchés extérieurs plus attractifs que les débouchés internes pour les capitaux des élites locales.

Le modèle développé dans la première partie, plaçant les intermédiaires au centre du processus de croissance de l'économie intérieure, est beaucoup plus facilement transposable, notamment au problème des pays en voie de développement. La construction des modèles de croissance à partir de la situation des pays développés a conduit à donner trop de poids aux capacités « techniques » de production des économies en voie de développement. L'augmentation de la production par les transferts de techniques et l'aide en capital physique a trop longtemps été au centre du soutien qui a été offert aux pays pauvres, sans grand succès. Il est temps de s'interroger sur l'importance qui doit être donnée au développement des transactions. L'importance des institutions, en ce qu'elles facilitent ou oppriment l'activité économique, est de mieux en mieux comprise. Mais les autres aspects qui déterminent l'intensité des transactions, et notamment les moyens de transaction disponibles aux agents dans un contexte institutionnel donné, ne sont pas intégrés aux modèles existants. Ils pourraient peut-être éclairer à la fois pourquoi des pays peuvent croître malgré des institutions manifestement déficientes et autocratiques, comme l'Indonésie de Suharto, et pourquoi les transformations institutionnelles sont si coûteuses. Si les acteurs économiques ont appris les règles liées à un certain contexte institutionnel, et accumulé des moyens de transaction spécifiques à ce contexte, les effets positifs à long terme d'une réforme peuvent être contrebalancés par les effets négatifs de la destruction des moyens de transaction qu'elle entraîne. Cela expliquerait peut-être pourquoi les pays d'Europe centrale et orientale ont mis si longtemps après la chute du bloc soviétique avant de récupérer leurs niveaux de production de la fin des années 1980, même lorsque leur transition institutionnelle s'est faite convenablement et que les moyens techniques de production sont restés en place.

Admettre qu'il reste encore beaucoup à faire n'est pas un aveu d'échec. Tout au long de cet ouvrage j'ai souligné combien nos connaissances étaient fragmentaires et nos conclusions incertaines. J'espère ne pas avoir lassé le lecteur. Il ne s'agissait pas là de simples précautions rhétoriques : aussi bien que les estimations, les marges d'erreur sont un objet légitime d'étude. Clore une recherche est une grande ambition : en suggérer de nouvelles est une ambition plus grande encore.

ANNEXES

ÉTUDE SECTORIELLE

Nous allons maintenant étudier de plus près la géographie, la structure et l'évolution de chaque secteur.

LES SECTEURS TEXTILES

LE SECTEUR DE LA LAINE

Présentation

Tableau 69 : Le secteur de la laine¹

	Markovitch 1966	Toutain 1987	Markovitch 1966 : million de livres
Peignage	0,35 %	0,47 %	9
Filage	0,90 %	1,20 %	24
Tissage	1,30 %	1,73 %	35
Bonneterie (si 50 % laine)	0,65 %	0,86 %	17
Teinture et finition	1,53 %	2,03 %	40
Habillement	5,73 %	7,62 %	124
Total	10,46 %	13,91 %	249

D'après ce tableau, l'industrie de la laine représentait 30 % du secteur textile². Une estimation plus tardive de Markovitch, conduit à une proportion de 50 %³. Toutes les estimations confirment que c'était un des secteurs les plus importants de l'industrie française.

C'est aussi le secteur sur lequel la plus grande quantité de documentation quantitative est disponible. Les enquêtes de 1669, 1692, 1703, 1708 et de l'an III (1794-95) nous renseignent sur la fin et le début de la période que nous étudions. Elles sont heureusement complétées par les rapports semestriels des inspecteurs des manufactures⁴. Même si la valeur de ces chiffres a souvent été critiquée, surtout pour ce qui concerne les risques de fraude et de sous-évaluation de la production rurale⁵, ce sont les meilleurs que nous ayons traitant d'un grand secteur industriel d'une économie d'Ancien Régime. Markovitch, prenant en compte ces critiques, a étudié ces chiffres de manière complète dans son dernier livre⁶. Ce livre peut être considéré comme une source plus sûre que ses travaux antérieurs, ou même que les autres estimations antérieures existantes. Celles de Léon, par exemple, s'appuient sur un nombre de données bien plus réduit et ne

¹ Tihomir J. Markovitch, 1966, p. 226-233.

² *Ibid.*, p. 226-233.

³ Tihomir J. Markovitch, 1976b, p. 3.

⁴ Sur la statistique industrielle comme elle avait été organisée par Colbert, voir Tihomir J. Markovitch, 1971. Pour une vue générale sur les documents statistiques qui ont survécu, voir Bertrand Gille, 1964, p. 23-99. L'exploration des archives locales a fait des progrès depuis cet ouvrage, mais il reste un bon point de départ. Sur les enquêtes générales, voir p. 23-46 ; sur les enquêtes industrielles, voir p. 62-71 ; sur les enquêtes commerciales, voir p. 75-78 ; sur les statistiques périodiques portant sur l'industrie et le commerce, voir p. 92-97. Il s'y trouve aussi une carte intéressante des niveaux de vie p. 60. Un ouvrage plus récent sur les statistiques publiées sur la France moderne est Jean-Yves Grenier, 1985.

⁵ Par exemple Pierre Deyon, 1962, p. 203.

⁶ Tihomir J. Markovitch, 1976b.

prennent en compte l'évolution ni de la taille ni de la qualité des pièces de draps : une grande partie de la croissance lui reste donc invisible⁷.

Les statistiques disponibles traitent essentiellement du tissage. Elles excluent donc les activités en amont : cardage, filage, *etc.*..., même si leur valeur ajoutée est incluse dans les chiffres de production des tisserands. Elles excluent aussi les activités en aval. Celles-ci sont de deux types : d'une part la finition, la teinture, *etc.* qui suivaient assez immédiatement le tissage et étaient le plus souvent donc incluses dans le prix de vente d'un drap. Mais un drap n'est le plus souvent pas tout à fait un produit fini. L'autre partie des activités existantes en aval comprenait donc la transformation des draps en vêtements par des tailleurs ou bien par les producteurs intérieurs. Cette partie de la production était clairement séparée de la production de drap elle-même, et un drap changeait souvent de main plusieurs fois avant de passer par cette phase de transformation finale.

Certains produits de la laine étaient pourtant directement consommés – les plus petits : une taille habituelle pour un drap était de 40 x 2 mètres. Les couvertures représentaient moins de 2 % de l'industrie de la laine. Les chapeaux, par contre, pouvaient avoir représenté jusqu'à 10 % de l'industrie. La bonneterie de laine est bien plus difficile à estimer, car elle était conduite en grande partie dans les foyers. D'après Tolosan, la valeur de la production de bonneterie en 1781 était de 55 – 60 millions de livres tournois, la moitié étant faite à partir de la soie et l'autre moitié à partir de la laine. Markovitch suggère 10 millions de livres comme une évaluation de la part de cette production qui était mise sur le marché⁸.

Prenant cela et l'importance de l'autoconsommation en compte, Markovitch estime la production totale de produits de laine (sans prendre en compte la transformation en habits) à 90 millions de livres tournois au début du siècle et à 225 millions de livres tournois à la fin de l'Ancien Régime. Cette production se décomposait alors en 163 millions de production attestée, 17 millions d'autoconsommation, 3 millions de couvertures, 27 millions de bonneterie et une fraude de 15 millions⁹. La croissance aurait donc été de 1,15 % par an le long de ces quatre-vingts années. Une grande partie de cette croissance était due à l'amélioration de la qualité des produits, illustrée par l'augmentation de leur valeur moyenne – celle-ci n'était en effet pas uniquement causée par l'inflation¹⁰.

Ces chiffres permettent en retour de juger de la qualité de la décomposition de la valeur ajoutée proposée par Markovitch et Toutain – si l'on suppose que la décomposition de la valeur ajoutée par grand secteur est proche de celle de la production. D'après leurs chiffres cette production de 225 millions (excluant le travail intérieur ou marchand des tailleurs) représentait au maximum 6,3 % de la production industrielle globale. Ceci implique que la production industrielle globale était égale à 3 500 millions de livres tournois. Même si l'on exclut la fraude et la production intérieure, la production industrielle totale issue du calcul serait de 3 150 millions de livres tournois. Ces chiffres, quand ils sont comparés à ceux que nous avons présentés dans le premier chapitre, semblent trop élevés.

Nous voyons trois explications différentes à ceci.

Soit les deux termes de la comparaison – la décomposition de la valeur ajoutée et le chiffre de la production – sont peu fiables ; mais, considérant l'expertise de Markovitch, il nous semble que l'on peut au moins se fier à ses travaux les plus tardifs : le chiffre de la production qu'il a donné en 1976 est

⁷ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 517.

⁸ Ces deux estimations se retrouvent dans Tihomir J. Markovitch, 1976b, p. 482.

⁹ Pour cette discussion, voir *ibid.*, p. 478-484.

¹⁰ *Ibid.*, p. 462.

probablement juste ; sa décomposition de la valeur ajoutée industrielle de 1966 et la reprise de celle-ci par Toutain sont plus suspectes.

Soit la décomposition de la valeur ajoutée surestime le rôle de l'habillement dans le secteur (et donc sous-estime le rôle des autres étapes de la production).

Soit la décomposition de la valeur ajoutée sous-estime tout simplement l'importance relative du secteur de la laine dans son ensemble.

Cette dernière explication nous semble la plus plausible, surtout si l'on considère l'opinion tardive de Markovitch sur l'importance du secteur de la laine. Faisons en effet un dernier calcul : si la valeur ajoutée du secteur de la laine (excluant l'habillement) avait été de 225 millions, nous pouvons considérer, en utilisant les proportions données par Markovitch, que le secteur, en comprenant cette fois-ci l'habillement, avait une production totale de 400 millions. Si ces 400 millions représentaient 45 % de l'ensemble (toutes fibres confondues) du secteur du textile et de l'habillement, et si ce secteur (d'après Toutain) représentait 42 % de l'industrie globale française, on peut estimer la production industrielle à 2 100 millions de livres. Ce chiffre est plausible¹¹.

Donc, même s'il est nécessaire d'être prudent et critique dans l'utilisation de ces chiffres de décomposition de la valeur ajoutée, ils ne sont pas irréconciliables avec ce que nous savons.

Géographie

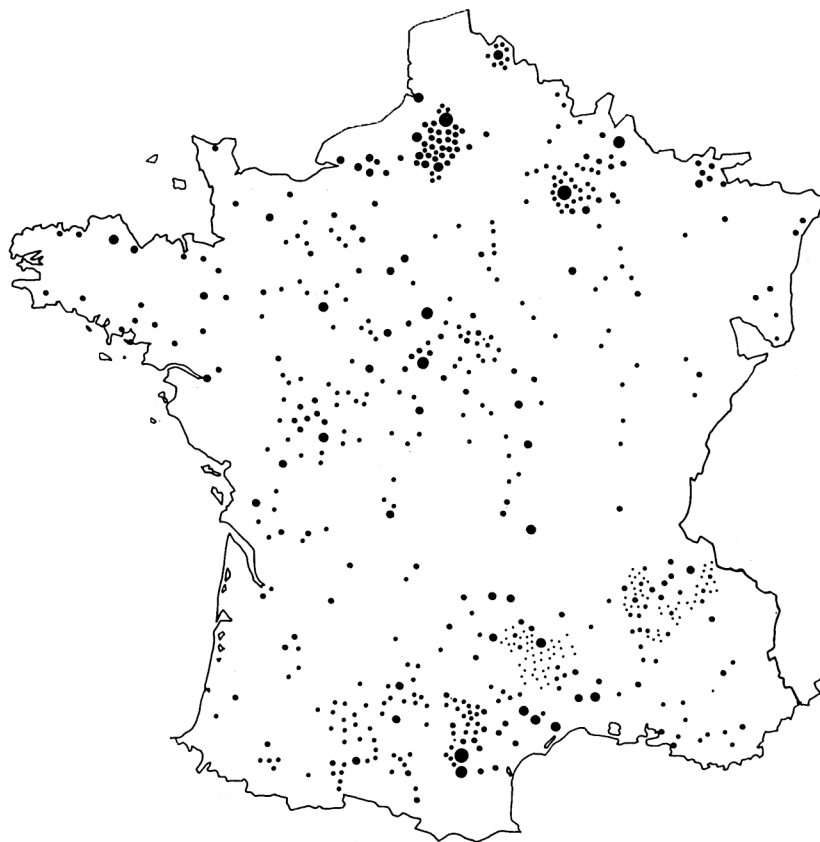
Nous appuyons les renseignements sur la localisation de la production lainière exclusivement sur ce que nous savons du tissage. Comme – mise à part la production de la matière première et la transformation en habit – l'ensemble du processus de transformation était le plus souvent mené dans la même région, cette limitation ne déforme pas trop la réalité du secteur dans son ensemble.

De même, nous n'avons pas de raison de croire que ni la fraude ni la production intérieure aient été particulièrement localisées : ni l'une ni l'autre ne devraient donc troubler la distribution géographique que nous présentons.

Les cartes dressées par Markovitch sont très utiles :

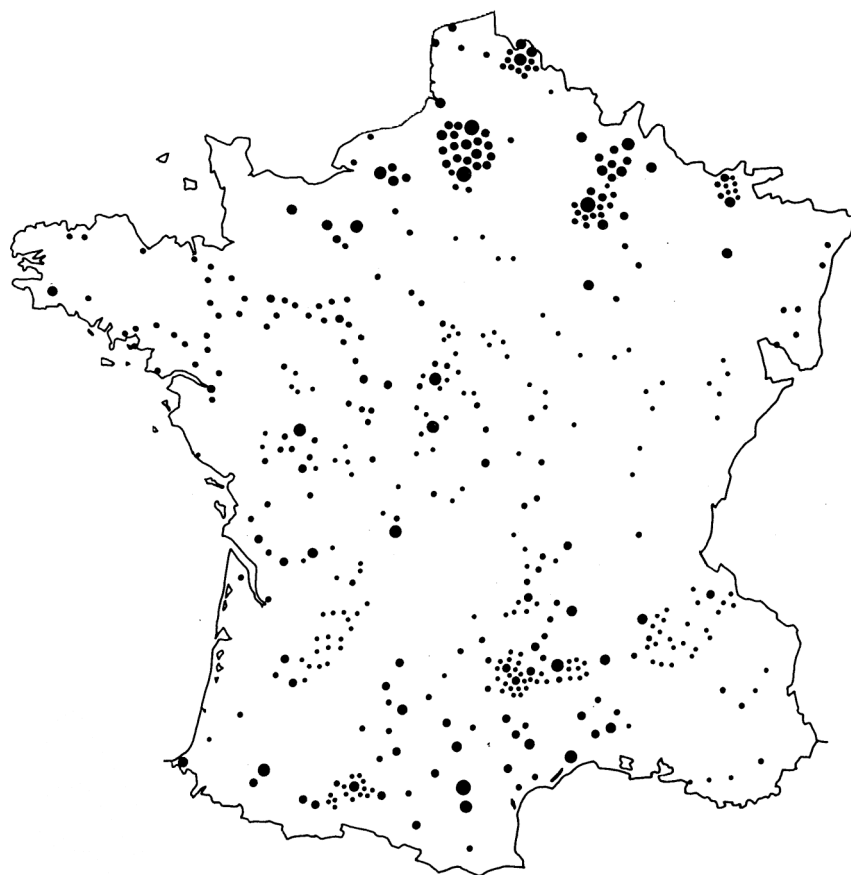
¹¹ Ce chiffre n'est cependant pas comparable directement au PPB (produit physique brut) : il s'agit d'un chiffre de production, et non pas de valeur ajoutée.

Carte 5 : Localisation des industries lainières au début du XVIII^e siècle (Markovitch)¹²



12 Tihomir J. Markovitch, 1976b, p. 477.

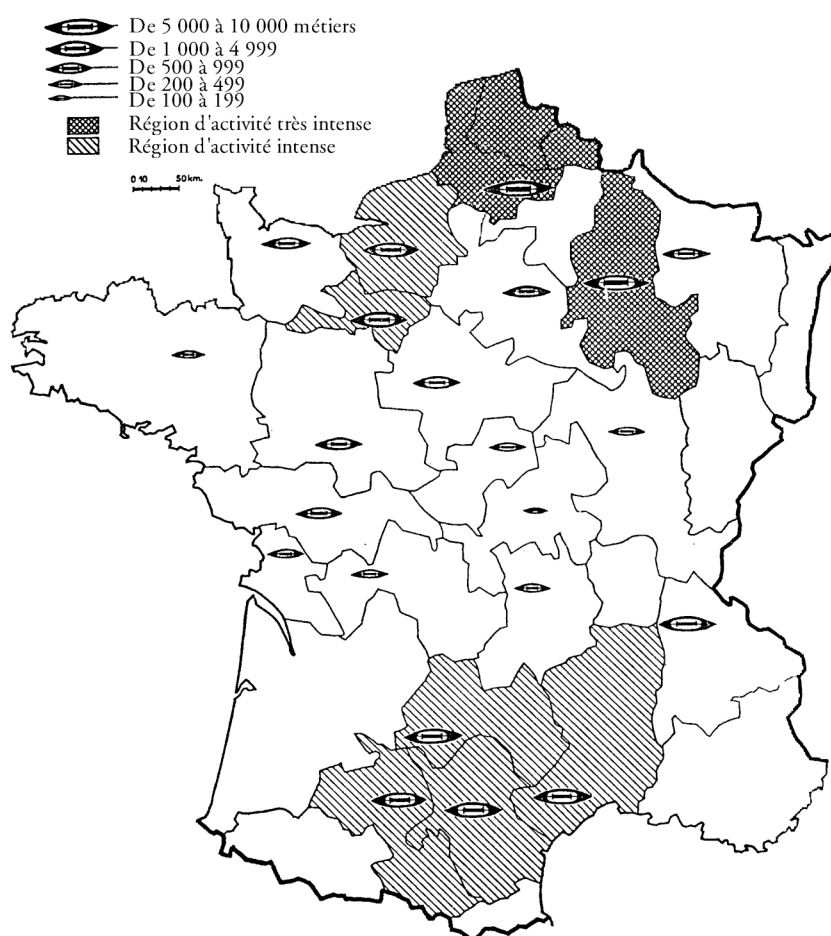
Carte 6 : La géographie des industries lainières à la fin du XVIII^e siècle¹³



La carte dressée par Léon peut aussi être utilisée :

¹³ *Ibid.*, p. 488.

Carte 7 : Répartition des métiers de la draperie par généralité, 1703-1708¹⁴



Ces trois cartes ne sont pas directement comparables : les enquêtes n'ont pas été menées de la même manière au début et à la fin du siècle. Elles nous éclairent tout de même sur l'industrie de la laine. Aucune grande région n'était exclue de la production. Cependant, la domination du nord de la France était forte au début comme à la fin de la période : la Normandie, la Picardie, le Nord et la Champagne représentaient à elles seules plus de la moitié de la production ; le Languedoc – des Cévennes à Toulouse – suivait en importance.

S'il faut chercher une dynamique géographique, il est possible de mettre en évidence un mouvement de légère concentration dans ces deux régions. À une plus grande échelle, les généralités de Montauban et de Pau ont été les plus dynamiques au sud de la France. Dans le centre – en son ensemble assez peu dynamique – la Touraine, le Poitou et le Limousin ont connu une croissance plus grande que l'Orléanais.

Toutefois ces évolutions sont bien limitées quand on les compare à la durée de la période : les modifications géographiques ont été globalement faibles.

¹⁴ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 236.

LE SECTEUR DU CHANVRE ET DU LIN

Il existe deux décompositions de ce secteur :

Tableau 70 : Le secteur chanvre et lin¹⁵

	Markovitch 1966	Toutain 1987	Markovitch 1966 : millions de Livres
Peignage	0,35 %	0,47 %	9
Filage	1,23 %	1,64 %	32
Tissage	2,70 %	3,59 %	70
Corderie	0,30 %	0,40 %	8
Habillement	7,20 %	9,58 %	187
Total	11,78 %	15,67 %	306

Le lin était utilisé pour les habits, le linge de maison et les voiles. Le chanvre, lui, était utilisé pour des produits qui avaient besoin de plus de solidité : les cordes et les ficelles, par exemple. Tous les deux étaient utilisés pour faire des sacs, qui étaient, avec les tonneaux et le carton, les principaux emballages de l'époque.

Présentation

Ces chiffres sont probablement moins fiables que ceux dont nous disposons pour le secteur de la laine. En effet, le lin et le chanvre attiraient bien moins l'intérêt des pouvoirs publics que la laine : les enquêtes les concernant étaient à la fois moins complètes et moins nombreuses.

Nous avons vu que les chiffres du secteur de la laine ont été surévalués : on est tenté de croire que ceux-ci, par défaut, ont été sous-évalués. Cependant, nous avons aussi des raisons de croire que le secteur du lin et du chanvre était plus important que celui de la laine. Bien sûr, les textiles qui en étaient issus avaient moins d'importance pour l'économie d'échange : mais ils étaient moins souvent commercialisés. Levasseur rappelle ainsi que : « Le chanvre et le lin étaient, en général, des produits de la petite culture dont une grande partie était récoltée, tissée et consommée en famille sans tomber dans l'enregistrement de la statistique¹⁶. » Les chiffres de Markovitch cherchent d'ailleurs à prendre la production intérieure en compte, en utilisant les proportions suggérées par Chaptal : la production intérieure aurait représenté l'équivalent de 25 % de la production commercialisée au début du XIX^e siècle. À côté d'une production de peu de prix, le chanvre comme le lin étaient aussi utilisés pour des vêtements précieux. La comparaison avec la laine est rendue plus difficile par le fait que le rapport entre la valeur ajoutée et la production n'est probablement pas le même dans les deux secteurs : les matériaux bruts chanvres et lins étaient moins onéreux que la laine. Donc, pour une même production, la valeur ajoutée du secteur proprement industriel de la laine était moins importante. Il faudrait pour explorer complètement ce point disposer de statistiques sur la production, l'exportation et l'importation des matières premières des secteurs textiles. Il n'est donc pas facile de juger exactement de la qualité de ces chiffres.

Il y eut deux enquêtes importantes sur la production de toiles de lin, une en 1750 dans 12 généralités et une en 1785-1786 dans 13 généralités. Les rapports semestriels des inspecteurs la mentionnent aussi. À partir de tout cela, Pierre Léon a cherché à estimer l'évolution globale de la production¹⁷. Pour cela, il a

¹⁵ Tihomir J. Markovitch, 1966 Une erreur de calcul a été corrigée dans les chiffres de Markovitch.

¹⁶ Emile Levasseur, 1900-1901 (1981), p. 438.

¹⁷ Il a d'ailleurs aussi cherché à le faire pour la laine. Mais nous disposons pour celle-ci des chiffres de Markovitch, qui sont le fruit de recherches plus complètes.

utilisé 12 séries chronologiques différentes : Rouen (3 séries), Valenciennes et Cambrais, Saint-Quentin, Mayenne, Bretagne (3 séries), Laval, Cholet et Voiron. Il n'a pris en compte ni le prix ni la taille des toiles produites. Alors qu'il évaluait le taux de croissance de la production de drap à 1 % par an, son estimation de la croissance de l'industrie des toiles se place entre 1,5 % et 2 %. La production a crû de 3,1 % par an en Mayenne, et de 1,6 % par an à Rouen. De même que pour la laine, la croissance aurait été plus importante au début du siècle qu'à la fin¹⁸.

Les données disponibles sur le chanvre sont encore plus fautives. Le plus souvent, il était placé dans les statistiques dans la même rubrique. Sa production dépendait toutefois de demandes différentes : l'importance de la fabrication des cordes la liait plus à l'activité maritime que le lin.

Géographie

L'information là encore manque plus que sur la laine. On peut supposer que la production intérieure était dispersée au travers de la France de manière à peu près uniforme dans les régions où l'on pouvait faire pousser du lin ou du chanvre. Pour la production commerciale, nous pouvons utiliser en première approximation les lieux sur lesquels portent les séries utilisées par Pierre Léon : le Nord¹⁹, la Normandie, la Bretagne²⁰, le Maine²¹, le sud de l'Anjou²² et le Dauphiné²³. D'après Pierre Léon, les provinces de l'Ouest comptaient pour près des trois quarts de la production²⁴. Même si ce chiffre est un peu élevé, il est plausible que la majeure partie de cette industrie était disposée sur la façade atlantique, de Rouen au Bas-Poitou. La différence avec la géographie de la laine est dans l'absence du sud et l'importance du Maine, de la Bretagne et de l'Anjou. Au sein de ces provinces, la croissance n'était pas uniforme : le déclin de la manufacture de créés du Léon contraste par exemple avec la croissance de la production des bretagnes²⁵.

La géographie de la production que Léon a tiré de l'enquête de 1785 – 1786 confirme cette répartition. Malheureusement, elle ne porte que sur 13 généralités.

¹⁸ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 519.

¹⁹ Pour le Cambrésis, voir Liana Vardi, 1993.

²⁰ F. Bourdais & R. Durant, 1922.

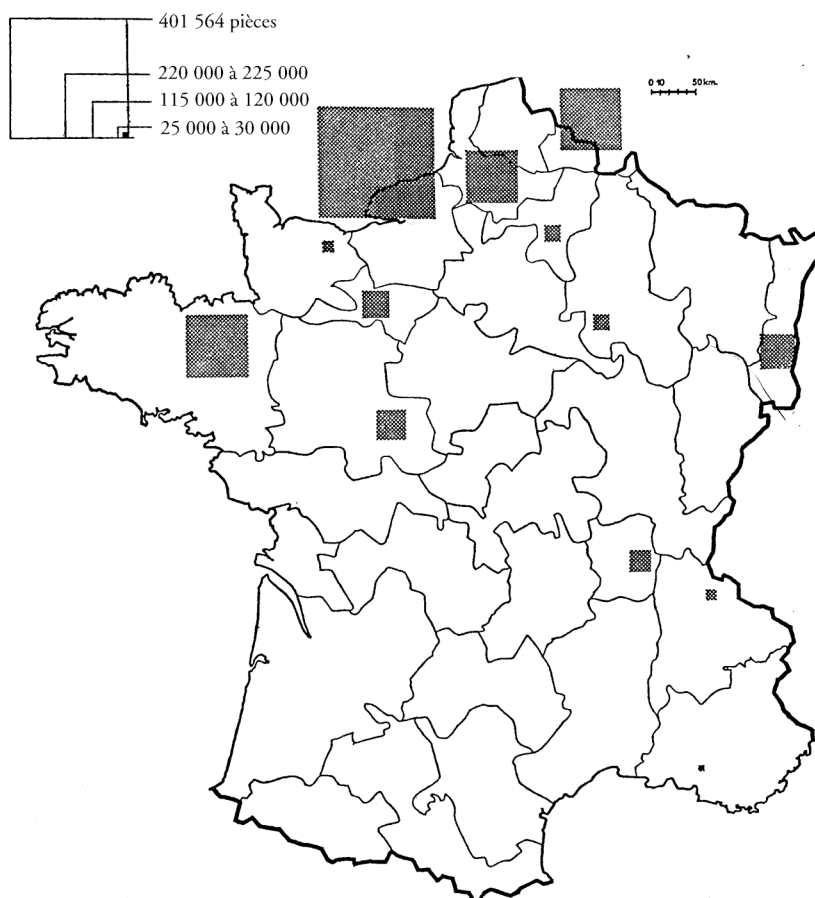
²¹ François Dornic, 1955.

²² Charles Tilly, 1964.

²³ Pierre Léon, 1954.

²⁴ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 526.

²⁵ Jean Tanguy, 1994, p. 11-17.

Carte 8 : La production de toiles²⁶

LE SECTEUR DE LA SOIE

Présentation

Tableau 71 : L'industrie de la soie²⁷

	Markovitch 1966	Toutain 1987	Markovitch 1966 : millions de Livres
Filage	0,15 %	0,20 %	4
Tissage	1,42 %	1,89 %	37
Bonneterie	0,65 %	0,86 %	17
Habillement	2,50 %	3,33 %	65
Total	4,72 %	6,28 %	123

La production non commercialisée était moins importante pour le secteur de la soie que pour les autres secteurs textiles : les chiffres dont nous disposons méritent donc plus de confiance. Ces estimations peuvent de plus être complétées par des estimations indépendantes pour la fin du XVIII^e siècle – et notamment celles de Tolosan.

²⁶ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 238.

²⁷ Tihomir J. Markovitch, 1966.

Nous savons que le travail de la soie était important : il fournissait des produits de luxe à la fois pour le marché intérieur et pour l'exportation. Pour évaluer son évolution, Pierre Léon a rassemblé cinq séries différentes : le nombre de métiers à Lyon, Tours et Nîmes ; la production à Tours ; et le nombre de compagnons à Tours. L'industrie était en déclin à Tours (qui était son centre traditionnel), mais la croissance du nombre de métiers à Nîmes atteignit 3,7 % par an entre 1730 et la Révolution. La croissance du nombre de métiers à Lyon était de 1,6 %. Il est probable que la qualité moyenne de la production augmentait. Léon estime que la croissance globale durant le siècle avait été de 2 % par an²⁸.

Géographie

Le dévidage de la soie brute et son filage étaient moins dispersés que pour les autres textiles : elles ne se faisaient que dans le Vivarais, la Savoie, le Dauphiné, la région de Nice et la région d'Avignon²⁹.

Le tissage était encore plus concentré. D'après Roland de la Platière, ils y avaient 18 000 métiers à Lyon, 3 000 à Nîmes, 2 000 à Paris, 1 800 à Avignon et 1 500 à Tours en 1781. La domination de Lyon est donc claire, et celle de la vallée du Rhône – jusqu'à Nîmes – est écrasante. Les autres centres de production étaient d'ailleurs en déclin absolu.

LE SECTEUR DU COTON

Tableau 72 : Le secteur du coton, 1781-1790³⁰

	Markovitch 1966	Toutain 1987	Markovitch 1966 : millions de Livres
Filage	0,80 %	1,06 %	20
Tissage	0,40 %	0,53 %	10
Habillement	2,42 %	3,22 %	63
Total	3,62 %	4,81 %	93

Le secteur du coton était dominé par l'industrie des indiennes³¹. Celle-ci avait d'abord été développée par les protestants, qui étaient exclus de nombreux secteurs plus anciens. La concurrence que les indiennes faisaient à l'industrie de la soie était importante. En conséquence, la production comme l'importation d'indiennes furent interdites en 1686. Toutes les deux reprirent durant le début du XVIII^e siècle, malgré les prohibitions. L'évolution du goût des consommateurs avantagea le coton tout au long du siècle : la levée des prohibitions en 1759 permit au secteur de se développer pleinement.

D'une manière générale, la surveillance de la production était moindre que pour la laine : par exemple, il y avait rarement de marques de fabriques pour les indiennes. Cela augmente la difficulté de l'étude du secteur. Cependant, nous savons que le nombre d'établissements produisant des indiennes a été multiplié par dix-neuf à Rouen entre 1763 et 1785 et par neuf à Bolbec. À Mulhouse, la production d'indiennes fut multipliée par quatre entre 1746-1756 et 1786-1796. Mais bien sûr les chiffres de départ étaient si faibles que ces croissances spectaculaires menèrent à des niveaux qui n'avaient rien d'extraordinaires³².

Les indiennes n'étaient pas la seule production du secteur du coton. L'industrie des toiles – non-imprimées – commença à se répandre dans le royaume après 1730. Le goût des consommateurs avait évolué et en conséquence deux produits étaient en forte demande : les mouchoirs et les rideaux³³. Le

²⁸ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 519.

²⁹ Paul Delsalle, 1993a, p. 55-56.

³⁰ Tihomir J. Markovitch, 1966.

³¹ Toiles peintes ou imprimées à la planche.

³² Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 521.

³³ Serge Chassagne, 1991, p. 22.

travail du coton à cette fin était apparu par hasard à Rouen en 1694³⁴, où il a lentement remplacé l'industrie du lin – et dans une moindre mesure celle de la laine. Le nombre de toiles de coton marquées dans cette ville crût de 3,5 % par an entre 1717 et 1781, et de 7,9 % par an entre 1717 et 1743³⁵. La nouvelle fibre était le plus souvent filée dans les localités qui avaient l'habitude de traiter le lin et le chanvre. N'oublions pas non plus que, comme la soie, le coton avait une place dans des produits de textiles mélangés : cela facilita son implantation dans l'économie.

Chercher à déterminer un taux de croissance du secteur du coton durant le siècle est vain : sa taille était si faible au début du siècle que tout chiffre de croissance serait énorme. À la fin de la période c'était toujours le plus petit secteur textile de l'économie.

Les principales manufactures étaient à Nantes, Rouen, Marseille – où la production était autorisée dès avant 1759, mais uniquement pour l'exportation –, Colmar et Mulhouse – qui ne faisaient pas partie du royaume et n'étaient pas affectées par la prohibition –, Paris et Bordeaux. L'importance des ports s'explique parce que les indiennes étaient utilisées comme des marchandises de traite³⁶. Ceci peut être vérifié dans les tableaux de l'enquête de 1785-1786, construits à partir de treize généralités qui couvraient 90 % de la production³⁷ :

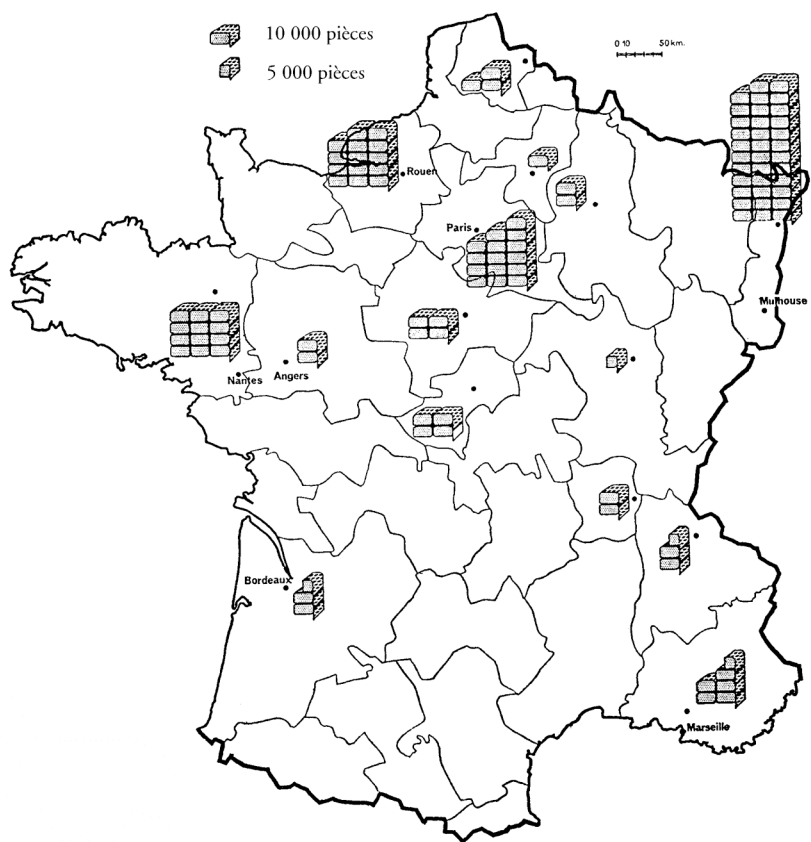
³⁴ L'anecdote est rapportée dans Pierre Dardel, 1966, p. 118.

³⁵ *Ibid.*, p. 119.

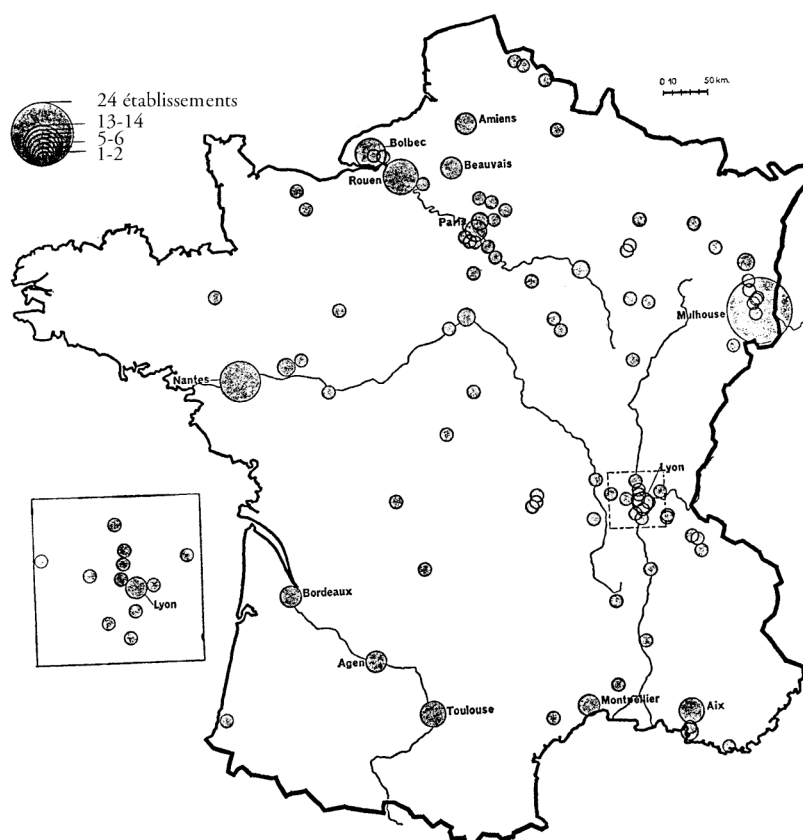
³⁶ C'est-à-dire pour le commerce avec l'Afrique Pierre H. Boulle, 1975.

³⁷ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 515.

Carte 9 : Production d'indiennes, 1786-1789³⁸



³⁸ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 244.

Carte 10 : Toiles peintes, Groupement des entreprises, 1770-1789³⁹

Le secteur de la soie était plus important que celui du coton – et leur combinaison était plus réduite que les secteurs de la laine ou du lin et du chanvre. Malgré leur croissance plus rapide et les progrès techniques dont ils ont bénéficiés – surtout la soie dans le cas de la France – leur consommation restait moins importante que celle des draps de laine ou des toiles de lin.

LE SECTEUR DU PAPIER ET DU CUIR

Tableau 73 : L'industrie du papier et du cuir, 1781-1790⁴⁰

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, millions de livres
Papier et carton	0,70 %	18
Apprêt des peaux	0,46 %	12
Biens de cuir	1,73 %	45
Imprimerie et édition	0,27 %	7
Total	3,16 %	82

Ces deux industries avaient connu une forte croissance durant le XVI^e siècle.

Le travail du cuir était dispersé sur l'ensemble du territoire. À plus grande échelle, il était resté une activité urbaine, concentrée dans des quartiers réservés jusqu'à la fin du XVII^e siècle à cause de la pollution qu'il entraîne. Comme beaucoup de secteurs, il devint de plus en plus rural durant le XVIII^e siècle. Le plus

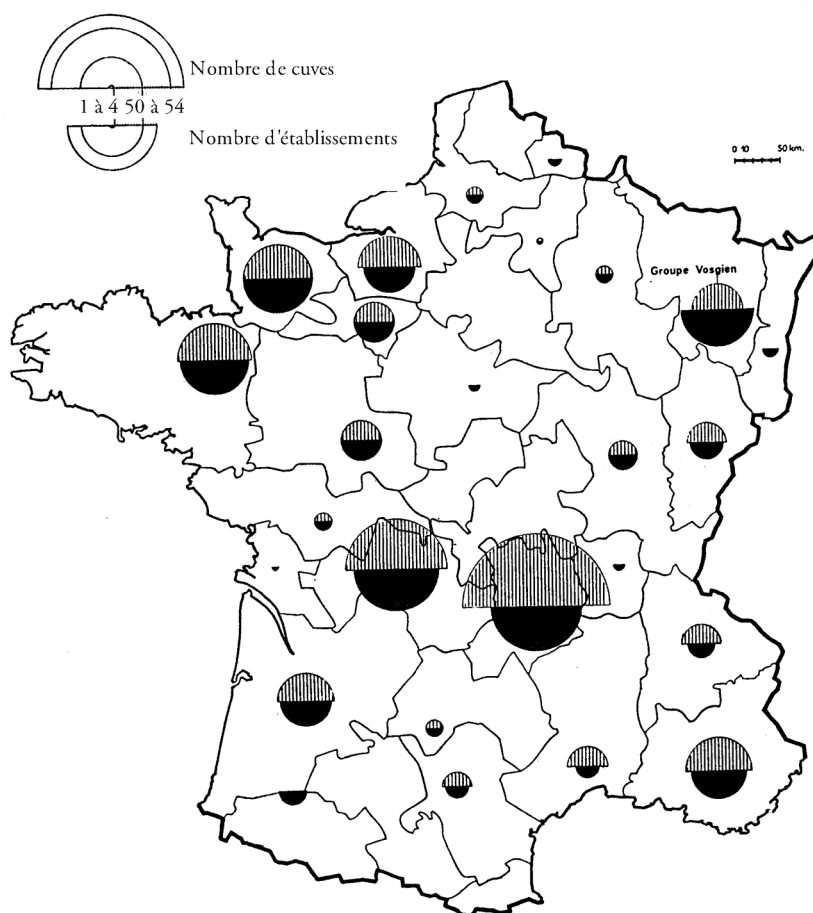
³⁹ *Ibid.*, p. 242.

⁴⁰ Tihomir J. Markovitch, 1966.

important lieu de production de gants resta cependant une ville, Grenoble. Celle-ci produisait 17 860 douzaines de gants en 1730 et 160 000 en 1787⁴¹.

Nous classons le papier dans les industries textiles, car sa principale matière première n'était pas tant le bois que les chiffons de lin ou de chanvre. Les enquêtes sur ce secteur parsèment l'ensemble du siècle : 1717, 1739-1741, 1764-1765 et 1771-1772. À la veille de la Révolution, il y avait 70 moulins à papier en Auvergne, 62 en Limousin, 60 en Bretagne, 95 en Normandie et 42 à Bordeaux. Les Vosges et la Provence étaient aussi des centres de production⁴² :

Carte 11 : Papeteries : répartition des entreprises, par généralités, 1789⁴³



⁴¹ Pierre Léon, 1954, vol. 1, p. 195.

⁴² Paul Delsalle, 1993a, p. 39.

⁴³ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 246.

LES SECTEURS « MODERNES »

LE SECTEUR DU VERRE ET DES AUTRES INDUSTRIES CHIMIQUES

Tableau 74 : Le verre et les autres industries chimiques, 1781-1790⁴⁴

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, millions de livres
Verre	0,08 %	2
Porcelaine et poterie	0,24 %	6
Industrie chimique	0,40 %	10
Savon et stéarine	0,30 %	8
Extractions diverses (sel, tourbe...)	0,30 %	8
Total	1,32 %	34

La consommation du verre n'était pas très importante. Les miroirs, comme les vitres, étaient encore des produits de luxe. Après 1750, les régions où cette industrie était la plus dynamique étaient le Lyonnais et le Forez : ils étaient avantagés par leur production de charbon qui était un facteur important pour les nouvelles techniques de fabrication du verre. Mais les régions les plus importantes en volume restaient la Lorraine et la Franche-Comté qui privilégiaient le bois. Le territoire avait d'autres centres moins importants de production : Paris, la Normandie, Orléans et Nantes, par exemple⁴⁵.

Marseille était de loin le plus grand centre de production du savon : cette industrie représentait la moitié des activités industrielles de la ville.

Les autres productions chimiques (colorants, acides et médicaments) étaient soit le fait d'artisans isolés, soit intégrées à d'autres secteurs industriels (comme la teinture des textiles), soit tout simplement marginales – même si leur importance allait croissant.

LE SECTEUR DE L'EXTRACTION

Tableau 75 : Le secteur de l'extraction et le secteur métallurgique, 1781-1790⁴⁶

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million de livres
Extraction de charbon	0,30 %	7
Extraction de métaux	0,10 %	2
Production des métaux	1,30 %	34
Objets en métal	3,80 %	100
Total	5,50 %	143

Il n'y avait pas de région dominant l'extraction : suivant une géographie que nous avons déjà rencontrée, les activités d'extractions étaient dispersées au travers du pays, et même dans des lieux surprenants comme la Normandie et la Champagne. Seules les Vosges se détachaient un peu du lot.

Le fer et la houille étaient, comme au siècle suivant, des produits importants du secteur. De manière moins habituelle, c'était aussi le cas de l'ardoise – liée au secteur du bâtiment. Le cuivre, l'or et le plomb étaient extraits en plus petites quantités.

Le charbon de terre était cependant bien moins utilisé que le bois comme combustible, malgré les efforts du gouvernement. En 1744, un régime de concession fut imposé aux propriétaires terriens pour avantager

⁴⁴ Tihomir J. Markovitch, 1966.

⁴⁵ Paul Delsalle, 1993a, p. 40.

⁴⁶ Tihomir J. Markovitch, 1966.

les mines. Cependant, en 1780, la production n'était encore que de 600 000 tonnes, soit 1/25 de la production anglaise⁴⁷ ! Comme elle avait été encore plus faible au début du siècle – de 50 000 à 75 000 tonnes, le taux de croissance reste impressionnant : 2,9 % par an⁴⁸. Comme pour le coton, et pour les mêmes raisons, ces chiffres ne sont cependant guère significatifs.

Un des objectifs du gouvernement était de décourager la production à petite échelle, accusée d'être retardataire et source de gaspillages. Il n'eut qu'un succès mitigé : dans ce secteur comme dans l'ensemble de l'économie, la production des petites unités restait importante, même si elle était en déclin. Dans les Cévennes, l'intendant disait en 1756 : « On exploite dans le diocèse d'Alais beaucoup de mines de charbon. Je sais à la vérité qu'on exploite ces mines sans autorisation mais il m'a paru que le bien de la chose demanderait qu'on fermât les yeux⁴⁹ ». Ceci n'empêchait pas la croissance annuelle de certaines grandes mines modernes d'être impressionnante : 4,1 % pour les mines d'Anzin de 1744 à 1789, 4,1 % à Littry entre 1748 et 1792, 4,8 % à Rive-de-Giers entre 1670 et 1787 – 1789⁵⁰. En 1780, 40 % de la production nationale venait des mines d'Anzin⁵¹.

LE SECTEUR DE LA MÉTALLURGIE

Le bois était encore de loin le combustible le plus utilisé par la métallurgie. Comme les coûts de transport du bois étaient élevés, les fourneaux ne pouvaient être que dispersés : il fallait les placer à proximité d'une source de combustible. La première phase de croissance de l'industrie du fer – sa dispersion géographique – était terminée au début du XVIII^e siècle. Tous les lieux qui lui étaient favorables étaient occupés.

La production du secteur est éclairée par les enquêtes de 1771 et de 1789. La croissance de la production de fonte était de 2,1 % par an, celle de fer de 1,9 % par an⁵². En 1788, entre 130 000 et 140 000 tonnes de fonte (63 000 en Grande-Bretagne) et entre 90 000 et 100 000 tonnes de fer avaient été produites⁵³. Ce n'était peut-être pas suffisant pour couvrir les besoins intérieurs : vers 1770, 65 000 tonnes de fer étaient produites, mais 20 000 étaient importées⁵⁴.

Les enquêtes permettent aussi de cerner la géographie de la production de fer. Les régions principales étaient l'Est, le Jura, les Vosges, la Champagne. Mais la Normandie et le nord comme l'ouest du Massif Central étaient aussi importants

⁴⁷ Denis Woronoff, 1994, p. 120-124.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 178.

⁴⁹ Paul Delsalle, 1993a, p. 41.

⁵⁰ Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 517.

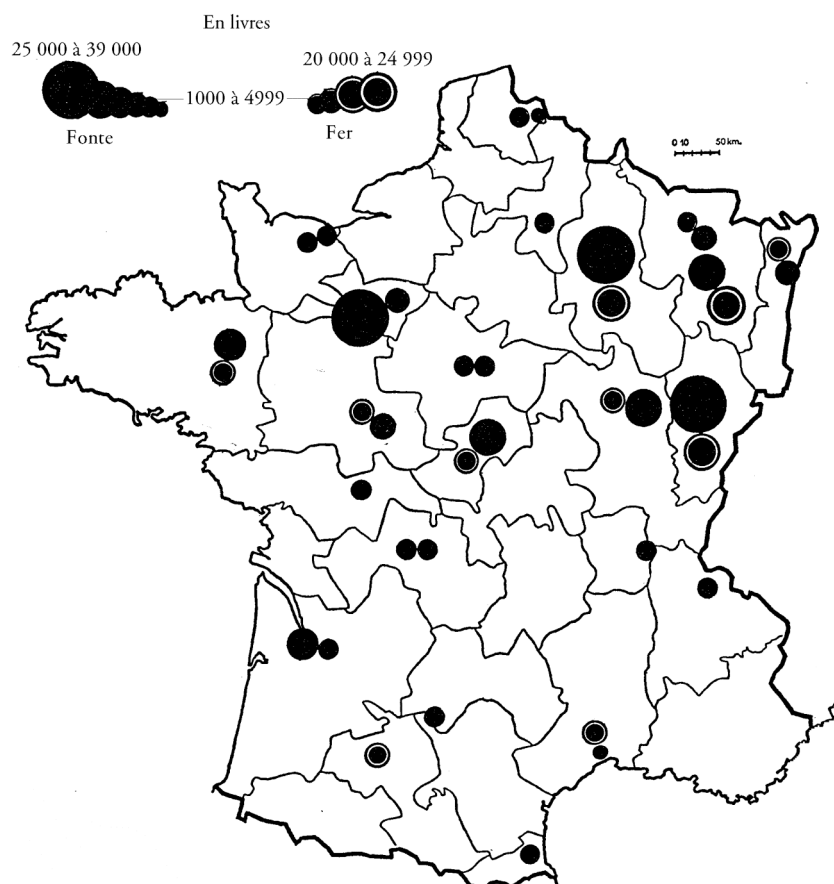
⁵¹ Denis Woronoff, 1994, p. 178.

⁵² Pierre Léon, 1970 (1993)-b, p. 521. Voir aussi Bertrand Gille, 1960 et Bertrand Gille, 1947.

⁵³ François Crouzet, 1966 (1992), p. 334.

⁵⁴ Denis Woronoff, 1994, p. 134-136.

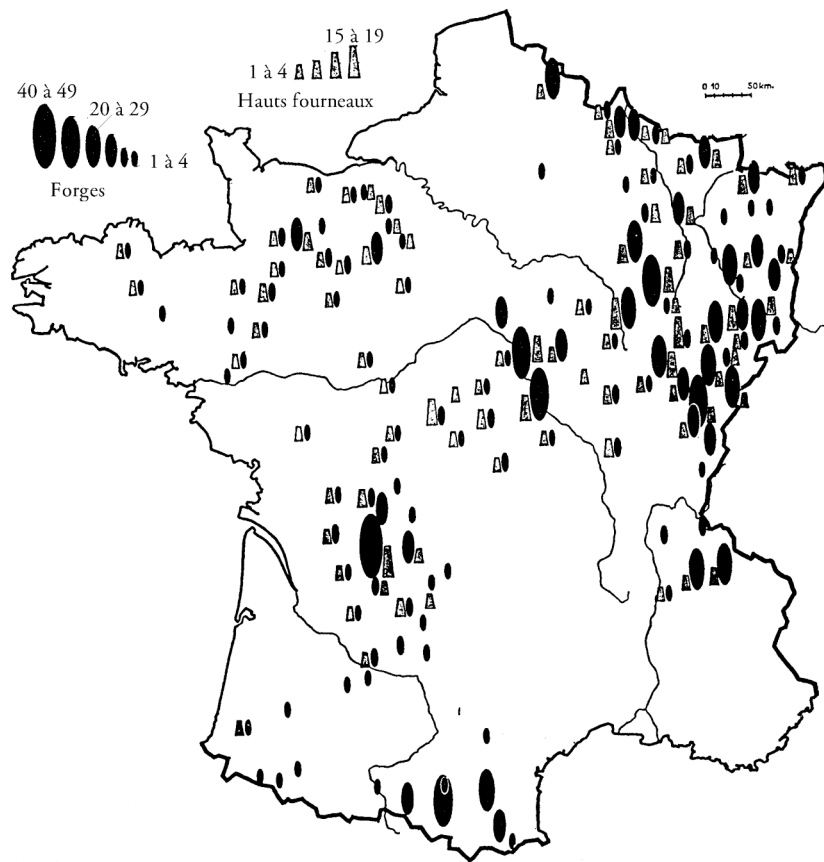
Carte 12 : Métallurgie : production de fonte et de fer par généralités, 1789⁵⁵



Cette carte peut être complétée par une carte des implantations industrielles. Celle-ci montre une sorte d'écharpe d'entreprises traversant la France de l'Est au Sud-Ouest, jusqu'au Pyrénées.

⁵⁵ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p.234.

Carte 13 : Forges et hauts fourneaux : répartition géographique des usines, 1789⁵⁶



LES SECTEURS MÉCONNUS

Certains secteurs souffrent d'un manque de documentation encore plus important. La plupart d'entre eux étaient formés de petites unités de production. Ces petites unités travaillaient chacune pour des marchés très limités⁵⁷.

Ces secteurs sont : l'agroalimentaire, l'industrie du bois et la construction.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ Nous avons plus de renseignements sur les productions de grande qualité, mais elles formaient une partie trop faible de la production globale pour être vraiment intéressante ici.

LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

Tableau 76 : L'industrie agroalimentaire, 1781-1790⁵⁸

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million de livres
Farine	4,80 %	124
Son	0,53 %	14
Pain	12,34 %	321
Pâtes alimentaires, biscuits	0,08 %	2
Bière	0,23 %	6
Alcool	0,15 %	4
Tabac	0,30 %	8
Sucre	0,80 %	21
Huile	0,27 %	7
Autre	1,00 %	26
Total	20,50 %	533

L'industrie agroalimentaire telle qu'elle est présentée par Markovitch inclut le pain, le sucre, la bière et l'alcool – comme le faisait la nomenclature des industries en France dans les années soixante. Cependant, si ces produits sont inclus, pourquoi est-ce que le vin est exclu ? Sa production demandait elle aussi une transformation lourde du produit d'origine.

Le pain semble au moins un candidat assez douteux. Rappelons-nous que l'une des principales sources d'énergies pour l'industrie était l'eau. Et, d'après Vauban, parmi les 96 000 moulins à eau existants en 1698, 80 000 étaient utilisés pour la production de farine – et seulement 1 000 pour la métallurgie⁵⁹. L'activité des meuniers avait au moins quelques droits à être classée parmi les industries – même si ce n'était souvent qu'un prolongement artisanal de l'agriculture.

Nous ne savons pas grand-chose sur la géographie de ces industries, sinon qu'une partie avait des liens privilégiés avec le commerce international, comme la production de farine autour de la Garonne qui était destinée aux Antilles, les raffineries de sucre à Bordeaux et à Nantes, les productions d'alcools en Aunis et Saintonge, etc.

LE SECTEUR DU BÂTIMENT

Tableau 77 : L'industrie du bâtiment, 1781-1790⁶⁰

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million de livres
Bâtiment	14,00 %	365
Charpenterie	5,80 %	151
Briques et tuiles	0,27 %	7
Extraction de produits de construction	0,30 %	8
Total	20,37 %	531

Voici une autre industrie sur laquelle nous ne savons pas grand-chose. Son organisation était bien sûr dispersée et artisanale – mais cela ne nous semble pas être une raison suffisante pour l'exclure de l'industrie comme le fait Delsalle⁶¹. Étant donné son marché, son importance n'est pas en doute.

⁵⁸ Tihomir J. Markovitch, 1966.

⁵⁹ Sébastien Le Prestre de Vauban & E. Coornaert (éditeur), 1707 (1933).

⁶⁰ Tihomir J. Markovitch, 1966.

⁶¹ Paul Delsalle, 1993a, p. 60.

Nous ne savons pas non plus quelle était sa croissance. Elle devait être liée à la croissance de la population – mais aussi aux progrès de l’urbanisation et de la qualité générale des bâtiments.

LE SECTEUR DU BOIS

Tableau 78 : Le secteur du bois, 1781-1790⁶²

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million de livres
Sciage et débitage	0,70 %	18
Charpenterie	0,70 %	18
Tonnellerie	3,26 %	85
Carrosserie	0,53 %	14
Total	5,19 %	135

Le bois était le principal combustible de l’industrie française. Le maintien de la production dépendait de manière cruciale de la protection des forêts : celle-ci était donc une préoccupation constante du gouvernement français. Malgré cela la surface boisée passa de 13 millions d’hectares à la fin du XVI^e siècle à 6,3 millions d’hectares au début de la Révolution.

Deux utilisations du bois étaient en concurrence. La première était l’utilisation purement industrielle : la métallurgie, et notamment les grandes forges et les hauts fourneaux, mais aussi toutes les autres « industries à feux », comme la verrerie. La seconde était le chauffage domestique. Pierre-Clément Grignon estima en 1775 que les forges utilisaient la production de 1,5 million d’hectares de forêt. La consommation de Paris était de 300 000 stères au milieu du XVI^e siècle et de 1 500 000 au début du XVIII^e siècle⁶³. Or 300 000 stères représentaient à peu près la production de 2 000 / 3 000 hectares de bois durant une coupe fureté⁶⁴ : celle-ci se faisait tous les vingt ans⁶⁵. Donc Paris utilisait à peu près la production de 40 000 / 60 000 hectares de bois au milieu du XVI^e siècle et 200 000 / 300 000 hectares au début du XVIII^e siècle. Comme ce n’était pas la seule ville du Royaume, on voit bien que les zones urbaines étaient un concurrent sérieux pour les industries à feu.

Le bois était de plus un important matériau de construction pour des activités à plus forte valeur ajoutée que l’énergie comme le bâtiment et les transports⁶⁶.

CONCLUSION

Les chiffres que nous venons de présenter confirment donc que le secteur industriel connut une forte croissance durant le XVIII^e siècle. Ils montrent aussi que les chiffres de la croissance industrielle que nous avons proposés dans le chapitre 1 – entre 1,2 et 1,9 % par an – sont plausibles. Cette croissance a d’ailleurs été plus forte dans les secteurs « modernes ».

Cependant, la structure industrielle, comparée à celle de la Grande-Bretagne à la même période ou à celle de la France au XIX^e siècle, reste traditionnelle à la veille de la Révolution française. Les grands secteurs de la révolution industrielle – charbon, fer et coton – restent marginaux. Les secteurs du lin et du bois sont par contre relativement plus importants que leurs équivalents en Grande-Bretagne : c’est peut-être aussi le cas de la laine.

⁶² Tihomir J. Markovitch, 1966.

⁶³ Denis Woronoff, 1994, p. 112-115.

⁶⁴ C’est-à-dire non pas une coupe franche, mais une coupe où se fait un choix des bois.

⁶⁵ Merci à Stéphane Surchamp pour ces renseignements.

⁶⁶ Sur ces thèmes, voir aussi : Denis Woronoff, 1990, Jean Boissière, 1993, ainsi que Andrée Corvol, 1984 et, d’une manière générale, les travaux du Groupe d’Histoire des Forêts Françaises (G. H. F. F.).

Mais les secteurs traditionnels n'étaient pas qualitativement immobiles. Les produits se modifiaient : nous avons vu que la qualité des draps était à la hausse, et ce surtout dans les régions les plus dynamiques. Une étude plus approfondie confirmerait que c'était aussi le cas des autres produits textiles. L'innovation en produit était importante et permettait aux producteurs de suivre les goûts des consommateurs. L'impression, par exemple, s'était répandue au-delà du coton aux produits du lin et de la laine – notamment la serge.

LE RÔLE DE L'ÉTAT

Une réorganisation des règles de l'activité économique avait pris place à la fin du XVII^e siècle, à l'initiative de Colbert et d'autres. Parallèlement, l'État est de plus en plus intervenu dans l'économie : cela devait être le cas au moins jusqu'à la deuxième moitié du XVIII^e siècle. À ce moment-là, en partie sous l'influence des économistes anglais et écossais, mais essentiellement à cause de l'évolution des idées politiques et économiques durant les Lumières, l'intervention de l'État dans l'économie a été de plus en plus contestée – au moins par les théoriciens.

La forme la plus évidente d'intervention étatique était, alors comme maintenant, les prélèvements et les dépenses de l'État. Le budget du gouvernement royal progressa de 2 % par an durant notre période, passant de 147 millions de livres en 1715 à 663 millions en 1788⁶⁷. À la fin de la période, il représentait donc entre 11 et 13 % du produit national brut, et plus de 15 % du produit physique brut. Les taxes indirectes avaient moins d'importance qu'en Grande-Bretagne, notamment les taxes sur le commerce extérieur. Les taxes intérieures n'apportaient qu'un revenu très limité. La majeure partie de la ponction fiscale était donc directe. Elle portait essentiellement sur les classes non-privilegiées. Même parmi celles-ci, elles n'étaient guère progressives : la manière dont les taxes étaient réparties à Marseille en est un bon exemple⁶⁸.

Les dépenses de l'État étaient chroniquement plus importantes que ses recettes. Le déficit de l'État absorbait une partie des capacités de financement de l'économie, et pouvait donc avoir un effet d'éviction sur les investissements privés. Cependant, il est aussi possible que les marchés financiers n'aient pas été assez intégrés pour que la majeure partie de l'économie soit touchée : il n'est pas sûr que cela ait été plus qu'une autre occasion de satisfaire les éventuelles tendances rentières des capitalistes français – comme les offices, par ailleurs. De plus, il n'est pas clair que cela ait eu un effet différencié sur la structure industrielle : cela ne désavantageait pas un secteur plus qu'un autre, ni même certains types de relations industrielles plus que d'autres. Finalement, comparé aux ordres de grandeur qui nous sont contemporains, l'importance du budget de l'État était relativement faible. Nous n'allons donc pas traiter ici de l'importance pour la structure industrielle des caractères quantitatifs du budget et de son déséquilibre.

L'État avait aussi des effets qualitatifs sur la structure industrielle : les biens que l'État consommait n'étaient pas – comme les agents sur lesquels il opérait des prélèvements – choisis dans toute l'économie. Les industries de luxe et celle liées à la guerre – celle-ci étant après tout la principale activité du gouvernement – étaient bien sûr avantagées par l'existence d'un tel consommateur. Ce marché de consommation, ajouté à l'octroi de privilège, a favorisé le développement de proto-usines impressionnantes, comme la manufacture de Sèvres, la manufacture d'armes de Ruelle⁶⁹ (près d'Angoulême), ou les arsenaux militaires de Rochefort, Brest et Toulon⁷⁰. Ces industries modernes étaient cependant marginales dans l'ensemble de la production industrielle : plus que cela, on peut même dire qu'elles étaient particulièrement originales et non-représentatives.

Reste un autre aspect de l'action de l'État, moins liée à ses dépenses et à ses recettes : les régulations, la législation, les contrôles et les encouragements qu'il imposait ou qu'il offrait aux industriels. Quel a été

⁶⁷ Michel Morineau, 1980.

⁶⁸ Charles Carrière, 1973, p. 216.

⁶⁹ Paul Delsalle, 1993a, p. 53.

⁷⁰ Martine Acerra & Jean Meyer, 1987, p. 50-66 voir de même Jean Meyer, 1992 Martine Acerra, 1992.

l'effet de cette action sur la structure industrielle française ? Pour le savoir, nous allons tout d'abord examiner les contrôles de qualité qu'il imposait – et ce qu'ils nous apprennent sur l'économie. Puis nous allons montrer comment l'intervention de l'État était contrariée, somme toute peu pesante, et, sans doute, allant en s'affaiblissant. Finalement, nous allons souligner deux effets pervers potentiels des encouragements et de l'extension des modes de contrôle : ils encourageaient les agents à se livrer à la capture de rente plutôt qu'à l'activité économique, et favorisaient peut-être les secteurs et les territoires qui ne subissaient pas l'intervention parfois pesante de l'État.

UNE INTERVENTION SOMME TOUTE FAIBLE ET S'AFFAIBLISSANT

MANUFACTURES : SUBVENTIONS ET PRIVILÈGES

Un des aspects les plus marquants du Colbertisme a été la création de manufactures ; mais ce phénomène a été en fait assez limité. Les manufactures étaient des firmes privilégiées. Il y en existait de trois sortes⁷¹. Les manufactures d'État étaient la propriété du gouvernement : l'État mercantiliste n'était pas seulement un consommateur, mais aussi un producteur. Cependant, il était le plus souvent son propre client. Ces manufactures n'étaient pas très nombreuses : la manufacture des Gobelins pour les tapisseries, la Savonnerie de Chaillot, la manufacture de porcelaine de Sèvres et quelques lieux de production militaire – comme les arsenaux. La plupart d'entre elles étaient confiées à un entrepreneur privé.

Les manufactures royales étaient encouragées, touchaient des subventions et avaient le droit d'apposer une marque portant les armes du roi sur leurs produits : la manufacture de verre de Saint-Gobain, les manufactures de tapisserie d'Aubusson et de Beauvais, la bonneterie de Troyes, la manufacture de Van Robais à Abbeville – dont il était dit que c'était la plus importante du royaume – et la manufacture de Villenouvelle à Clermont-de-Lodève en sont des exemples.

Les manufactures privilégiées ne touchaient que des subventions, ou bien voyaient leur mode de production défendu comme l'aurait fait un brevet.

Ces organisations étaient motivées par le peu de confiance que l'État avait pour l'esprit d'entreprise de ses sujets. L'industrie n'était pas une méthode populaire d'ascension sociale dans la France d'Ancien Régime et d'autres usages pouvaient être trouvés pour le capital : le commerce, la terre et les diverses offices. L'État espérait qu'il pouvait compenser ces handicaps pour les entrepreneurs par des subventions : comme le dit Woronoff, « L'État des manufactures est la contrepartie de l'État des offices⁷². »

Le nombre de subventions ne pouvait cependant qu'être limité dans un État toujours à court de fonds. Par contre, l'administration avait plus de liberté pour l'octroi de privilèges. Les entrepreneurs eux-mêmes étaient quelques fois anoblis. Plus souvent, les ouvriers des entrepreneurs privilégiés avaient des avantages, comme la suppression de la taille, la dispense des frais de maîtrise et de la nécessité d'héberger les soldats, qui étaient en partie compensés par l'impossibilité qui leur était faite de quitter la manufacture sans l'accord de leur employeur – ce qui permettait à celui-ci de préserver sa force de travail. Un des privilèges les plus usuels était le monopole d'un mode de fabrication, ou de la fabrication d'un type de produit donné, dans une zone géographique appropriée. Ainsi, à la fin du XVII^e siècle, le monopole de la production de draps fins du Languedoc était donné aux manufactures de Clermont-de-Lodève, de Saptès et de Conques. Donner un monopole de ce type servait – au-delà de la suppression de la concurrence – à

⁷¹ Henri Sée, 1925, p. 130.

⁷² Denis Woronoff, 1994, p. 45.

intégrer une manufacture et son produit au système social d'identification des biens⁷³. Certains autres privilèges revenaient simplement à dispenser de se plier aux règles imposées par les corporations pour défendre leurs propres privilèges. Même s'ils coûtaient moins à l'État, ces privilèges n'étaient distribués qu'avec parcimonie. Même Colbert était bien conscient de leurs désavantages : « Vous devez être assuré que toutes les fois que je trouve un plus grand avantage ou un avantage égal, je n'hésite pas à supprimer les privilèges » écrit-il à Dalliez de La Tour. Il semble de même qu'il préférât les corporations – et donc les oligopoles – aux monopoles : les corporations laissaient une place à la concurrence – même si elle n'était qu'interne à un groupe donné.

LES LIMITES DE CES INTERVENTIONS

De toutes les manières, le pouvoir de l'État et l'efficacité de ses mesures ne doivent pas être surestimés : de nombreuses manufactures créées durant l'époque de Colbert n'ont pas survécu durant le XVIII^e siècle – comme celles qui avaient été créées au début du XVII^e siècle n'ont pas souvent survécu jusqu'à Colbert. Il a été calculé que le montant des interventions directes de l'État durant le XVIII^e siècle était de deux millions de livres par an⁷⁴ : ce chiffre est dérisoire.

De même, l'administration qui devait surveiller l'industrie était finalement assez réduite. Ses membres les plus importants étaient les inspecteurs de manufactures – qui n'ont jamais été plus de cinquante. Ils étaient soutenus dans leur travail par des sous-inspecteurs, et dirigés par des inspecteurs généraux pour le textile. En 1781, quatre inspecteurs généraux furent créés pour surveiller les mines – ils devaient être plus tard jusqu'à six, aidés par une quinzaine de techniciens. Bien sûr, les intendants intervenaient aussi dans la surveillance économique locale, et leur efficacité dépendait en grande partie du zèle de leurs subdélégués : mais eux-mêmes n'étaient pas très nombreux.

L'économie régulée était extrêmement poreuse, *i.e.* la plupart des règles n'étaient appliquées que rarement. Les producteurs ruraux échappaient à la plupart d'entre elles, sauf indirectement, si leurs productions devaient être « finies » en ville. Même ainsi, la simple existence d'une main-d'œuvre rurale qui n'avait pas à se plier aux règles des corporations affaiblissait ces règles. Il arrivait assez souvent d'ailleurs que les règles soient ouvertement inappliquées⁷⁵, même dans les villes, comme à Sedan⁷⁶. Vers la fin de la période, les privilèges individuels étaient plus des arguments de vente que de réelles garanties de qualité. À Sedan, Lebauche (privilegié en 1741) et Poupard (*idem* en 1755) utilisaient le couvert de leurs privilèges pour produire toutes sortes de qualités différentes et échapper aux Règlements de 1743 et 1779. Cela n'avait pas été le cas des premiers à en avoir reçu⁷⁷.

Le doute sur l'efficacité des règlements s'était aussi installé dans l'administration de l'État : cela rendait leur application assez laxiste, notamment dans les régions rurales⁷⁸. « L'Ancien Régime est là tout entier : une règle rigide, une pratique molle ; tel est son caractère⁷⁹. » Le mouvement libéral de la fin du siècle ne s'opposait finalement qu'à une façade de rigidité. Les réorganisations partielles du système n'ont d'ailleurs rien rendu plus clair. Quoique, contre vents et marées, la hiérarchie des biens officialisée par les règlements

⁷³ Jean-Yves Grenier, 1996.

⁷⁴ Pierre Léon, 1970 (1993)-c, p. 225.

⁷⁵ Pour l'exemple précis de l'industrie de la laine et du lin dans le Perche, voir Claude Cailly, 1993, p. 212-222.

⁷⁶ Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, p. 73. Sur le sujet, voir tout le chapitre : Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, p. 52-78.

⁷⁷ Gérard Gayot, 1979, p. 141.

⁷⁸ Evguenii Viktorovitch Tarlé, 1910, p. 74.

⁷⁹ Alexis de Tocqueville, 1856 (1985), p. 140.

restât une référence : « Ceux qui demandent la suppression des règlements veulent que le commerce n'ait ni langue ni dictionnaire⁸⁰. »

Revenons sur ce mouvement de libéralisation de la fin du XVIII^e siècle. La liste des arguments utilisés alors est familière aux économistes : encouragement des monopoles, réglementation excessive, oppression des entrepreneurs, *etc.* En 1762, la liberté de produire des biens textiles à la campagne, et plus généralement dans les lieux où il n'y avait pas de corporation fut reconnue *de jure*. En 1776, Tugot, qui était contrôleur général chercha à supprimer l'ensemble des corporations – mais échoua. En 1779, la liberté de produire des draps en dehors de tout règlement fut à son tour reconnue. Cependant, pour les raisons que nous avons déjà soulignées, ces modifications de la législation n'ont guère eu d'effets pratiques.

Ce mouvement devait cependant trouver un apogée à la Révolution avec la suppression des inspecteurs des manufactures le 27 septembre 1791 et la loi Le Chapelier sur l'interdiction des corporations.

Ainsi, le poids de l'intervention – même législative – du gouvernement dans l'économie n'était pas très important. Pourtant, cette intervention pouvait avoir des effets pervers.

UNE SOURCE DE DISTORSION ?

Pour mettre en place sa politique – aussi inefficace qu'elle ait été – l'État a dû intervenir dans le fonctionnement normal des marchés. Il l'a donc troublé. Ceci était d'ailleurs encouragé par les agents eux-mêmes : ce n'étaient pas uniquement les agents économiques les moins dynamiques, ou ceux que la compétition aurait éliminés, qui rejetaient le libéralisme économique : chacun cherchait à acquérir plus de pouvoir de marché grâce à la législation. Tout cela respectant les deux rêves du commerce : être libre et protégé tout à la fois⁸¹. Nous allons le voir en nous penchant sur les problèmes des institutions économiques locales.

L'ENCOURAGEMENT DE TALENTS NON-ÉCONOMIQUES : LES RAPPORTS ENTRE LES ENTREPRENEURS ET L'ÉTAT

Le mercantiliste se trouvait devant un dilemme habituel des politiques industrielles : l'encouragement et le développement d'une économie passaient par des encouragements et des contrôles : il est bien difficile de mettre ceux-ci en place sans donner à des agents individuels ou à des groupes de particuliers du pouvoir sur le fonctionnement du marché, et donc de troubler de manière quasi-automatique son fonctionnement, et notamment le comportement des entrepreneurs.

La modification de celui-ci est en effet un parfait exemple de l'effet négatif que pouvait avoir l'intervention de l'administration : celle-ci encourageait le développement des compétences portant sur la capture de rente plutôt que portant sur la compétition économique. Quand les restrictions imposées étaient trop pesantes, il devenait vital pour la survie économique d'une entreprise de négocier avec les différentes agences de l'État ou des pouvoirs locaux : pour cela, il fallait avoir des talents diplomatiques et sociaux plutôt que des talents économiques. Ceci ne pouvait pas encourager la formation d'une classe d'entrepreneurs dynamiques.

Cela était dû en partie à la faiblesse et à la division de l'État. Ce que nous avons désigné sous ce nom n'était pas en effet une espèce de Léviathan formé d'une pièce. L'ensemble des organisations publiques et parapubliques, en incluant donc les pouvoirs locaux, n'était que l'un des acteurs d'un processus de négociation collective constant et diffus qui mettait en place l'organisation effective de l'économie.

⁸⁰ Mémoire dressé par l'inspecteur Desmarest, cité Jean-Yves Grenier, 1996, p. 68.

⁸¹ Jean-Pierre Hirsch, 1991.

L'exercice du pouvoir économique et politique par la législation était elle-même l'objet d'une compétition entre les différents acteurs individuels ou collectifs. Cette faiblesse et cette division ne pouvaient qu'encourager la mise en place de structures sous-optimales de gouvernance – pour reprendre le langage de la nouvelle économie institutionnelle⁸².

La législation portant sur les corporations – qui peuvent être considérées comme faisant partie du secteur parapublic – illustre bien ces problèmes.

L'édit de 1673, qui généralisait les corporations et les jurandes, n'était certes pas fait pour encourager les entrepreneurs. Ses objectifs étaient complexes : assurer un contrôle local de la qualité des produits ; améliorer le contrôle social des travailleurs et bien sûr créer le plus possible de groupes qui pouvaient servir d'intermédiaires pour la levée d'impôts ad hoc – avec un succès mitigé pour ce dernier point, surtout dans le sud du Royaume.

Il y avait au moins deux manières d'instrumentaliser les corporations. Les acteurs locaux, d'une part, pouvaient s'en servir pour assurer leur oligopole économique et leur pouvoir politique. Le pouvoir central, d'autre part, pouvait s'en servir pour assurer la pérennité de l'ordre social – en surveillant et en faisant mutuellement surveiller maîtres et ouvriers de différents métiers – et le contrôle économique des biens produits et du revenu que pouvaient capturer les impôts. Ces deux efforts d'instrumentalisation étaient dans une certaine mesure contradictoires. Les agents locaux perdaient une partie de leur autonomie par rapport à l'État en acceptant de jouer son jeu. L'État renforçait le pouvoir de certains agents locaux en officialisant leur position : l'immobilisme et les tentatives de capture de rente de ces mêmes agents pouvaient plus tard se retourner contre l'efficacité des tentatives de contrôle et de réforme de l'État⁸³.

Donc une fois que ces organisations furent créées ou renforcées, elles eurent un impact négatif sur certains points de la politique publique, qui devint le fruit de compromis avec les pouvoirs sociaux locaux, nouveaux ou rénovés. Un effet fréquent était la restriction de ce qui était produit. On cite souvent le problème du plomb : entre 1719 et 1731, la production de plomb laminé était découragée, alors qu'au moins pour certaines utilisations, il était un produit plus commode que le plomb moulé : ceci était le fruit essentiellement du groupe de pression des plombiers⁸⁴.

En conclusion, les efforts de l'État pour encourager et contrôler l'industrie ont eu un certain nombre d'effets pervers – et il n'est pas sûr qu'il fut capable de créer un contexte aussi favorable que possible pour le développement industriel de la France.

EFFETS DE NIVEAU OU EFFETS DE STRUCTURE

Et pourtant il n'est pas sûr que l'intervention de l'État a eu un effet significativement négatif sur le taux de croissance industrielle. Le fait que le contexte dans lequel agissait l'industrie n'était pas aussi favorable qu'une situation où des institutions idéales assuraient une compétition parfaite a peut-être eu un effet plus important sur le niveau de la production que sur sa croissance. D'une part parce que justement si la situation était désastreuse au début de la période, l'amélioration de ces institutions a pu au contraire encourager la croissance – mais cet argument mériterait plus de travail pour être justifié. D'autre part parce que les liens entre la croissance *économique* et la qualité des institutions ne sont pas toujours à sens unique. Il est possible que ceux qui étaient avantagés par les institutions avaient plus d'intérêt dans une

⁸² Oliver E. Williamson, 1985.

⁸³ Sur le problème des corporations, on peut aussi voir Hilton L. Root, 1994, p. 113-139.

⁸⁴ Henri Sée, 1925, p. 262.

certaine forme de croissance que les autres – un peu comme la situation soviétique avant que le régime n’arrive au bout de ses contradictions. On s’attend bien à ce que des institutions idéales amènent à l’optimum social ; mais il n’est pas sûr que la croissance économique la plus rapide soit un optimum social – même au sens de Pareto⁸⁵. À court terme, au moins, les perdants ne manquent pas...

La plupart des historiens soutiennent ainsi que les institutions britanniques étaient plus « optimales » que les institutions françaises⁸⁶. La Révolution Française est peut-être le résultat de cette différence. Par contre le taux de croissance français est resté au moins égal au taux de croissance britannique durant le siècle.

De plus, comme il est toujours plus « facile » de créer des effets de redistribution que des effets globaux, l’intervention d’un État faible a sans doute eut plus d’influence sur les aspects qualitatifs de la croissance industrielle française que sur ses aspects quantitatifs : il avantagea les secteurs de l’économie qui n’étaient pas excessivement surveillés – comme les industries rurales – et poussa les zones urbaines – où les règlements étaient plus pesants – à assumer un rôle de surveillance et d’échange plutôt qu’un rôle de production.

⁸⁵ Un optimum de Pareto est une situation où l’on ne peut améliorer la situation d’aucun des agents sans empirer la situation d’un autre.

⁸⁶ Pour un des nombreux jugements positifs sur les institutions de la Grande-Bretagne, voir Barry R. Weingast, 1995.

ANNEXE AU CHAPITRE III

FORMALISATION DU RÔLE DES MARCHANDS, DU CAPITAL TRANSACTIONNEL ET DE LA MONNAIE

Cette annexe utilise des méthodes mathématiques pour prolonger la réflexion théorique justifiée par la lecture empirique du système économique français d'Ancien Régime que nous avons menée dans la première partie.

UNE ÉCONOMIE PAYSANNE**PRÉSENTATION DU MODÈLE**

La présentation suggérée p. 138 conduit à la représentation de chaque canton par un unique ménage paysan. Nous appelons I le nombre de cantons. Le ménage représentatif du canton i est pourvu d'un mixte constant de facteurs de production L_i . Avec ces facteurs de production, il peut produire soit un bien de type Y (bien- Y) spécifique, soit un bien de type S (bien- S)¹.

Le bien- S est le même pour tous les cantons. Il y a par contre I variétés différentes de bien- Y . Le bien- S est un panier de biens différents, comme le loisir, l'hygiène, l'éducation familiale, la production agricole de subsistance, la production domestique de vêtements et d'outils ou encore la production artisanale à destination du canton. Les biens- Y , eux, sont des biens spécialisés agricoles ou industriels, produits et conditionnés pour la commercialisation sur des marchés lointains. Les biens- Y peuvent être échangés entre les cantons, alors que l'échange n'a pas lieu d'être et est impossible pour les biens- S .

Chaque paysan représentatif i produit y_i unités de bien- Y de type i et consomme $c_{i,j}$ unités de bien- Y de type j . Il consomme toute sa production de bien- S , car celle-ci ne peut pas être échangée. Sa production de bien- S est donc égale à sa consommation, que nous appelons s_i .

La fonction d'utilité de tous les ménages représentatifs est la même. L'utilité du ménage i est :

$$u_i = U(s_i, c_{i,1}, \dots, c_{i,I}) \quad (1)$$

La capacité de production de chaque ménage est fixée. Comme le loisir fait partie du bien- S , la non-utilisation d'une partie de cette capacité n'a pas lieu d'être. Donc la production de biens- Y détermine la production de bien- S . Il existe une fonction $f()$, telle que :

$$s_i = f(y_i) \quad (2)$$

Nous avons : $P' < 0$. Si les deux fonctions de production n'ont pas de rendements d'échelle croissants, l'espace des possibilités de production est convexe. Donc P' est négative.

¹ Nous ne reprenons pas les notations que nous avons présentées au chapitre 2. Les biens- S correspondent à ce que nous avons appelé biens- Z et les biens- Y correspondent à ce que nous avons appelé biens- F quand ils sont produits et biens- M quand ils sont consommés.

Nous allons étudier trois cas particuliers dans cette annexe : Cobb-Douglas, CES 1 et CES 2.

- Dans les trois cas, la fonction d'utilité est séparable entre les biens-Y et le bien-S :

$$U(s_i, c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) = U_s(s_i) + U_Y(c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) \quad (3)$$

- Dans les trois cas, U_s et f ont la même forme :

$$U_s(f(y_i)) = -y_i^\gamma, \gamma > 1 \quad (4)$$

- Dans le cas Cobb-Douglas, U_Y a la forme suivante :

$$U_Y(c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) = \prod_j c_{i,j}^{\alpha_j} \text{ telle que } \sum_j \alpha_j = 1 \quad (5)$$

- Dans le premier cas d'élasticité de substitution constante (CES 1), U_Y a la forme suivante :

$$U_Y(c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) = \left(\frac{1}{l} \sum_j c_{i,j}^r \right)^{\frac{1}{r}} \text{ telle que } 0 < r < 1 \quad (6)$$

Dans ces deux cas, quand la consommation de tous les biens-Y est égale à une constante, le ménage rural en tire une utilité égale à cette même constante. Le goût pour la diversité a été retiré de la fonction CES. L'étude de celle-ci est tout de même justifiée car la fonction Cobb-Douglas en forme la limite quand r tend vers 0. Dans les deux cas, si le nombre de biens-Y différents est modifié sans changer les quantités totales consommées, c'est-à-dire si une même consommation est dispersée entre plus de biens, l'utilité qui en est tirée décroît. Si le nombre de biens et les quantités consommées sont augmentés d'un même facteur, l'utilité ne change pas.

- Dans le deuxième cas à élasticité de substitution constante (CES 2), U_Y a la forme suivante :

$$U_Y(c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) = \left(\sum_j c_{i,j}^r \right)^{\frac{1}{r}} \text{ telle que } 0 < r < 1 \quad (7)$$

Dans ce cas, quand la consommation de tous les biens-Y est égale à une constante, l'utilité qu'en dérive le paysan est égal à cette constante multipliée par $l^{1/r}$. Quand le nombre de types de biens-Y consommés est modifié d'un facteur m sans changer les quantités totales consommées, l'utilité dérivée de la consommation augmente d'un facteur $m^{(1-r)/r}$. *A fortiori*, si le nombre de biens et les quantités consommées sont augmentés d'un même facteur, l'utilité croît.

Chacune de ces fonctions correspond à des hypothèses différentes sur le monde. Si l'on croit que les consommateurs sont intrinsèquement plus heureux dans une grande économie que dans une petite – c'est-à-dire dans une économie avec beaucoup de biens plutôt que dans une économie avec peu de biens –, les deux premiers cas sont moins plausibles. Quoi qu'il en soit, ces cas ne donnent pas des résultats très différents pour les propriétés qui nous intéressent.

ÉTUDE DE L'ÉQUILIBRE

Nous allons considérer que tous les ménages paysans sont les mêmes. Nous commençons par l'étude de l'équilibre coopératif.

Équilibre symétrique coopératif

Dans ce cas, il n'y a ni comportement stratégique ni jeu : un planificateur bienveillant décide de la production de tous les paysans et de sa distribution. Comme tous les paysans sont les mêmes, il cherche à maximiser leur utilité individuelle.

Tous les paysans reçoivent les mêmes quantités de biens-Y :

$$c_{i,j} = \frac{1}{l} y_i = \text{cst} = \frac{1}{l} y \quad \forall i, j \quad (8)$$

Donc le problème du planificateur peut s'écrire :

$$\text{Max}_y U \left(f(y), \frac{1}{l} y, \dots, \frac{1}{l} y \right) \quad (9)$$

Ceci, si $f()$ et $U()$ ont de bonnes propriétés, a une solution unique y^c , définie par :

$$\begin{aligned} \frac{dU}{dy^c} \left(f(y^c), \frac{1}{l} y^c, \dots, \frac{1}{l} y^c \right) &= 0 \\ \equiv D(y^c) &= 0 \end{aligned} \quad (10)$$

Ce qui revient à :

$$D(y^c) = f'(y^c) \cdot \frac{\partial U}{\partial S} \left(f(y^c), \frac{1}{l} y^c, \dots, \frac{1}{l} y^c \right) + \sum_{j=1}^N \left(\frac{1}{l} \frac{\partial U}{\partial c_j} \left(f(y^c), \frac{1}{l} y^c, \dots, \frac{1}{l} y^c \right) \right) = 0 \quad (11)$$

À la fois dans le cas Cobb-Douglas et le cas CES 1, cette solution vérifie :

$$\begin{aligned} 0 &= \frac{1}{l} - \gamma \cdot (y^c)^{\gamma-1} \\ \Rightarrow y^c &= \left(\frac{1}{\gamma l} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \end{aligned} \quad (12)$$

Quand la taille de l'économie augmente, la production individuelle optimale décroît à cause de l'intérêt grandissant du bien-S – dont le rendement en utilité est constant – par rapport aux biens-Y – qui doivent être échangés en quantités croissantes pour obtenir la même utilité. Toutefois, si $\gamma > 2$, cet effet est compensé par la croissance du nombre d'agents et la production globale croît. Si $1 < \gamma < 2$ ce n'est pas le cas et la production globale décroît avec la croissance du nombre d'individus.

Dans le cas CES 2, la solution vérifie :

$$\begin{aligned} 0 &= l^{\frac{1-r}{r}} - \gamma \cdot (y^c)^{\gamma-1} \\ \Rightarrow y^c &= \left(\frac{l^{\frac{1-r}{r}}}{\gamma} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \end{aligned} \quad (13)$$

Quand la taille de l'économie augmente, la production individuelle optimale augmente aussi car le goût pour la diversité intégré dans la fonction d'utilité rend les biens-Y de plus en plus attractifs par rapport au bien-S.

Équilibre de type Cournot-Walras

Nous supposons maintenant que les paysans sont en situation de concurrence monopolistique. Les paysans ont des comportements stratégiques. Chacun choisit en effet sa production en prenant en compte l'effet qu'aura sa décision sur les prix.

Ils jouent donc un jeu de type Cournot-Nash² en deux étapes. Durant la première, ils décident de leur

² Il s'agit d'une concurrence à la Cournot (par opposition à une concurrence à la Bertrand) car la variable stratégique de chaque paysan est la quantité qu'il produit, et non les prix. Chaque paysan choisit une quantité produite pour avoir un effet sur les prix et non l'inverse.

production. Durant la seconde, les différentes productions des biens-Y sont échangées dans un marché concurrentiel. Ce modèle est différent des cas habituels de compétition monopolistique dans la mesure où ceux qui détiennent un pouvoir de monopole ne sont pas simplement des firmes – qui ne font qu'un choix de production –, mais des « fermiers » – qui font des choix d'offre de travail, de production et de consommation. Ces fermiers ne fixent pas leur production pour maximiser leurs profits comme le ferait une firme, mais pour maximiser l'utilité issue de leur consommation.

Comme c'est la règle pour les jeux en deux étapes, nous commençons à le résoudre par la fin. Nous résolvons d'abord la phase d'échange et de consommation avant de résoudre la phase de production. En effet, les paysans vont déterminer leur production en fonction de l'effet qu'elle aura sur leur consommation par le biais de l'échange : il leur faut donc connaître cet effet (*i.e.* résoudre la seconde phase) avant de faire leurs choix de consommation (*i.e.* résoudre la première phase).

Seconde phase : la phase d'échange et de consommation

Au début de la phase d'échange, les quantités produites de chaque bien-Y de type i – y_i – sont fixées. Leur confrontation sur le marché va fixer le prix de chaque bien-Y de type i : p_i .

Le programme de chaque ménage est :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max } U(s_i, c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) \\ \text{s.c. } p_i y_i \geq \sum_{j=1}^l p_j \cdot c_{i,j} \end{array} \right. \quad (14)$$

L'équilibre sur le marché des biens-Y vérifie les conditions suivantes (pour les solutions intérieures) :

$$\left\{ \begin{array}{l} \forall j \sum_i c_{i,j} = y_j \\ \forall j \sum_i p_i c_{i,j} = p_j y_j \\ \forall j, k, h \frac{\partial u_j}{\partial c_{j,k}} / \frac{\partial u_j}{\partial c_{j,h}} = \frac{p_k}{p_h} \end{array} \right. \quad (15)$$

À chaque vecteur de production correspond une matrice de consommation. Une famille de fonctions d'allocation – mettant en rapport la consommation en bien-Y de type j par chaque paysan i avec la production globale des biens-Y – g existe telle que :

$$c_{ij} = g_{ij}(y_1, \dots, y_l) \quad (16)$$

Par exemple, dans les cas Cobb-Douglas avec le bien-Y de type 1 pour le numéraire :

Les équilibres que nous allons présenter sont des équilibres de Nash. Ils correspondent donc aux situations où aucun des agents ne peut améliorer sa situation si la stratégie des autres agents n'est pas modifiée.

$$\forall j, k, h : p_k c_{j,k} = p_h \frac{\alpha_k}{\alpha_h} c_{j,h}$$

$$\text{Nous sommions sur les } k : p_j y_j = \frac{p_h}{\alpha_h} c_{j,h}$$

$$\text{Nous sommions sur les } j : \sum_j p_j y_j = \text{cst} = \frac{p_h}{\alpha_h} y_h \Rightarrow p_h = \frac{\alpha_h}{y_h} \cdot \text{cst} \quad (17)$$

$$\Rightarrow c_{i,h} = \alpha_i y_h$$

$$\Rightarrow u_i = \alpha_i \prod_j y_j^{\alpha_j} + U_s(s_i)$$

La consommation de chaque bien-Y de type j du paysan i dépend donc de la « désirabilité » de son propre bien-Y (α_i) et de la production de bien-Y de type h . Elle ne dépend donc pas de sa propre production de bien-Y.

Dans les cas CES 1 et 2 (le bien-Y de type 1 étant toujours le numéraire) :

$$\forall j, k, h : c_{j,k} = \left(\frac{p_h}{p_k} \right)^{\frac{1}{1-r}} c_{j,h} \quad (1) \text{ ou } p_k c_{j,k} = p_h^{\frac{1}{1-r}} \cdot p_k^{\frac{r}{r-1}} \cdot c_{j,h} \quad (2)$$

$$\text{Nous sommions (1) sur les } j : p_k = \left(\frac{y_h}{y_k} \right)^{1-r} \cdot p_h$$

$$\text{Nous sommions (2) sur les } k : c_{j,h} = \frac{p_j \cdot y_j \cdot p_h^{\frac{1}{1-r}}}{\sum_i p_i^{\frac{r}{r-1}}} \quad (18)$$

$$\Rightarrow c_{j,h} = \frac{y_j^r y_h}{\sum_i y_i^r}$$

La consommation de chaque bien-Y de type h du paysan j dépend donc de manière positive de sa propre production en bien-Y de type j et de la production du bien-Y de type h et de manière négative de la somme de la production de tous les biens-Y. Ce résultat est plus conforme à l'intuition que le cas Cobb-Douglas.

Dans le cas CES 1 :

$$\Rightarrow u_j = \left(\frac{1}{l} \sum_h \left(\frac{y_j^r y_h}{\sum_i y_i^r} \right)^r \right)^{\frac{1}{r}} + U_s(s_j) = l^{\frac{-1}{r}} y_j^r \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-r}{r}} + U_s(s_j) \quad (19)$$

Dans le cas CES 2 :

$$\Rightarrow u_j = \left(\sum_h \left(\frac{y_j^r y_h}{\sum_i y_i^r} \right)^r \right)^{\frac{1}{r}} + U_s(s_j) = y_j^r \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-r}{r}} + U_s(s_j) \quad (20)$$

Première phase : la phase de production

Pour résoudre cette phase, il est important que les fonctions d'allocation $g_{i,j}$ soient connues des paysans : c'est en fonction d'elles qu'ils vont pouvoir choisir leur production. Le programme des paysans est :

$$\begin{cases} \text{Max}_{y_i} U(s_i, g_{i1}(y_1, \dots, y_l), \dots, g_{il}(y_1, \dots, y_l)) \\ \text{s.c. } s_i = f(y_i) \end{cases} \quad (21)$$

Nous nous intéressons ici aux équilibres symétriques de Nash. Chaque paysan examine ses possibilités de comportements stratégiques en supposant que tous les autres ont le même comportement. Cela nous permet d'introduire une notation plus agrégée, où y_{-i} est la décision de production de tous les autres ménages. Supposons de plus que la fonction U est séparable.

Le programme des paysans peut s'écrire comme :

$$\text{Max}_{y_i} U_Y(y_i, y_{-i}) + U_S(y_i) \Rightarrow \text{Max}_{y_i} V^i(y_i, y_{-i}) \quad (22)$$

C'est durant cette étape que les paysans ont des comportements stratégiques. Chaque ménage fixe indépendamment un niveau de production tel que :

$$\begin{aligned} V_1^i(y_i, y_{-i}) &= 0 \\ \text{et } V_{ii}^i(y_i, y_{-i}) &\leq 0 \end{aligned} \quad (23)$$

Supposons que $(y^N, \dots, y^N)$ est un équilibre symétrique de Nash. Alors, pour tous les i , $V_1^i(y^N, y^N) = 0$ où :

$$\begin{aligned} V_1^i(y^N, y^N) &= \frac{dU_S}{dy_i} \Big|_{y^N, y^N} + \frac{dU_Y}{dy_i} \Big|_{y^N, y^N} \\ &= \underbrace{f'(y^N) \cdot \frac{\partial U}{\partial s}(\dots)}_{A_i(y^N)} + \underbrace{\sum_{j=1}^l \left(\frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(\dots) \frac{\partial U}{\partial c_j}(\dots) \right)}_{B_i(y^N)} \end{aligned} \quad (24)$$

Si tous les ménages sont identiques, les fonctions $V_1^i()$, $A_i()$ et $B_i()$ sont toutes égales à $V_1()$, $A()$ et $B()$.

Si nous sommes dans le cas Cobb-Douglas, la condition du premier ordre donne :

$$y_i^{\gamma - \alpha_i} = \alpha_i^2 \frac{1}{\gamma} \prod_{j=1, \dots, l \text{ sauf } i} y_j^{\alpha_j} \quad (25)$$

Donc l'équilibre symétrique intérieur est tel que :

$$y^N = \left(\frac{1}{l^2 \gamma} \right)^{\frac{1}{\gamma - 1}} \quad (26)$$

À l'équilibre, la production de bien-Y de chaque paysan décroît donc quand γ – qui mesure en quelque sorte la difficulté de production des biens-Y par rapport au bien-s – augmente. Elle décroît aussi quand le nombre de paysans augmente : nous avons vu qu'il n'y avait aucun goût pour la diversité dans le cas Cobb-Douglas.

Il existe aussi un équilibre symétrique non-intérieur tel que :

$$y^N = 0 \quad (27)$$

Si nous sommes dans le cas CES 1, la condition du premier ordre donne :

$$0 = l^{\frac{-1}{r}} \left(r \cdot y_j^{r-1} \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-r}{r}} + (1-r) \cdot y_j^{2r-1} \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-2r}{r}} \right) - \gamma \cdot y_j^{\gamma-1} \quad (28)$$

Donc l'équilibre symétrique est tel que :

$$\begin{aligned}
o &= r.l^{-1} + (1-r)l^{-2} - \gamma.(y^N)^{\gamma-1} \\
\Rightarrow y^N &= \left(\frac{1}{l\gamma} \left(r + \frac{1-r}{l} \right) \right)^{\frac{1}{\gamma-1}}
\end{aligned} \tag{29}$$

La production d'équilibre de bien-Y des paysans évolue de manière similaire au cas Cobb-Douglas quand le nombre de paysans et la difficulté à produire les biens-Y évoluent.

Si nous sommes dans le cas CES 2, la condition du premier ordre donne :

$$o = r.y_j^{r-1} \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-r}{r}} + (1-r).y_j^{2r-1} \left(\sum_h y_h^r \right)^{\frac{1-2r}{r}} - \gamma.y_j^{\gamma-1} \tag{30}$$

Et donc l'équilibre symétrique est tel que :

$$\begin{aligned}
o &= r.l^{\frac{1-r}{r}} + (1-r)l^{\frac{1-2r}{r}} - \gamma.(y^N)^{\gamma-1} \\
\Rightarrow y^N &= \left(\frac{l^{\frac{1-r}{r}}}{\gamma} \left(r + \frac{(1-r)}{l} \right) \right)^{\frac{1}{\gamma-1}}
\end{aligned} \tag{31}$$

r représente l'inverse du goût pour la diversité des paysans. Il est compris entre 0 et 1. S'il est inférieur à 0,5, l'augmentation du nombre de paysans augmente la production individuelle de bien-Y. S'il est supérieur, il est possible que les problèmes croissants de coordinations liés à l'augmentation de la taille de l'économie ne soient pas compensés par le goût pour la diversité des paysans et que la production individuelle du bien-Y décline avec l'augmentation de la taille de l'économie.

Dans ces trois cas, la production individuelle de bien-Y³ à l'équilibre symétrique de Nash est inférieure à la production de l'équilibre coopératif. De plus, tout cela est d'autant plus vrai que la taille de l'économie augmente. Ce résultat est attendu dans la mesure où cette augmentation crée des problèmes croissants de coordination.

Ce résultat peut être étendu au cas général. Pour cela, il faut comparer les fonctions D et V_1 .

Pour réaliser ce projet, remarquons qu'autour d'un équilibre symétrique $(y, \dots, y)$ nous nous attendons à ce que :

$$\frac{1}{l} > \frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(y, \dots, y) \tag{32}$$

En effet, une augmentation de la production, toutes choses égales par ailleurs, provoque une baisse du prix relatif du bien durant la phase d'échange.

Si cette relation est vérifiée, $D > V_1$ pour tout y (voir équations 11 et 24). Si D et V_1 sont décroissants (voir *infra*), cela implique que le point où D s'annule est plus élevé que le point où V_1 fait de même. Donc $y^N < y^C$: l'équilibre symétrique de Nash est associé à un niveau de production inférieur à celui de l'équilibre coopératif. Ce résultat est attendu, car chaque ménage ne prend pas en compte l'effet positif de sa production sur l'utilité des autres ménages – *i.e.* les externalités positives de leur production.

PEUT-IL Y AVOIR DE MULTIPLES ÉQUILIBRES SYMÉTRIQUES DE NASH ?

Sous les conditions habituelles, il ne peut y avoir qu'un seul équilibre symétrique de Nash.

³ Rappelons que lorsque la production de biens-Y augmente, celle de biens-S diminue. Cependant, l'effet est positif pour l'utilité des ménages.

Pour le montrer, nous différencions la fonction V_1 . $V'_1 = A' + B'$, où :

$$A'(y^N) = \frac{d^2 U_S}{dy_i^2} \Big|_{y^N, y^N} = \underbrace{f''(y^N) \cdot \frac{\partial U}{\partial s}(f(y^N), g_{i1}(y^N, \dots, y^N), \dots, g_{iI}(\dots))}_{-} + \underbrace{f'(y^N) \cdot f'(y^N) \cdot \frac{\partial^2 U}{\partial s^2}(\dots)}_{-} \quad (33)$$

A' est strictement négative, car nous nous attendons à ce que :

- f'' soit strictement négative
- La dérivée partielle de U selon s soit strictement positive.
- f' soit strictement négative : la production individuelle du bien-S décline quand la production du bien-Y augmente.
- La dérivée partielle seconde de U selon s soit strictement négative à cause de la convexité de la fonction d'utilité par rapport à chaque bien.

Et :

$$B'(y^N) = \frac{d^2 U_Y}{dy_i^2} \Big|_{y^N, y^N} + \frac{d^2 U_Y}{dy_i dy_{-i}} \Big|_{y^N, y^N} = \sum_{j=1}^I \underbrace{\left(\frac{\partial^2 g_{ij}}{\partial y_i^2}(\dots) \cdot \frac{\partial U}{\partial c_j}(\dots) + \frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(\dots) \cdot \frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(\dots) \cdot \frac{\partial^2 U}{\partial c_j}(\dots) \right)}_{-} \quad (34)$$

B' est strictement négative, car nous nous attendons à ce que :

- La dérivée seconde de la fonction d'allocation soit strictement négative. La production supplémentaire du bien dans lequel un ménage est spécialisé a un effet négatif sur le prix de ce bien. Donc l'augmentation de la production procure de moins en moins d'avantages durant la phase de transaction du jeu.
- La dérivée seconde de l'utilité soit strictement négative à cause de la convexité de la fonction d'utilité.

Donc la fonction V_1 est strictement monotone. Si elle est continue, il ne devrait y avoir qu'un seul point où V_1 est égale à 0. Donc il ne devrait y avoir qu'un point qui puisse être un équilibre symétrique de Nash.

L'argumentation que nous venons de développer n'est valable que si les fonctions impliquées sont continues et deux fois différentiables. Il existe des situations triviales où il existe plusieurs équilibres symétriques de Nash :

- si la fonction d'utilité est Cobb-Douglas. En effet, quelle que soit la production de bien-Y d'un ménage, elle ne lui apporte aucune utilité si les autres paysans ne produisent pas de biens-Y du tout. Donc la situation autarcique est un équilibre symétrique de Nash. Il existe aussi un équilibre de Nash intérieur ;
- si les biens-Y sont strictement complémentaires, (i.e. $u_i = \text{Min}[c_{i1}, \dots, c_{iI}]$), tous les niveaux de production sont des équilibres symétriques de Nash.

VARIATIONS SUR L'ORGANISATION DU MARCHÉ

Le modèle que nous avons développé dépend fondamentalement du comportement des fonctions d'allocations $g_{i,j}$. Ces fonctions retracent le comportement du marché perçu du point de vue de chaque agent. Elle lui fournit notamment la réaction du prix de son bien s'il modifie sa production, *etc.*

Sur ce marché, plusieurs agents sont en concurrence pour la commercialisation de plusieurs biens substituables : c'est cette situation qui va être modifiée ici, selon diverses modalités, qui ont des effets différents sur le niveau de production d'équilibre.

INTRODUCTION D'UN MARCHAND MONOPOLEUR

Supposons que tout le marché de bien-Y est tenu par un unique marchand. Celui-ci doit être impliqué dans toutes les transactions qui ont lieu. Pour simplifier, nous allons même supposer que les paysans ne peuvent pas conserver du bien de consommation qu'ils ont produit pour leur autoconsommation, mais que celui-ci doit passer par les mains du marchand avant d'être consommé.

On peut donner au moins une explication cohérente avec ce que nous avons vu jusqu'à maintenant à cet état de fait. Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, assurer les transactions à grande échelle demande un investissement en temps et en argent. Seul un agent ne participant pas à la production peut l'assurer. Son monopole est garanti par les importants coûts d'entrée dans cette activité.

Il faut que le marchand se rémunère. Nous allons considérer qu'entre l'achat de bien-Y aux paysans et leur revente, il en garde une proportion qu'il fixe arbitrairement. Comme il a tout le pouvoir de marché, cela ne pose pas de difficultés.

Explicitons le jeu.

Nous allons considérer que la fonction d'utilité U_T du marchand et à élasticité de substitution intertemporelle θ constante. Par exemple, le marchand t consommant $c_{t,i}$ unités de chaque bien i de consommation a une fonction d'utilité U_T , définie comme :

$$U_T(c_{t,1}, \dots, c_{t,I}) = \frac{\left(\frac{1}{I} \sum_i (c_{t,i})^r \right)^{\frac{1-\theta}{r}} - 1}{1-\theta} \text{ telle que } 0 < r < 1 \text{ et } 0 \leq \theta < 1 \quad (35)$$

Si les consommations de tous les biens-Y sont les mêmes (comme cela sera le cas la plupart du temps), on peut écrire :

$$U_T(c_t, \dots, c_t) = \frac{\left(\frac{1}{I} \sum_i (c_t)^r \right)^{\frac{1-\theta}{r}} - 1}{1-\theta} = \frac{c_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} = \bar{U}_T(c_t) \quad (36)$$

Description du jeu

Il s'agit d'un jeu en un nombre infini de périodes. Ces périodes peuvent être décrites tout d'abord de manière « extensive » : le marchand annonce aux paysans qu'il va acheter leur production à un prix p_a . Les paysans produisent des biens-Y et vendent au marchand au prix fixé. Celui-ci revend aux paysans une partie des biens-Y pour p_v .

Cependant, le niveau des prix en lui-même n'a pas d'importance. La seule véritable variable stratégique du marchand est le taux d'extraction qui ne dépend que du *rapport* des prix. Ce taux d'extraction n'est

fixé que lorsque p_v est fixé. Le prix p_a annoncé n'a aucune importance en tant que tel. Il est donc possible de décrire chaque période de manière plus synthétique.

Chacune se compose alors de deux étapes :

- Dans la première étape, les paysans décident de leur production
- Dans la seconde étape, le marchand collecte et redistribue la production des biens-Y. Ce faisant, il décide du taux d'extraction – compris entre 0 et 1 – qu'il va imposer à chaque paysan i . Nous appellerons ce taux μ_i , et nous le définissons de la manière suivante :

$$\mu_i = \frac{y_i - \sum_j c_{i,j}}{y_i} \quad (37)$$

Entre deux situations équivalentes pour lui, nous supposons que le marchand choisit la meilleure situation pour les paysans. Nous supposons aussi qu'il impose le même taux d'extraction pour tout le monde. Il redistribue donc les biens qu'il ne consomme pas de la manière qui fournit le plus d'utilité à chacun en proportion des productions particulières. Comme les biens sont complémentaires, cela veut dire que :

$$\forall i,k \quad c_{i,j} = c_{i,k} = c_i = \frac{(1-\mu)}{I} y_i \quad (38)$$

Si, par exemple, le marchand décide de conserver un quart de la production de tous les paysans pour sa consommation personnelle et de répartir le surplus de manière égalitaire, $\mu_i = 0,25$ pour tous les i .

Si on fait le lien avec les niveaux de prix, μ est égal à $1 \cdot p_a / p_v$.

Première version du jeu : un vrai équilibre de Nash

Dans cette version, nous allons considérer que les paysans comme le marchand ont un comportement stratégique qui respecte l'ordre des étapes que nous avons présenté.

Le jeu à une période

Quelle que soit la production décidée en première étape par les paysans, rien ne pourra l'augmenter à partir de la seconde étape. Donc le seul objectif du marchand est de maximiser son extraction. Donc il va poser un taux d'extraction égal à 100 %.

Les paysans savent que quelle que soit leur production de biens Y, le marchand la capturera intégralement en seconde étape. Donc ils ne produisent rien.

En conséquence, l'équilibre de Nash du jeu en une seule période est l'équilibre autarcique.

Le jeu à horizon infini

Nous supposons que le marchand a une préférence pour le présent égale à ρ , et que les paysans ont une préférence pour le présent infinie.

Les possibilités d'opportunisme de la part des paysans sont nulles⁴ : ils ne font en fait qu'influer sur la valeur totale du jeu. Le seul agent à avoir un comportement opportuniste est le marchand, puisque c'est lui qui décide de la répartition des biens-Y entre lui-même et les paysans.

⁴ D'ailleurs, comme la préférence pour le présent des paysans est infinie, il serait impossible d'organiser un mécanisme de punition à leur encontre.

Pour sortir de l'équilibre de Nash instantané, il faut donc que les paysans trouvent une structure de punition forçant les marchands à un certain comportement. La seule chose qu'ils puissent faire est d'abaisser leur production et donc de changer la valeur du jeu. Il est possible d'utiliser le "*Folk Theorem*" pour affirmer que toute structure de paiement supérieure pour tous les agents à l'équilibre de Nash du jeu en une période – c'est-à-dire l'équilibre autarcique – est soutenable. Donc tous les niveaux de prélèvement sont possibles. La véritable difficulté est de savoir quel est le niveau de prélèvement qui va être choisi.

Si on suppose de manière informelle que le marchand (qui est seul) est plus à même d'imposer ses vues, on peut imaginer que les agents vont se coordonner sur le taux d'extraction qui maximise l'utilité du marchand.

Ce jeu est-il vraiment plausible ?

Il reste cependant que ces résultats ne sont pas très satisfaisants. Mais, après tout, la description du jeu n'est pas très satisfaisante non plus. En effet, elle établit une dichotomie temporelle entre la production et l'échange qui n'a pas vraiment lieu d'être. S'il semble bien qu'un bien doive être produit avant d'être échangé, il est clair que dans une économie complexe il n'est pas facile de distinguer temporellement ces deux étapes. D'une part parce que les processus de production et d'échange sont continus. D'autre part parce qu'il est possible que les revenus d'une période permettent en fait de consommer les biens de la période précédente dont les prix sont observables.

En conséquence, dans une économie réelle, un producteur qui vend le fruit de son travail a une certaine connaissance du prix des biens qu'il va consommer. Pour traduire cela, il serait possible de modifier le déroulement temporel du jeu. Nous allons plutôt faire des hypothèses sur la connaissance ou la fixation des prix qui permettent de conserver la forme que nous avons développée. Plusieurs variantes sont possibles.

Première version modifiée : le marchand peut s'engager sur le taux d'extraction

Dans cette version, nous inversons le déroulement des étapes. Nous supposons que le marchand peut s'engager sur le taux d'extraction qu'il va exercer durant l'étape deux avant le début de l'étape un. Le jeu se résout donc dans l'ordre inverse de l'ordre habituel.

Dans ce cas, il n'est pas besoin de s'interroger sur le fonctionnement du jeu répété. Donc nous étudions le jeu sur une seule période.

Nous supposons que tous les paysans sont identiques et que le marchand s'engage sur un taux d'extraction μ unique.

Une autre manière de décrire ce jeu serait de dire que le prix des biens qui vont être consommés par les paysans est connu au moment où le marchand leur offre d'acheter leur production. Si c'est le cas, en effet, le rapport des prix est connu avant les décisions de production. C'est par exemple le cas si ce sont les biens de la période précédente qui sont consommés à chaque période.

Il est alors possible de montrer que le niveau d'équilibre ne dépend pas de la préférence pour le présent de l'intermédiaire : c'est tout simplement celui qui maximise son extraction à chaque période.

Là aussi, nous allons résoudre le jeu en commençant par la fin.

Seconde étape : les paysans réagissent à la structure des prix

Le programme des paysans est le suivant (en simplifiant les notations) :

$$\begin{cases} \text{Max}_{y_i} U_Y(c_{i,1}, \dots, c_{i,l}) + U_S(s_i) \\ \text{s.c. } c_{i,j} = c_i = y_i \frac{(1-\mu)}{l} \\ s_i = f(y_i) \end{cases} \Rightarrow \text{Max}_{y_i} \bar{U}_Y \left(y_i \frac{(1-\mu)}{l} \right) + \bar{U}_S(y_i) \quad (39)$$

$$\Rightarrow y_i = y^1 = R(\mu)$$

Où nous appelons y^1 le niveau de production d'équilibre de cette version du jeu, qui dépend du taux d'extraction imposé par le marchand selon une fonction de réaction R .

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1, la solution vérifie⁵ :

$$\begin{aligned} o &= \frac{1-\mu}{l} - \gamma \cdot (y^1)^{\gamma-1} \\ \Rightarrow R(\mu) &= \left(\frac{1-\mu}{\gamma \cdot l} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \end{aligned} \quad (40)$$

Dans le cas CES 2, par contre, la solution vérifie :

$$\begin{aligned} o &= l^{\frac{1-r}{r}} (1-\mu) - \gamma \cdot (y^1)^{\gamma-1} \\ \Rightarrow R(\mu) &= \left(\frac{l^{\frac{1-r}{r}} (1-\mu)}{\gamma} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \end{aligned} \quad (41)$$

Comme on peut le voir, ces résultats sont l'équivalent du résultat en coopératif si l'on rajoute des coûts de transaction⁶ égaux à μ % de la production (voir l'équation 13). La production sera donc plus faible que le résultat coopératif si μ est différent de zéro.

Pour pouvoir comparer le niveau de production avec celui de la concurrence monopolistique, il faut maintenant savoir exactement quel est le taux d'extraction décidé par le marchand.

Première étape : le marchand fixe la structure des prix

Le marchand connaît la fonction de réaction R des paysans. Il cherche à maximiser son utilité. Son programme est :

$$\begin{cases} \text{Max}_{\mu} U_T(c_1^T, \dots, c_l^T) \\ \text{s.c. } c_i^T = \mu \cdot y_i = c^T = \mu \cdot R(\mu) \end{cases} \Rightarrow \text{Max}_{\mu} \mu \cdot R(\mu) \quad (42)$$

S'il existe plusieurs solutions équivalentes, le marchand choisit celle qui maximise $R(\mu)$ par bienveillance. La solution μ^1 vérifie :

⁵ Ce résultat peut être étendu, à un facteur multiplicatif près, à toutes les fonctions U_Y homogènes de degré 1.

⁶ Simplement dans le sens d'une « taxe ».

$$\begin{aligned}
& \bullet \overbrace{R(\mu^{j_1})}^{+} + \overbrace{R'(\mu^{j_1})}^{-} \mu^{j_1} = 0 \\
& \bullet \underbrace{R'(\mu^{j_1})}_{-} + \underbrace{R''(\mu^{j_1})}_{?} \underbrace{\mu^{j_1}}_{+} \leq 0
\end{aligned} \tag{43}$$

Dans les trois cas étudiés (si on exclut les facteurs multiplicatifs), la solution vérifie :

$$\begin{aligned}
& \frac{\partial \left(\mu^{j_1} (1 - \mu^{j_1})^{\frac{1}{\gamma-1}} \right)}{\partial \mu} = 0 \\
& \Rightarrow \left(1 - \mu^{j_1} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} - \frac{1}{\gamma-1} \mu^{j_1} \left(1 - \mu^{j_1} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}-1} = 0 \\
& \Rightarrow \mu^{j_1} = \frac{\gamma-1}{\gamma}
\end{aligned} \tag{44}$$

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1, le niveau de production individuelle est :

$$y^{j_1} = \left(\frac{1}{\gamma^2 l} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \tag{45}$$

Dans le cas CES 2, le niveau de production individuelle est :

$$y^{j_1} = \left(\frac{l^{\frac{1-r}{r}}}{\gamma^2} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \tag{46}$$

Si le nombre d'agents est suffisant, ces productions sont supérieures aux niveaux de production d'équilibre d'une situation de concurrence monopolistique dans tous les cas étudiés. Donc la modification des structures de marché augmente le niveau de production.

Nous n'en ferons pas l'étude, mais il est probable que ce résultat est généralisable. Son intuition est en effet assez claire, bien que nous ayons remplacé une situation de concurrence monopolistique par une situation de monopole. Le résultat s'explique par le fait que le pouvoir de marché ne s'exerce pas au même niveau. Dans la situation de monopole, le marchand n'a pas à augmenter les prix et donc à restreindre une quelconque production : il a intérêt au contraire à ce que le niveau de production soit le plus haut possible pour augmenter l'assiette de son extraction. De plus, il prive les producteurs de toute possibilité de manipulation des prix : ceux-ci sont dans la même situation que s'ils avaient à échanger leurs biens de manière coopérative avec une perte fixe à chaque transaction.

Le marchand force les producteurs à coopérer : l'instauration d'une instance centrale d'échange qui coordonne les productions en manipulant les prix est plus efficace que la concurrence monopolistique⁷.

Deuxième version modifiée : les paysans ont des anticipations adaptatives

Cette deuxième modification du jeu va nous permettre de mettre en évidence une dynamique intéressante. Dans cette dynamique, le marchand utilise son pouvoir de marché pour manipuler les connaissances que les paysans croient avoir sur les prix. Cette modification permet d'introduire une dimension dynamique sans changer radicalement le déroulement du jeu.

⁷ La situation du marchand est similaire à celle d'un « *stationary bandit with encompassing interests* » (bandit stationnaire aux intérêts compréhensifs). Voir Mancur Olson & Martin C. McGuire, 1996 et Mancur Olson, 2000.

Dans cette version du jeu, nous considérons que les paysans ne font pas confiance aux déclarations du marchand et que celui-ci ne peut pas s'engager sur le taux d'extraction. Par contre, les paysans prévoient à chaque période que le taux d'extraction sera le taux effectivement constaté à la période précédente.

À chaque période, le marchand fait donc un arbitrage entre deux possibilités : soit il augmente sa consommation immédiate en augmentant le taux d'extraction, soit il augmente la production de la période suivante des paysans en baissant le taux d'extraction. Ces deux objectifs sont bien sûr contradictoires.

La préférence pour le présent des paysans est infinie. La préférence pour le présent du marchand est égale à ρ . Nous allons considérer qu'il s'agit d'un agent économique immortel⁸

Comportement des paysans

Celui-ci est exactement similaire à ce que nous avons vu plus haut (p. 364), sinon que les paysans fixent leur production à partir du taux d'extraction de la période précédente plutôt qu'à partir du taux d'extraction de la période en cours.

Comportement du marchand

Le programme du marchand est (en simplifiant les notations) :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\mu_1, \dots} \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} U_T \left((\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}), \dots, (\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}) \right) \\ \Rightarrow \text{Max}_{\mu_1, \dots} \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T \left((\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}) \right) \\ \mu_t = \mu_{t-1} + x_t \\ \mu_0 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (47)$$

Le Lagrangien associé à ce problème est :

$$\sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \left[\bar{U}_T \left((\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}) \right) + \lambda_t (\mu_t - \mu_{t-1} - x_t) \right] \quad (48)$$

Les conditions du premier ordre sont (si $\theta^9 < 1$) :

⁸ L'hypothèse d'immortalité peut en fait correspondre à deux faits :
 - Une comportement ascétique du marchand. Mais nous verrons dans le sixième chapitre que l'on a souvent reproché aux marchands français leur manque d'ascétisme.
 - Un comportement dynastique du marchand. Il serait en effet possible de supposer que le marchand est mortel, mais a un comportement « altruiste » et tire de l'utilité de l'héritage qu'il laisse à ses descendants : le résultat serait le même. L'attention portée au bien-être des enfants dans la France d'Ancien Régime est confirmée par le malthusianisme précoce qui s'accompagne de la diffusion des « funestes secrets ». Voir Alain Bideau & Jean-Pierre Bardet, 1988 (1995).
⁹ C'est à dire l'élasticité intertemporelle de substitution du marchand

$$\frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 \Leftrightarrow$$

$$\lambda_t = R(\mu_{t-1}) \bar{U}_T \left((\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}) \right) \Leftrightarrow x_t = \frac{\bar{U}_T^{-1} \left(\frac{\lambda_t}{R(\mu_{t-1})} \right)}{R(\mu_{t-1})} - \mu_{t-1} \quad (49)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \mu_{t-1}} = 0 \Leftrightarrow$$

$$\lambda_{t-1} = \frac{-1}{1+\rho} \left\{ \left[R(\mu_{t-1}) + R'(\mu_{t-1}) (\mu_{t-1} + x_t) \right] \bar{U}_T \left((\mu_{t-1} + x_t) R(\mu_{t-1}) \right) - \lambda_t \right\}$$

Le point fixe μ^{j2} vérifie :

$$-R(\mu^{j2}) = \frac{1}{1+\rho} \cdot R'(\mu^{j2}) \mu^{j2} \quad (50)$$

(Nota bene : si $\rho = 0$, $\mu^{j2} = \mu^{j1}$)

Dans tous les cas pris en exemple, on a :

$$\mu^{j2} = \frac{(1+\rho)(\gamma-1)}{(1+\rho)(\gamma-1)+1} \quad (51)$$

Cette valeur est croissante en fonction de ρ . Comme, quand celui-ci est égal à 0, $\mu^{j2} = \mu^{j1}$, la valeur d'extraction limite est plus élevée que la valeur d'extraction d'équilibre dans le premier jeu.

L'espace de stabilité de μ vérifie :

$$\lambda_t = R(\mu_{t-1}) \bar{U}_T \left(\mu_{t-1} R(\mu_{t-1}) \right) \quad (52)$$

L'espace de stabilité de λ vérifie :

$$\lambda_t = \bar{U}_T \left(-\frac{(1+\rho)R^2(\mu_{t-1})}{R'(\mu_{t-1})} \right) R(\mu_{t-1}) \quad (53)$$

Ces deux espaces sont dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 respectivement :

$$\begin{aligned} \lambda_t &= (1-\mu)^{\frac{1-\theta}{\gamma-1}} (\gamma)^{\frac{\theta-1}{\gamma-1}} \mu^{-\theta} \\ \lambda_t &= (1+\rho)^{\theta} (\gamma-1)^{\theta} (\gamma)^{\frac{\theta-1}{\gamma-1}} (1-\mu)^{\frac{1-\gamma\theta}{\gamma-1}} \end{aligned} \quad (54)$$

La définition de l'espace de stabilité est plus délicate dans le cas CES 2 : nous ne l'avons pas calculée.

Le calcul numérique montre que selon la valeur des coefficients, la dynamique associée à ce problème peut ne pas être convergente. L'absence de contrainte de capacité – c'est-à-dire de limites quant à la quantité de biens-Y que l'intermédiaire peut commercialiser – lui permet d'utiliser des stratégies oscillatoires. Celles-ci consistent à faire alterner des taux d'extraction très forts et très faibles. Si on suppose que les capacités du marchand sont limitées, par exemple à un maximum égal à $R(\mu^{j2})$, beaucoup de dynamiques redeviennent convergentes.

Intuition sur le déroulement du jeu

Supposons que la dynamique du jeu est convergente. L'interprétation du déroulement du jeu dans ce cas est assez simple.

Supposons que la situation initiale de l'économie soit une faible production due à la méfiance des paysans envers le marchand. C'est-à-dire qu'ils s'attendent à un taux d'extraction très élevé de la part du

marchand. Le marchand va baisser graduellement son taux d'extraction : la production de biens-Y croît alors graduellement vers son niveau de long terme. En effet, la situation dans laquelle se trouve le marchand ressemble beaucoup à un choix de consommation/investissement. En baissant le taux d'extraction, il se prive de consommation à cette période. Cette privation a pour objet d'augmenter la production dans les périodes suivantes : c'est bien une décision d'investissement. Il n'y a pas de saut instantané au taux d'extraction optimal à cause de la préférence pour le présent et de la volonté de lisser la consommation. Toujours à cause de la préférence pour le présent, le taux d'extraction limite n'est pas le taux d'extraction optimal.

La croissance est rendue possible parce que de plus en plus de biens sont échangés sur le marché national/régional plutôt que d'être consommés dans les cantons : elle se traduit donc plutôt par une augmentation générale de l'utilité que par l'évolution physique de la quantité de bien-Y et de bien-S produits. L'augmentation du nombre de biens échangés n'est possible que parce que les paysans ont de plus en plus confiance dans le marchand qui mène les transactions : cela modifie le coût attendu du recours au marché. En retour, l'augmentation du volume d'échange permet au marchand d'abaisser son taux d'extraction tout en augmentant son volume d'extraction. Un cercle vertueux s'installe donc dans l'économie. Ce cercle peut être menacé par des chocs externes sur le niveau de confiance des paysans comme des guerres ou des désordres.

Nous qualifierons cette croissance de « Smithienne » dans le sens où la croissance du bien-être est permise par l'approfondissement de la spécialisation (production de bien-Y plutôt que de bien-S) rendue possible par la baisse des coûts d'accès au marché. Contrairement à beaucoup de modèles¹⁰, cette croissance est graduelle parce que l'extension du marché n'est pas un phénomène discontinu, mais une graduelle accumulation de confiance des producteurs pour les marchands.

Ces deux modifications du jeu ne sont pas les seules qu'il soit possible de faire pour le rendre intéressant. Nous allons cependant en rester là – avec une solution statique et une solution dynamique – et étudier d'autres modifications du modèle.

INTRODUCTION D'UNE MULTIPLICITÉ DE MARCHANDS.

Nous allons maintenant enlever au marchand son pouvoir de monopole. Nous introduisons des concurrents qui peuvent aussi assurer les échanges. Ces nouveaux marchands ont le même objectif d'utilité que le marchand que nous avons déjà étudié. Selon le nombre de concurrents, nous allons montrer que l'effet sur le niveau de production global de l'économie peut être soit positif – c'est ce à quoi l'on s'attend –, soit négatif.

Nous n'allons pas nous pencher sur la modification des trois versions du jeu que nous venons de présenter. Le jeu non-modifié n'était pas très intéressant précédemment : il ne l'est pas plus dans ce cas. Les deux versions modifiées du jeu (avec engagement ou "anticipations" adaptatives) sont en fait très proches l'une de l'autre, la version avec anticipations adaptatives introduisant simplement une dimension dynamique au problème. Nous allons donc étudier plus précisément le cas où les marchands peuvent s'engager sur leur comportement, en gardant bien à l'esprit que :

- Ce jeu peut être « habillé » autrement sans changer fondamentalement la manière dont il fonctionne ;

¹⁰ Cet effet seuil peut être trouvé entre autre dans Morgan Kelly, 1997.

- Ce jeu est plus plausible que le jeu non-modifié ;
- Il est possible de lui adjoindre une dynamique en supposant que les anticipations des paysans sont adaptatives.

Plusieurs marchands pouvant commercer avec tous les paysans

Si tous les marchands peuvent commercer avec tous les paysans, la situation est excellente pour les producteurs. En effet, quand tous les marchands offrent le même taux d'extraction aux paysans, ils partagent entre eux le gain qui revenait au monopoleur. Il est cependant possible à l'un d'entre eux de capturer l'ensemble du gain réalisé en proposant un taux d'extraction légèrement plus faible. En suivant le processus d'une concurrence à la Bertrand, le taux proposé aux paysans va se fixer à 0. La distorsion introduite par le pouvoir de marché du marchand disparaît.

De même, les paysans ne récupèrent pas pour autant leur propre pouvoir monopolistique. En effet, les règles de répartitions sont toujours les mêmes : les marchands collectent, puis répartissent. Cela ne laisse pas la place à une éventuelle manipulation des prix par les producteurs.

L'économie se retrouve donc à un niveau de production équivalent au niveau coopératif. Cela n'est possible que parce que les marchands qui remplacent le monopoleur ont tous autant de pouvoir sur les transactions que lui : ils peuvent commercer avec tous les paysans et ils peuvent gérer un nombre infini de transactions. Ces hypothèses ne sont pas raisonnables, et nous allons explorer l'effet des restrictions de l'activité des marchands.

Si les marchands ne peuvent chacun échanger qu'avec les autres marchands ou un paysan

Si on considère que ces paysans représentent des cantons séparés, il est difficile pour un individu de commercer avec plusieurs d'entre eux : il faut apprendre à connaître ses interlocuteurs et le bien qu'ils fabriquent. Une hypothèse naturelle est donc de supposer qu'un marchand ne peut faire du commerce qu'avec un seul paysan¹¹.

Par contre, l'échange entre marchands ne pose pas de problèmes dans la mesure où il se déroule entre spécialistes du commerce qui forment une communauté professionnelle. On considère donc que les échanges entre les marchands se déroulent de manière concurrentielle et sans coût.

Beaucoup dépend alors du nombre de marchands pouvant commercer avec chaque paysan.

S'il n'y a qu'un marchand par paysan, la situation est la pire possible. En effet, chacun d'entre eux acquiert un pouvoir de monopole sur le bien produit par le paysan avec lequel il est en relation. Il va donc chercher à manipuler les prix durant les échanges entre les marchands. À cet effet, il va restreindre la production en augmentant le taux d'extraction. En conséquence, le niveau global de production va être encore moins important que dans le cas de concurrence monopolistique sans marchand.

Décrire ce qui se passe exactement est rendu très compliqué par le fait que la répartition des biens entre les marchands et les paysans n'est pas aussi simple que dans le cas monopolistique. En effet, en cas d'asymétrie dans les productions de biens et les prix, μ n'est pas suffisant pour décrire le contrat entre le marchand et le producteur : il est aussi important de savoir comment les biens fournis se répartissent. Nous nous contentons donc ici de l'intuition du résultat.

¹¹ Une autre hypothèse, plus en relation avec ce que nous avons présenté au début de ce chapitre, serait qu'un marchand puisse commercer avec un groupe de paysans (l'arrondissement/*pagus*). Nous n'introduisons pas cet autre niveau d'analyse.

S'il y a plusieurs marchands par paysan, même si la situation est plus complexe, la compétition à la Bertrand entre les marchands va tirer μ vers 0. L'économie va donc se retrouver à l'équilibre coopératif. Cette hypothèse est pourtant la plus intéressante : on s'attend à ce qu'il y ait compétition au niveau de chaque canton entre marchands, à la fois collègues et concurrents. Mais elles est aussi paradoxales, car elles retirent toute rémunération aux marchands. Pour palier à ce problème, nous allons introduire les moyens de transaction.

INTRODUCTION DES MOYENS DE TRANSACTION

Nous allons ici introduire les moyens de transaction sous l'appellation de « capital transactionnel » ou de « capital de transaction », de manière à pouvoir utiliser le terme « capital » dans notre discussion.

Une unité de capital permet à chaque marchand à la fois d'acheter et de vendre aux paysans une unité de bien-Y. Comme chaque marchand vend moins qu'il n'achète – le solde allant à sa consommation – la contrainte n'est contraignante qu'à l'achat. Les transactions entre les marchands sont gratuites.

Si le capital n'est ni cumulatif ni consommable

Si le capital n'est ni cumulatif ni consommable, son existence ne fait que fournir une contrainte fixe au comportement du ou des marchands.

Nous avons déjà fait allusion à la situation où il n'y a qu'un marchand disposant d'un stock de capital suffisant pour traiter toute la production qui correspond à son optimum en instantané : nous avons vu que cela permettrait d'exclure certaines stratégies oscillatoires quand les paysans avaient des anticipations adaptatrice. Si les paysans font « confiance » au taux d'extraction annoncé par le marchand, il se fixera au niveau optimum et l'introduction du capital n'aura pas d'effet.

S'il n'y a qu'un seul marchand et que le stock de capital est insuffisant pour traiter la production au niveau optimal d'extraction, le marchand augmentera son taux d'extraction pour réduire la production à un niveau convenable. Le processus est similaire si les paysans ont des anticipations adaptatives, ou si le marchand peut s'engager sur son taux d'extraction.

S'il y a autant de marchands que de paysans – nous n'avons étudié que le cas où les marchands pouvaient s'engager sur leurs taux d'extraction –, l'équilibre est modifié de la même manière.

Par contre, le mécanisme est différent s'il y a plusieurs marchands en concurrence. Au sein de la concurrence à la Bertrand, le gain lié à la déviation est limité par les capacités de chacun. Un marchand ne peut capturer du surplus que s'il est capable d'assurer seul le commerce qui lui correspond. Donc, si le stock de capital est suffisamment faible, l'économie ne se place pas au niveau coopératif, mais à un niveau de production plus faible. Ce niveau de production est cependant plus élevé que dans le cas où il n'y a qu'un marchand monopoleur. Il est donc aussi plus élevé que s'il n'y a pas de marchands du tout.

Si le capital est cumulatif et consommable

Il est bien plus intéressant d'étudier la situation où le capital peut-être accumulé et où il a un coût d'opportunité.

Pour prendre en compte ces deux aspects, nous allons considérer qu'une unité de capital, même utilisée dans les transactions à cette période¹², peut-être transformée pour la consommation en panier de $1/l$ unité

¹² Cette hypothèse n'est là que pour faciliter l'écriture.

de chaque type différent de bien-Y. De même, la réunion de $1/l$ unités de chaque type différent de bien-Y permet de créer une unité de capital qui ne peut être utilisée qu'à partir de la période suivante.

Cas où il n'y a qu'un seul marchand

Il est plus simple de traiter la situation où le marchand peut s'engager sur son taux d'extraction. Il serait aussi plus simple de résoudre le problème en temps continu. Il est cependant traité ici en temps discret de manière à assurer la continuité avec les discussions précédentes.

Le stock de capital du marchand à la période t est k_t .

Le programme du marchand est :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\mu_1, \dots, k_1, \dots} \sum_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} U_T(c_t) \\ \text{s.c. } R(\mu_t) \leq \frac{k_t}{l} \\ k_{t+1} = k_t + \mu_t R(\mu_t) - c_t \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (55)$$

Le problème de la fixation du taux d'extraction peut être réglé comme en instantané. Si le marchand dispose de suffisamment de capital, il fixe le taux d'extraction à μ^1 (voir l'équation 43) Sinon, il le fixe à un niveau plus élevé que μ^1 , le plus bas possible – tout en s'assurant qu'il peut traiter la production associée. Il est donc possible de définir une nouvelle fonction, P , qui associe le surplus du marchand en chaque bien-Y à son stock de capital, définie de la manière suivante :

$$\left\{ \begin{array}{l} \bullet P(k) = \mu^1 R(\mu^1) \text{ si } k \geq l R(\mu^1) \\ \bullet P(k) = \mu R(\mu) \text{ tel que } k = l R(\mu) \text{ et } \mu > \mu^1 \text{ si } k < l R(\mu^1) \\ \text{i.e. } P(k) = \frac{k}{l} R^{-1}\left(\frac{k}{l}\right) \end{array} \right. \quad (56)$$

Si la fonction de réaction des paysans a de bonnes propriétés, P a plausiblement les propriétés d'une fonction de production bornée.

Dans les cas Cobb-Douglas et CES1, la fonction P est définie par :

$$\left\{ \begin{array}{l} P(k) = \frac{\gamma-1}{\gamma} \cdot \left(\frac{1}{\gamma^2 l}\right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \text{ si } k \geq l^{\frac{\gamma-2}{\gamma-1}} \left(\frac{1}{\gamma^2}\right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \\ \text{si } k < l^{\frac{\gamma-2}{\gamma-1}} \left(\frac{1}{\gamma^2}\right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \Rightarrow \mu = 1 - k^{\gamma-1} l^{2-\gamma} \gamma \\ P(k) = k \cdot \left(\frac{1}{l} - k^{\gamma-1} l^{1-\gamma} \gamma\right) \end{array} \right. \quad (57)$$

Il est possible de vérifier que P est continue, et a une dérivée seconde négative.

Le programme du marchand peut alors s'écrire :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\mu_1, \dots, k_1, \dots} \sum_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T\left(P(k_t) - \frac{x_t}{l}\right) \\ x_t = k_{t+1} - k_t \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (58)$$

Le Lagrangien associé à ce problème s'écrit :

$$L = \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T \left(P(k_t) - \frac{x_t}{l} \right) + \lambda_t (k_{t+1} - k_t - x_t) \quad (59)$$

Les conditions du premier ordre sont (si $\theta^{13} < 1$) :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t = \frac{1}{l} \bar{U}_T' \left(P(k_t) - \frac{x_t}{l} \right) \Leftrightarrow x_t = l \left(P(k_t) - \bar{U}_T'^{-1}(l\lambda_t) \right) \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1}{1+\rho} \left(P'(k_t) \bar{U}_T' \left(P(k_t) - \frac{x_t}{l} \right) + \lambda_t \right) \end{aligned} \quad (60)$$

Le point fixe k^{13} dépend de la préférence pour le présent des marchands, mais pas de la forme de leur fonction d'utilité instantanée :

$$\frac{\rho}{l} = P'(k^{13}) \quad (61)$$

Rq : si $\rho = 0$, $k^{13} = l.R$ (μ^{14})

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 :

$$k^{13} = l \left(\frac{1-\rho}{l\gamma^2} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \quad (62)$$

Dans le plan (λ, k) , l'espace de stabilité de λ vérifie :

$$\begin{aligned} -\lambda + \frac{1}{1+\rho} \left(P'(k) \bar{U}_T' \left(P(k) - \frac{1}{l} (lP(k) - l\bar{U}_T'^{-1}(l\lambda)) \right) + \lambda \right) &= 0 \\ \Rightarrow -1 + \frac{1}{1+\rho} (lP'(k) + 1) &= 0 \Rightarrow k = k^{13} \end{aligned} \quad (63)$$

Il est possible de vérifier que pour les valeurs de k inférieures à k^{13} , $\lambda_{t-1} < \lambda_t$ et vis-versa.

L'espace de stabilité de k vérifie :

$$\lambda = \frac{1}{1+\rho} \left(P'(k) + \frac{1}{l} \right) \bar{U}_T' (P(k)) \quad (64)$$

Cela est une fonction décroissante de k . Il est de même possible de montrer que pour des valeurs de k « supérieures » à cet espace, k est décroissant et vis-versa.

Ces résultats permettent de vérifier sur un diagramme de phases que le point fixe est un point selle de la dynamique. Celle-ci est donc convergente vers lui. Ceci ne doit pas nous étonner dans la mesure où le programme est similaire au cas habituel de choix d'investissement à un secteur.

Cas où il y a plusieurs marchands

Dans ce cas aussi, les marchands vont accumuler du capital si les stocks de départ ne suffisent pas pour les niveaux de production optimaux. Cette accumulation va se faire jusqu'au niveau légèrement inférieur à celui qui maximise leur consommation dans chaque période. La valeur exacte de ce niveau dépend de leur préférence pour le présent.

Dans le cas de la concurrence monopolistique – c'est-à-dire avec un marchand par paysan –, les mécanismes de l'accumulation de capital sont comparables à ce qui vient d'être étudié, en prenant « simplement » en compte le comportement stratégique des marchands entre eux.

¹³ C'est à dire l'élasticité intertemporelle de substitution du marchand.

Dans le cas où les marchands seraient en concurrence à la Bertrand, nous sommes dans une situation d'introduction de contraintes de capacité : cela conduit à transformer la concurrence à la Bertrand en concurrence à la Cournot¹⁴. Voyons pourquoi.

Nous allons nous placer dans le cas où tous les M marchands peuvent commercer avec tous les paysans. Chaque marchand m a un stock de capital égal à k_m .

Un niveau de taux d'extraction ne peut être un équilibre que si aucun marchand ne peut baisser son taux d'extraction d'un montant négligeable et capturer une part plus importante du marché. Pour cela, il faut que les capacités de chacun soient utilisées à plein. Supposons que cela soit le cas. Il ne faut pas non plus qu'un marchand puisse augmenter son niveau d'extraction et améliorer ainsi sa situation en profitant du fait que les autres marchands doivent rationner les paysans.

Soient k_m le capital du marchand m , et μ^b le taux d'extraction d'équilibre. Ces deux conditions peuvent s'écrire respectivement :

$$\begin{aligned} \mu^b &\leq R^{-1}\left(\frac{1}{I} \sum_m k_m\right) \\ \text{et } \frac{d\left(\mu^b \left(R(\mu^b) - \frac{1}{I} \sum_{n \neq m} k_n\right)\right)}{d\mu^b} &\leq 0 \quad \forall m \end{aligned} \quad (65)$$

Donc, si la fonction de réaction du paysan a les propriétés qui ont déjà été utilisées dans les développements précédents :

$$\begin{aligned} \text{Soit } \bar{\mu} / \frac{d\left(\bar{\mu} \left(R(\bar{\mu}) - \text{Min}_m \frac{1}{I} \sum_{n \neq m} k_n\right)\right)}{d\bar{\mu}} &= 0 \\ \text{si } \frac{1}{I} \sum_m k_m > R(\bar{\mu}_j) &\Rightarrow \text{pas d'équilibre} \\ \text{sinon, } \mu^b &= R^{-1}\left(\frac{1}{I} \sum_m k_m\right) \end{aligned} \quad (66)$$

Ce qui correspond assez à l'intuition : si la contrainte de capacité ne « mord » pas, elle ne joue pas de rôle dans la détermination de l'équilibre. Si elle mord, le taux d'extraction correspond à l'utilisation à plein des capacités de transaction.

Supposons maintenant qu'en l'absence d'autres éléments de choix, les paysans répartissent leur pratique de manière égale entre les marchands. Appelons Q la fonction qui relie la consommation de chacun des biens qu'un marchand m tire des transactions, et les stocks de capital disponibles parmi les M marchands. Elle se définit par :

$$\begin{cases} \bullet \text{ si } \frac{1}{I} \sum_{n=1}^M k_n \leq R(\bar{\mu}) \Rightarrow Q(k_1, \dots, k_m, \dots, k_M) = R^{-1}\left(\frac{1}{I} \sum_{n=1}^M k_n\right) \frac{k_m}{I} \\ \bullet \text{ sinon } \Rightarrow Q(k_1, \dots, k_m, \dots, k_M) < \frac{1}{I} \bar{\mu} R(\bar{\mu}) \text{ mais indéterminée} \end{cases} \quad (67)$$

Si tous les autres marchands ont un même stock de capital k_m , on peut écrire cette fonction comme :

¹⁴ Ce résultat est habituel. Voir David M. Kreps & Jose A. Sheinkman, 1983, étudié par Jean Tirole, 1985, p. 57-59.

$$\left\{ \begin{array}{l} \bullet \text{ si } k_m \leq [l.R(\bar{\mu}) - (M-1)k_{-m}] \\ \Rightarrow Q(k_m, k_{-m}) = R^{-1} \left(\frac{1}{l} (k_{-m}(M-1) + k_m) \right) \frac{k_m}{l} \\ \bullet \text{ sinon } \Rightarrow Q(k_m, k_{-m}) < \frac{1}{l} \bar{\mu} R(\bar{\mu}) \text{ mais indéterminée} \end{array} \right. \quad (68)$$

Comme dans le cas habituel, l'introduction de contraintes de capacité a permis de ramener la concurrence à la Bertrand à une concurrence à la Cournot. Les résultats de cette concurrence sont radicalement différents : le taux d'extraction va être différent de 0.

Dans cette situation, le problème dynamique qui se pose au marchand m si l'équilibre est déterminé est :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{k_m^1} \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T \left(Q(k_m^t, k_{-m}^t) - \frac{x_t}{l} \right) \\ k_m^{t+1} = x_t + k_m^t \\ k_m^0 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (69)$$

Le Lagrangien associé à ce problème s'écrit :

$$L = \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T \left(Q(k_m^t, k_{-m}^t) - \frac{x_t}{l} \right) + \lambda_t (k_m^{t+1} - k_m^t - x_t) \quad (70)$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t = \frac{1}{l} \bar{U}'_T \left(Q(k_m^t, k_{-m}^t) - \frac{x_t}{l} \right) \Leftrightarrow x_t = l \left(Q(k_m^t, k_{-m}^t) - \bar{U}'^{-1}(l\lambda_t) \right) \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1}{1+\rho} \left(Q_1(k_m^t, k_{-m}^t) \bar{U}'_T \left(P(k_t) - \frac{1}{l} x_t \right) + \lambda_t \right) \end{aligned} \quad (71)$$

Nous sommes intéressés par les équilibres symétriques de Nash. Le point fixe symétrique k^{l4} de cette dynamique vérifie :

$$\frac{\rho}{l} = Q_1(k^{l4}, k^{l4}) \quad (72)$$

Si $M = 1$, $Q(k, k) = P(k)$ et $k^{l4} = k^{l3}$.

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 :

$$\begin{aligned} R(\mu) &= \left(\frac{1-\mu}{\gamma l} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} \Rightarrow R^{-1}(y) = 1 - y^{\gamma-1} \cdot \gamma \cdot l \\ \Rightarrow R^{-1'}(y) &= -(\gamma-1) \gamma \cdot l \cdot y^{\gamma-2} \\ \Rightarrow Q(k_m, k_{-m}) &= R^{-1} \left(\frac{1}{l} (k_{-m}(M-1) + k_m) \right) \frac{k_m}{l} \\ \Rightarrow Q_1(k_m, k_{-m}) &= \frac{1}{l^2} R^{-1'} \left(\frac{1}{l} (k_{-m}(M-1) + k_m) \right) + \frac{1}{l} R^{-1} \left(\frac{1}{l} (k_{-m}(M-1) + k_m) \right) \\ \Rightarrow Q_1(k, k) &= \frac{-1}{l^2} (\gamma-1) \gamma \cdot l \cdot \left(\frac{M \cdot k}{l} \right)^{\gamma-2} + 1 - \gamma \cdot l \cdot \left(\frac{M \cdot k}{l} \right)^{\gamma-1} \end{aligned} \quad (73)$$

Donc :

$$k^{l4} = l \left(\frac{(1-\rho) \cdot M}{\gamma \cdot l \cdot (M + \gamma - 1)} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \quad (74)$$

Remarquons que si $M = 1$, $k^4 = k^3$. De manière plus générale, k^4 est décroissant avec le nombre de marchands.

Ici aussi, la situation est similaire à un choix d'investissement. Si les stocks de capital individuels sont trop faibles en début de jeu, il va y avoir accumulation graduelle de capital jusqu'à k^4 . Nous n'étudions cependant pas la dynamique précise de cette accumulation.

ENFIN LA MONNAIE

INTRODUCTION DE LA MONNAIE

Au début de ce chapitre, le capital financier et monétaire a été introduit comme un mode privilégié de conservation du capital de transaction. Nous avons vu aussi qu'il dépendait du stock de monnaie métallique. Par extension, on peut considérer que tout le capital de transaction se présente sous forme de monnaie métallique – la seule qui est acceptée par la poussière des multiples producteurs. Cette hypothèse permet de revenir sur la présentation extensive (*i.e.* en précisant le déroulement de chaque période) du modèle.

Tout d'abord, il convient de réécrire la chronologie de chaque période. Successivement, les marchands proposent un prix d'achat pour les biens-Y, les paysans décident de leur production, la première phase de transaction se fait (les biens-Y passent des paysans aux marchands), les marchands échangent entre eux, puis les marchands revendent une partie des biens-Y aux paysans. Les marchands peuvent transformer leur capital en biens ou *vis versa* puis consommer.

Cependant, si le capital de transaction est de la monnaie métallique, comment se fait la transformation des biens-Y en capital ? Il peut s'agir de ventes à l'intérieur du pays des marchands à d'autres classes que les producteurs ou les marchands. L'État, le personnel administratif et la noblesse sont des acheteurs potentiels. Mais cela doit avoir des limites, et la majeure partie des métaux précieux vient probablement de l'extérieur. L'accumulation et la consommation de capital représentent alors respectivement des exportations ou des importations¹⁵.

Par définition du taux d'extraction, celui-ci est égal à 1 moins le rapport entre le prix durant la première phase de transaction et le prix durant la deuxième phase de transaction.

Dans ce cas, la limite à l'activité des marchands tient à ce qu'ils doivent régler toutes leurs transactions durant la première phase en monnaie. Donc ils ne peuvent pas acheter plus de biens-Y aux paysans que le rapport entre leur stock de monnaie et le prix des biens-Y durant la première phase de transaction. Cette contrainte n'en est une que si les prix sont rigides. En effet si ce n'est pas le cas, n'importe quel stock de monnaie pourrait servir à traiter n'importe quel niveau de production : il suffirait d'abaisser suffisamment le niveau nominal des prix.

Le moyen le plus simple d'introduire ce facteur est de rendre exogène le niveau des prix d'une des phases de transaction. Il est à la fois plus simple et plus vraisemblable de supposer que les prix sont fixés durant la deuxième phase de transaction – celle où les paysans achètent leur consommation –, par exemple à 1.

- C'est plus simple car nous savons que le modèle ne fonctionne que si les marchands peuvent s'engager de manière crédible sur leur taux d'extraction. Cela revient à s'engager sur le niveau des prix des phases de

¹⁵ Il est possible de voir là un argument en faveur de l'accumulation de métaux précieux cher aux mercantilistes. La reconnaissance de son importance est liée au fait qu'ils considèrent les métaux précieux, et par extension la monnaie, comme une aide à la production : ce que nous appelons du capital.

transaction dont le niveau des prix n'est pas déterminé de manière exogène. Plus cette phase est éloignée « chronologiquement » de la phase de production, moins l'engagement est crédible, car plus de nouveaux éléments sont à prendre en compte dans le comportement des marchands. Ce problème se pose singulièrement si les marchands se font concurrence entre eux, car ils peuvent proposer aux paysans de leur revendre moins cher les biens-Y de manière à augmenter leur stock de capital à faible coût.

- C'est aussi plus vraisemblable. Ce qui est difficile, c'est la mise sur le marché de biens différenciés et dispersés. Il est donc normal que les marchands se fassent rémunérer ce service immédiatement en achetant les biens à un prix moins élevé que le prix du marché. Une fois que les biens ont intégré le marché global par l'intermédiaire des marchands, leur valeur dépend d'un équilibre global sur lequel les agents n'ont pas d'influence. Si les marchands peuvent échanger leur capital-monnaie au taux d'un pour un avec des biens-Y, c'est qu'il existe un ancrage exogène pour la valeur du capital-monnaie. Cet ancrage peut ne pas être arbitraire et être lié au niveau des prix européens, ou à l'utilité intrinsèque du métal formant la monnaie, ou même à l'influence du législateur qui prend bien garde sur les marchés à ce que les biens aient des prix "raisonnables" et que la concurrence ne soit pas sans contrôle.

La contrainte que nous présentons n'est donc pas une simple contrainte nominale de « *cash in advance* ». Elle porte sur la quantité de monnaie réelle que les marchands sont prêts à consacrer aux paysans¹⁶ pour les persuader qu'ils ont intérêt à commercer avec le monde extérieur. Le taux d'extraction n'est plus alors qu'une conséquence de la somme de monnaie réelle proposée par les marchands : il ne s'agit plus directement de leur variable stratégique.

Il suffit d'écrire le modèle pour se rendre compte que l'introduction de la monnaie à la place du capital transactionnel, ou plutôt comme capital transactionnel, ne change pas fondamentalement le modèle.

S'il n'y a qu'un marchand, son programme est :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\mu_1, \dots, \mu_t, \dots} \sum_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} U_T(c_t) \\ \text{s.c. } (1-\mu_t)R(\mu_t) \leq \frac{k_t}{l} \\ k_{t+1} = k_t + \mu_t R(\mu_t) - c_t \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (75)$$

Le problème de la fixation du taux d'extraction peut être réglé comme en instantané. Si le marchand dispose de suffisamment de capital, il le fixe à μ^1 . Sinon, il le fixe à un niveau plus élevé que μ^1 correspondant à la production qu'il peut traiter. Il est donc possible de définir une nouvelle fonction, P , qui associe le surplus du marchand en chaque bien-Y à son stock de capital, définie de la manière suivante :

$$\left\{ \begin{array}{l} \bullet P(k) = \mu^1 R(\mu^1) \text{ si } k \geq l \cdot (1-\mu^1) R(\mu^1) \\ \bullet P(k) = \mu R(\mu) \text{ tel que } k = l \cdot (1-\mu) R(\mu) \text{ et } \mu > \mu^1 \text{ si } k < l \cdot (1-\mu^1) R(\mu^1) \end{array} \right. \quad (76)$$

Si la fonction de réaction des paysans a de bonnes propriétés, P a plausiblement les propriétés d'une fonction de production.

¹⁶ Cela pourrait se faire par le biais d'une relation salariale « à la pièce » plutôt que par l'achat des biens.

Dans les cas Cobb-Douglas et CES1, la fonction P est définie par :

$$\begin{cases} P(k) = \frac{\gamma-1}{\gamma} \cdot \left(\frac{1}{\gamma^2 l} \right)^{\frac{1}{\gamma-1}} & \text{si } k \geq l^{\frac{\gamma-2}{\gamma-1}} \left(\frac{1}{\gamma} \right)^{\frac{\gamma+1}{\gamma-1}} \\ \text{si } k < l^{\frac{\gamma-2}{\gamma-1}} \left(\frac{1}{\gamma} \right)^{\frac{\gamma+1}{\gamma-1}} \Rightarrow \mu = 1 - k^{\frac{\gamma-1}{\gamma}} l^{\frac{\gamma-2}{\gamma}} \frac{1}{\gamma^{\frac{1}{\gamma}}} \\ P(k) = l^{\frac{-2}{\gamma(\gamma-1)}} \left(k^{\frac{1}{\gamma}} \gamma^{\frac{-1}{\gamma}} - k l^{\frac{\gamma-2}{\gamma}} \right) \end{cases} \quad (77)$$

Il est possible de vérifier que P est continue, et a une dérivée seconde négative.

Le programme du marchand peut alors s'écrire :

$$\begin{cases} \text{Max}_{\mu_1, \dots, k_1, \dots} \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_T \left(P(k_t) - \frac{x_t}{l} \right) \\ k_{t+1} = k_t + x_t \\ k_1 \text{ fixé} \end{cases} \quad (78)$$

Ce programme se résout de la même manière que les deux précédents. De même que ceux-ci, il est comparable aux choix habituels d'investissement.

La concurrence entre plusieurs marchands se déroule de la même manière que dans le cas où de multiples marchands peuvent échanger avec chaque paysan avec des contraintes de capacité. « Simplement », leurs contraintes sont différentes, et donc la fonction Q va changer (voir l'équation 67).

LES EFFETS DES CHOCs NOMINAUX

Si on accepte le fait que la monnaie peut être traitée comme nous venons de le présenter, il est possible de montrer que les chocs nominaux non anticipés ont un effet réel, et donc de justifier l'expérience mentale que l'on trouve en p. 128. Les mécanismes utilisés sont proches de ceux qui sont présentés par Lucas¹⁷.

Dans le modèle que nous avons présenté, l'engagement des marchands sur un taux d'extraction μ se traduit par un apport fixe de monnaie à chaque paysan producteur $(1-\mu)R(\mu)$. Nous allons considérer ici que cet apport est le seul signe dont disposent les paysans pour identifier le taux d'extraction prévu par les marchands. Dans une situation symétrique, nous allons appeler m^T la quantité de monnaie que les marchands destinent à chaque paysan-producteur.

Nous allons de plus supposer que cette quantité est l'objet de deux chocs nominaux : l'un idiosyncrasique (α_i) et l'autre général (β) de manière à ce que, la quantité de monnaie effectivement consacrée à chaque paysan est égale à m_i^T après les chocs est égale à :

$$m_i^T = \alpha_i \cdot \beta \cdot m^T \quad (79)$$

Le logarithme de tous les chocs est normalement distribué et d'espérance nulle. Tous les chocs de type- α ont une même variance V_α ¹⁸. Aucun d'entre eux ne peut être distingué *ex-ante* par les agents.

Le prix du panier de biens de consommation en seconde phase de transaction n'est pas affecté par les chocs idiosyncrasiques α . Par contre, le choc β est lié à une augmentation globale du stock de monnaie

¹⁷ Robert E. Lucas, 1972.

¹⁸ Cette hypothèse est plausible, même si les valeurs absolues des chocs sont probablement très différentes, car les chocs sont multiplicatifs.

qui conduit à une augmentation proportionnelle du prix du panier de biens de consommation en seconde phase de transaction. Celui-ci passe de 1 à β . Les chocs de type β ne modifient donc pas la situation objective de chaque paysan.

Les chocs de type α modifient leur part de la richesse réelle durant la seconde phase de transaction. Ils leur permettent donc de consommer plus – ou moins – de biens-Y pour une même production initiale. Si leur fonction d'utilité a des propriétés convenables, et notamment si l'effet de substitution est plus grand que l'effet revenu dans la répartition de la richesse entre la consommation de biens-Y et de biens-S, une fonction croissante h existe telle que : $y_i = h(\alpha, m^T)$.

Pour chaque paysan i , le couple (β, m^T) ¹⁹ est associé à un taux d'extraction particulier, différent de celui prévu par les marchands si α_i n'est pas égal à 0.

Cependant, α ne peut être déduit que de l'observation simultanée du choc composé et du choc β . Or les paysans ne peuvent observer que le choc composé : ils s'en servent donc pour « deviner » le choc α . Notamment :

$$E(\ln \alpha / (\ln \alpha + \ln \beta)) = \frac{V_\alpha}{V_\alpha + V_\beta} E(\ln \alpha) + \frac{V_\beta}{V_\alpha + V_\beta} (\ln \alpha + \ln \beta) = \frac{1}{2} (\ln \alpha + \ln \beta) \quad (80)$$

Le choc général a un effet réel sur le niveau de production, parce qu'il est en parti confondu par les paysans avec le choc idiosyncrasique. Donc les chocs nominaux ont un effet réel, dans la mesure où par exemple une augmentation du stock général de monnaie va conduire à une augmentation du niveau de production.

On voit que ce résultat dépend crucialement des connaissances sur les chocs. Il est sûr que lorsque l'Assemblée Nationale annonce publiquement la création d'assignats, puis leur multiplication, le choc est anticipé et ne produit pas d'effet. Par contre, les augmentations liées à l'excédent de la balance commerciale – dont les statistiques sont secrètes – ne sont pas anticipées par les petits producteurs : ils peuvent donc tous prendre un choc général pour un choc idiosyncrasique et placer l'économie à un équilibre correspondant à un niveau de production de biens-Y plus élevé.

Nous avons donc montré qu'il pouvait exister un modèle de croissance graduelle²⁰ reposant sur l'extension des capacités de transaction dans l'économie. Le fonctionnement de ce modèle dépend beaucoup des hypothèses faites sur l'organisation de la concurrence entre les marchands et des types de relations possibles entre les marchands et les paysans. Nous n'avons pas étudié comment il se comportait exactement. Mais nous pensons avoir donné suffisamment d'argument pour convaincre de son existence.

¹⁹ Qui définit totalement le choc α_i

²⁰ Rappelons que cette croissance graduelle est une croissance de l'utilité. La croissance de la production physique de biens (échangeables ou non) est indéterminée. Mais la substitution de biens non-échangeables par des biens échangeables augmente l'utilité des agents.

ANNEXES

ANNEXE AU CHAPITRE IV

Cette annexe fait l'inventaire des sources disponibles sur le commerce de la France au XVIII^e siècle. Nous présentons d'abord les données existantes, à notre connaissance, sur le commerce global de la France, puis les données publiées. Enfin, nous donnons une liste des données publiées sur le commerce et la navigation de certaines places particulières. Il s'agit ici d'un simple catalogue commenté : nous discutons dans le chapitre IV de la cohérence d'une partie de ces données.

DONNÉES EXISTANTES¹Tableau 79 : Données existantes sur le commerce extérieur de la France²

Années	Sources	Détails
1716-1772	F12 1834A F12 643 ³	En valeur : par année et pays partenaire (y compris les colonies). La fameuse « Récapitulation » publiée dans Ruigero Romano, 1957
1750-51	Bibliothèque de Saint-Brieuc, ms. 84-87	En valeur : par pays et par produit. Semblable à 1775 ? Trouvé par Michel Morineau, 1975
1752, 1754-61, 1766, 1770-1781	Bibl. mun. Rouen, fonds Montbret, ms. 155 and 849	En valeur : par année et pays partenaire (y compris les colonies) Une version plus détaillée de la Récapitulation Trouvé par Pierre Dardel, 1963
1772	Bibl. mun. Rouen, fonds Montbret, ms. 155	Comme 1775 ?
1773	F12 242-246	Dans les tables récapitulatives des dossiers sur 1775-78 (voir infra) En valeur : par pays partenaire
1774	F12 242-247	Dans les tables récapitulatives des dossiers sur 1775-79 (voir infra) En valeur : par pays partenaire
1775	F12 242	- En volume et en valeur : par produit et pays partenaire (150 pages). Appelé <i>Objet général du Commerce de la France</i> - Aussi en volume : par pays et région administrative française (<i>généralité</i>) - Avec des tables récapitulatives comprenant les valeurs totales du commerce pour les quatre années précédentes.
1776	F12 243 and 244	Comme 1775
1777	F12 245	Comme 1775
1778	F12 246	Comme 1775
1779	F12 247	Comme 1775
1780	F12 248	Comme 1775
1782	F12 249bis	- En volume et en valeur : Par produit et pays Sans les colonies ni les pêcheries. Le premier travail du second Bureau : la présentation est différente de 1775
1787-89	F12 1567	Brouillon : en valeur, par pays
1787	F12 250 et F12 1835 ; F12 251 F12 1665 (note 1)	F12 250 et F12 1835 sont semblables à F12 249bis (1782) Le reste était envoyé par les bureaux frontières.
1788	F12 251 ; F12 1835	Comme 1782.
1789	F12 251 F12 1666 et 1667 (note 1)	F12 251 sont semblables à F12 249bis (1782) Le reste forme des envois des bureaux frontières.
1790	F12 1668-1669	Envoyé par les bureaux frontières.
1791	F12 1670-1671	Envoyé par les bureaux frontières.
1792	F12 252 F12 1672-1675B (note 1)	F12 253 : en valeur par pays - En volume : par produit et partie du monde - En volume : par produit et pays (1er semestre) Le reste forme des envois des bureaux frontières.

Tableau 80 : Données existantes sur le commerce de la France avec des pays particuliers

Pays	Sources	Années	Détails
Hambourg	Bibliothèque Nationale, Nouvelles Acquisitions Françaises, n°20096, f°96	1774	En valeur, par port français Seulement les exportations ⁴
Barbarie	F12 1835	1782	En valeur et volume, par produit et généralité française.
États-Unis	F12 1835	1782-84 et 1786	En volume et en valeur ⁵
États-Unis	F12 501A	1787-90 et 1792	En valeur
Îles Britanniques	F12 1835	1783, 1784	En volume et valeur ; par produit
Îles Britanniques	F12 1835	Fin 1787 et début 1788	En volume et en valeur, par produit et généralité française
Russie	F12 1835	1785	En volume et valeur, par produit

¹ Voir aussi le *post-scriptum*, p. 388.

² Une source très utile pour commencer cette investigation est : Jean Tarrade, 1972, p. 851-852.

³ Ce document, attesté par de nombreuses sources, semble manquer aux Archives Nationales

⁴ Repris dans Pierre Dardel, 1963, p. 204.

⁵ Certaines de ces données ont été reprises dans Louis Meignen, 1978, p. 605.

Tableau 81 : Données existantes sur le commerce colonial français

Années	Sources	Détails
1775	Col. C8B 18	N'est pas équivalent à F12 242 Utilisé par Guillaume Raynal, 1770-1773, Baudeau, 1783 et Arthur Young & Henri Sée (traducteur et éditeur),
1782-1785	Col., C10C 8	Importations et réexportations de chocolat, café, gingembre, indigo, rocou et sucre
1782	Col. F2B, f. 415/419	
1784	F12 255 ; Col. F4 23 n°12	Par généralités, volume, valeur, produit et colonie
1785	Col. F4 23, n°20, 21, 22 Col. F2B 9, f. 392/3 Col. F2B 13	Id.
1786	F12 255 Col. S.O.M., D.F.C., Mém. Gaux, Antilles, IV, 302 Mar., B7 514, n°22	Id.
1787	F12 256 Col., F4 23, n°27 Col., S.O.M., D.F.C., Mém. Gaux, Antilles, IV, n° 297, 297a, 298a, 299, 300, 301	
1788	Col., F2B 13 Col., C4 82	
1789	Col., F2B 12	
1790	Col., F2B 12 Col., S.O.M., D.F.C., Mém. Gaux, Antilles, IV, n° 305-309	

Tableau 82 : Arnould comme une source alternative de données sur le commerce extérieur

Années	Sources	Détails
1716 et 1787	Ambroise Marie Arnould, 1791, Tables 1 et 2	En valeur : par pays et groupe de produit
1787	Ambroise Marie Arnould, 1791, Tables 6, 7 et 8, 9	En valeur : par continent, produit et généralité.
10 périodes de 1716 à 1789	Ambroise Marie Arnould, 1791, 10-13	En valeur : par continent. Aussi dans : A.N., Col. F2C 6 P1 et id C2 56 (valeurs annuelles) pour le commerce colonial.

DONNÉES PUBLIÉES

Tableau 83 : Données publiées sur le commerce extérieur français

Sources secondaires	Détails	Années	Sources primaires	Commentaire
Ruigero Romano, 1957, p. 1281-1292	Par pays	1716-1780	F12 643 ⁶ Variations : F12 1834 A,	Présentation des variations dans l'article de Romano, p. 1268
Michel Morineau, 1975, p. 4, Alexandre Chabert, 1945-1949, p. 324-27, Chaptal, 1819 (1993)	Par pays	1787-1789	F12 251, 252, 253. Variante dans : F12 1567	Comprend les mouvements d'espèces.
T. J. A. Le Goff, 1983, p. 462	Par zone géographique	1725-34 ; 1742-3 ; 1751 ; 1779 ; 1787-9 ; 1792	Bibliothèque Nationale, n. acq. Fr. 2550-2, Marine C4 64 (p. 117-9) ; F12 1834B, W. Midmay, 1764, p. 133	Mesure le tonnage sorti des ports

⁶ Ce document, attesté par de nombreuses sources, semble manquer aux Archives Nationales

Tableau 84 : Données publiées spécifiquement sur le commerce colonial français (y compris réexportations)

Sources secondaires	Détails	Années	Sources primaires et commentaire
Michel Morineau, 1975, p. 35-42	En valeur : commerce avec les Îles par produit.	1750	Bibliothèque de Saint-Brieuc, ms. 84, folios 175-233
Jean Tarrade, 1972, p. 739-41	En valeur : importations et exportation des colonies américaines et africaines	Comme Bruyard + 1781-1790 sans 1783	Voir table supra – celle-ci vient principalement de l'ouvrage de Tarrade.
Jean Tarrade, 1972, p. 746-49	En volume : commerce avec les Îles par produits	1765, 67-8, 1772-90	Voir table supra Deux sources différentes. Dispersion : +/- 20 %
Jean Tarrade, 1972, p. 751-54	En volume et valeur : réexportations de biens coloniaux par produits	1775-80 ; 1782-90	Voir Table supra; et pour 1775-80 : A.N. Col. C10C 8 ; S.O.M., D.F.C., Mém. Gaux, Antilles, IV, 287 ; A.N. Col. F2B 9, P ^o 388
Jean Tarrade, 1972, p. 755	En valeur : réexportations de biens coloniaux par port d'origine et destination.	1786-90	Id.
Jean Tarrade, 1972, p. 759	En volume : commerce d'esclaves par destination	1763-78 ; 83-88	Voir texte de Tarrade, p. 758 et 851-852

Tableau 85 : Données publiées sur le commerce entre la France et les Indes Orientales

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Ruigero Romano, 1957, p. 1281-1292	En valeur ; importations et exportations	1716-1722 ; 1769-1780	Travaux du Bureau	
Ruigero Romano, 1957, p. 1281-1292 ; Henry Weber, 1904, p. 498-500 ; Baudeau, 1783	En navires, chargements de départ en espèces et marchandises, prix d'achat en Inde des retours, prix de vente.	1725-1771		D'après Dermigny, compatible d'une certaine façon avec les suivants sur le commerce de la Cie. Louis Dermigny, 1960, p. 92
Catherine Manning, 1996, p. 38 et 43	Exportations d'espèces vers l'Asie, ventes de denrées	1725-1746	A.N. Colonies. C2 30 f. 221 ; 31 f. 38v, f. 143v ; 32 f. 19	Chiffres similaires mais non identiques aux précédents
Louis Dermigny, 1960, p. 87 ; Pierre Blancard, 1806, p. LIV-LV ; Lacretelle & Blonde, 1786 ; André Morellet, 1769	En valeur : valeur de vente des retours, par zone (Indes / Chine) par périodes puis par années à partir de 1766	1725-1768 ; 1771-1782		Des partisans du commerce libre. D'après Dermigny, plus fiable que le suivant pour 1771-1776, mais probablement sous-évalué ensuite Louis Dermigny, 1960, p. 93
Louis Dermigny, 1960, p. 87 ; Hardoin, Gerbier & Bonnières, 1788	En valeur : retours par zone (Indes / Chine / Bourbon)	1771-1778		D'après Dermigny, plus fiable que le précédent pour 1777 et 1778
Louis Dermigny, 1960, p. 88-90	En nombre de navires ; en tonneaux pour les ports de départ : par port de départ et destination	1769-1785	A.C.C.M. H 41	Critiqué et modifié par Dermigny, Louis Dermigny, 1960, p. 94
Louis Dermigny, 1960, p. 98-102	En nombre de navires, avec leur taille, le propriétaire et le port d'attache : états des permis accordés par la Cie des Indes	25 mai 1785 – Juillet 1790	A.N. 8 AQ 19 ; 8 AQ 18	
Jean Meyer, 1982	Nombre de navires	1730-1785	Archives du port de Lorient	
Catherine Manning, 1996, p. 42	Navires partis de Lorient pour l'Asie. Nombre de navires, tonnage et zone de destination	1734-1745	Registre Général des Délibérations	Affirme que les tonnages sont similaires mais non semblables à ceux de Geneviève Beauchèsne, 1978
Geneviève Beauchèsne, 1978	Liste des bâtiments de la Cie des Indes	1717-1770		
Catherine Manning, 1996, p. 222-242	Liste des voyages français d'Inde en Inde	1720-1744	Divers. Voir Catherine Manning, 1996, p. 221	Uniquement nom du navire, du propriétaire ou du capitaine, le voyage et l'origine du financement

Tableau 86 : Données publiées sur la navigation entre la France et ses colonies

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Théophile Malvezin, 1892, p. 204	En navires : navigation vers les colonies par port.	1749-55-56		
Jean Tarrade, 1972, 2e t. p. 730 et p. 732-733	En navires et tonnage : navigation vers et depuis les colonies par port.	1773 et 1788	A.N., P. Col. F2B 3 et 13	

Tableau 87 : Données publiées sur le commerce et la navigation de la France, divers

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Nina Ellinger Bang & Kund Korst, 1930, p. 1-125	En nombre de navires, par nationalité, et pays d'origine (Est ou Ouest), en lest ou chargés, passés par le Sund	1661-1783	Douanes	Une autre table précise les ports. Voir Pierre Jeannin, 1964 ou Pierre Jeannin, 1996 pour un peu de recul sur ces chiffres
Nina Ellinger Bang & Kund Korst, 1930, p. 128-205	En nombre de navires, chargés, par nationalité, et pays de destination (Est ou Ouest), passés par le Sund	1669-1783	Douanes	Une autre table précise les ports.
Nina Ellinger Bang & Kund Korst, 1939-1953	Marchandises passant par le Sund, en volume	1661-1783		Énormes tableaux. Pas de traduction.
Nicolas G. Svoronos, 1956, p. 283-326	Sur le commerce avec Salonique : en valeur et en volume		Rapports des consuls	Tout le commerce de Salonique, y compris la France
Louis Meignen, 1976, p. 136-150	Sur le commerce du café en particulier et des produits coloniaux en général avec le Levant		Rapports des consuls	
Louis Dermigny, 1964, p. 521-25	Sur le trafic à Wampou (Canton) en nombre de navires et tonneaux. Vaisseaux de compagnie ou de côte	1719-1833	Sources diverses voir Louis Dermigny, 1964, p. 526	Voir aussi Louis Dermigny, 1964, p. 153, 391, 539, 543, 735 sur des commerces particuliers
Louis Dermigny, 1964, p. 564-71	Ventes à Lorient, par marchandise et destination française	1749-1764 et 1766-1775	Archives du Port de Lorient 1P 27-44 et A.P.L. 257-262	Pas par années
Hans Chr. Johanse, 1983, p. 18, 69, 105	Navigation française par le Sund ; Nombre de navires entre la France et la Suède-Norvège ; vin de France en quantités	1784-1795	Comptes du Sund	Pas très important
Jean Mettas, 1978-1984	Répertoire de toutes les expéditions, avec nombre de noirs traités, lieux de traite, origine du navire, tonnage, lieu de vente...	Tout le siècle	Divers	Fiches individuelles. A l'air exhaustif. Mais je n'ai pas trouvé de traitement statistique synthétique

DONNÉES PUBLIÉES SUR LE COMMERCE ET LA NAVIGATION DE PLACES PARTICULIÈRES

Tableau 88 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Bordeaux

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Théophile Malvezin, 1892, p. 302 et 308	En volume et en valeur : importation et réexportation de denrées coloniales par denrée	1721-79-80	D'après Crouzet : C4268-71 ; 4386-90 (?) F12 1835, Col F2 B9, 12, 13 Marine B3/514, 762 ...	D'après les états des fermes ⁷
Théophile Malvezin, 1892, p. 306 et 311	En valeur : importations et exportations en Europe et dans les colonies par pays.	1717-23-78	A.N., P. F12 242, 243-248 F12/1666-7 Col	Pour 1718-20, voir Jean-Auguste Brutails, 1893 D'après les états des fermes
Théophile Malvezin, 1892, p. 318-20	En volume et en valeur : Exportations de vin par pays	1717-78		D'après les états des fermes
François Crouzet, 1968, p. 319	En valeur, nombre de navires et tonneaux : commerce colonial et réexportations	1784-92	A.N., P. F12 1671, 1672, 1835 F12/B9 12, 13 ; Marine B3/514, Paul Butel, 1967b	Travail du deuxième bureau
Théophile Malvezin, 1892, p. 185-187	En tonneaux et en nombre de navires : navigation. Différencie celle avec la France du reste avant 1724	1700-1707 ; 1720-1742 ; 1764-1768	A. D. Gironde 6 B/299-309 A.N., P., G5/ 43-45, Marcel Gouron, 1938, p. 455-61	Sources d'après Crouzet Chiffres de l'Amirauté et de l'intendance ?
Théophile Malvezin, 1892, p. 203	En tonneaux et nombre de navires : navigation avec les colonies	1720-42	Id.	Chiffres de l'Amirauté de Guyenne ?
Marcel Gouron, 1938, p. 455-459	En nombre de navires : sorties vers France ; Îles et Colonie ; Étranger	1700-1791. Des données manquantes : 1717, 1719, 1750-59	A. D. Gironde 6 B/299-3096 B 78-102 et 6 B/299-309 ; A. N. G5 11/1-4 ; A.N. G5 158-9	Critique les chiffres équivalents de Malvezin.
Marcel Gouron, 1938, p. 460-1	En nombre de tonneaux. Distingue français et étranger, avant 1724. Distingue colonies après 1720	1700-1707 ; 1720-42 ; 1760-1787	Malvezin, comptes rendus transmis au secrétariat général	Reprend Malvezin jusqu'en 1742. Complète pour 1760-1791

Tableau 89 : Données publiées sur le commerce de La Rochelle

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
John G. Clark, 1981, p. 37, 39	En valeur, importations et exportation par pays et par période.	1718-80	Archives de la Chambre de Commerce de L.R. carton 27	D'après la Chambre de Commerce. Est-ce plus détaillé dans la source primaire ?

⁷ Ces nombres et ceux qui suivent ont été améliorés par Crouzet dans François Crouzet, 1968, p. 195. Ils n'y sont malheureusement présentés que sous forme de graphique.

ANNEXES

Tableau 90 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Marseille

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Gaston Rambert, 1959, p. 653-5	En valeur : commerce avec les Antilles. Par bien pour certaines années.	1735-88 1729, 40, 54, 64, 76, 88, 89	ACCM, AB.dRh, A.N. Col F2 B6, A.N. Marine B7 514, AN F12 255, 256, 1835	Direction des Fermes de Marseille
Gaston Rambert, 1959, p. 653-5	Navigation avec les Antilles	1717-35-88	Id	Direction des Fermes de Marseille Graphique
Robert Paris, 1957, p. 600-1	En valeur : Commerce avec le Levant. Exportations pour quelques années, toujours les importations	1671-1789	États de la CCM. Entre autres : ACCM I, 26-28 ; A.N.-A.E. BIII 271-277.	Chambre de Commerce Graphique et série. Rq : renforcé par les états des consuls ACCM, J. 905, 942-966
Charles Carrière & Michel Morineau, 1968, p. 108-121	En volume : Draps passés au bureau de Montpellier et expédiés de Marseille	1715-1788		Repris dans Charles Carrière, 1973, t. II, p. 1039
Gaston Rambert, 1966, p. 877	En valeur : commerce avec le Nord	1739-60		
Gaston Rambert, 1966, p. 735	En valeur : commerce avec les Pays-Bas	1739-89	ACCM I 21-5 ; 29-32, A.B.duRh C 4625-6 A.N., P. F12 1665-7	
Gaston Rambert, 1966, p. 624	En valeur : commerce avec la Grande-Bretagne	1739-89	Id. in Marseille, A.N., P. F12 246, 1666-7, 1835. AAE Mém et doc Angleterre 74	
Gaston Rambert, 1966, p. 518-9	En valeur : exportations vers Genève et la Suisse	1733-80	ACCM I 21-4	Très petit
Charles Carrière, 1973, p. 1041	En valeur : importations	1726-1780	ACCM I 29-32 ADBDR C 4625	
Charles Carrière, 1973, p. 1041	En nombre de navires : navigation entrante	1726-1780	ACCM I 29-32 ADBDR C 4625	
Charles Carrière, 1973, p. 1046-1047	En nombre de navires : navigation entrante par pays	1710-1792	ADBDR, Santé Maritime	
Ruigero Romano, 1951, p. 22	En valeur, importations et exportations vers les deux Siciles	1758-79	ACCM, I 21-29 ?	Il existe dans le même ouvrage, pour les années où les états de la Balance sont complets, des détails par produits.
Ruigero Romano, 1951, p. 22	En valeur : exportations	1758-79	ACCM, I 21-29 ?	Le seul chiffre que j'ai trouvé de mesure globale des exportations de Marseille

ANNEXES

Tableau 91 : Données publiées sur le commerce, la navigation et les affrètements de Nantes

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Jean Meyer, 1969 (1999), p. 75-76	Arrivée en nombre de navires.	1743, 1763-78, 1784-88	Diverses	1743 : par nationalité, avec tonnage. Sinon : seulement de Marseille et les Antilles.
Jean Meyer, 1969 (1999), p. 83-86 et Jean Meyer, 1969	Armement de Nantes. Par nombre de navires, tonneaux et hommes d'équipage.	1735-1793	Registre des classes de l'Amirauté de Nantes	Distingue cabotage, droiture, traite et pêche/course
P. Jeulin, 1929, p. 224-225	Importations et exportations en valeur, par groupe de pays (comme Balance du Commerce)	1714, 1729-39, 1742-43, 1747, 1752, 1770, 1773, 1775, 1776-80	Arch. Ch. De Com., C706, C716, C717 ; J.-B. Huet, an IX - an X ; Arch. Nat. F12 (voir supra)	Données manquantes en 1737, 38, 39, 42, 43
P. Jeulin, 1929, p. 238-39, p. 243	Exportations et importations en volume. Pour certains, répartition par pays	1714, 1728, 1730-1772, 1774-1776, 1778-1779	Arch. Ch. De Com., C706, C716, C717	Pour eaux-de-vie, sel, vin, sucre, café (Imports et exports)
P. Jeulin, 1929, p. 250-51	Importations d'Europe et Terre-Neuve en volume	1714, 1730, 1733, 1738, 1740, 1742-3, 1749-50, 1752, 1756, 1760, 1763-4, 1770, 1774, 1778-9	Arch. Ch. De Com., C706, C716, C717	En dix-sept articles différents (dont épices, toiles, laine, chanvre et lin, céréales...)
P. Jeulin, 1929, p. 256	Exportations aux îles, aux E.-U., et en Inde en volume	Id, sans 1760 pour Antilles ; 1778-9 pour les E.U. ; 1770, 1774 et 1779 pour les Indes	Arch. Ch. De Com., C706, C716, C717	En dix articles différents (dont vin, toiles, farines...)
P. Jeulin, 1929, p. 272-3	Importations et exportations de produits coloniaux, en volume	1698, 1714, 1728, 1730, 1733, 1738, 1740, 1742, 1743, 1749-50, 1750, 1752, 1756, 1760, 1763-4, 1766, 1768, 1770, 1774, 1778-9, 1784, 1789	Arch. Ch. De Com., C893, C706, C716, C717 ; Arch. Ille-et-Vilaine, C1588, J.-B. Huet, an IX - an X	Bois, Cacao, Coroton, Indigo, Gingembre, Rocou, Tabac, Thé
P. Jeulin, 1929, p. 282-3	Marchandises de traite, en volume	1714, 1725-40, 1742-3, 1748-55, 1763-74, 1778	Arch. Ch. De Com., C706, C716, C717	Aussi nombre de noirs traités. Mais il existe plus récent

Tableau 92 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Rouen et Le Havre

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Pierre Dardel, 1966, p. 112-115 and 120-22	Exportations de toiles et de draps par régions géographiques	1754-61 ; 73-81	Bibl. de Rouen, Montbret, ms. 155	États dressés pour la balance du commerce
Pierre Dardel, 1966, p. 142	En volume, importations de coton (pour Rouen et Nantes)	1730, 40, 50, 66, 74, 86	Jeulin, AN Marine B7 514 + Archives de la CC Normandie (États pour la Balance du Commerce)	
Pierre Dardel, 1963, p. 548-51	En valeur : importations et exportations, par pays	1730, 32, 38, 53-4, 66-81, 86, partiellement 1787 et 1789	ACCR, Bibl de Rouen ms. 155, A.N., P. F12 255, F12 B6, F12 1666, F12 1667, Marine, Col. B7 514 pièce n°31	
Pierre Dardel, 1963, p. 552-68	En volume, parfois en valeur : importations et exportations, parfois par origine ou destination	Similaire	États dans ACCR, A.N., P., F12 1834 A, 1666, 1667	
Pierre Dardel, 1963, p. 569-703 (id. dans Pierre Dardel, 1946, I-XL)	En nombre de navires et tonneaux : navigation. Rq : avec quelques détails supplémentaires	Similaire	Diverses	Un grand nombre de statistiques différentes.

Tableau 93 : Données publiées sur la navigation de Saint-Malo

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
André Lespagnol, 1997b, p. 813-14	En nombre de navires et tonneaux : navigation.	1681-88, 1698-1701, 1713-36, 51-55, 63, 65-76, 85-87	Diverses	
Charles Carrière, 1973	En nombre de navires et tonneaux : navigation	1681-1760	Delumeau et communication personnelle.	

Tableau 94 : Données existantes sur le commerce de Strasbourg

Détails	Années	Source primaire	Commentaire
Commerce en valeur	1777-1793 1783, 85, 86 et 91 sont manquants	F12 1675B	Parmi la correspondance du bureau frontière. Trois séries différentes : une par bureau dans la généralité ?

POST-SCRIPTUM

Au moment de la composition de ces tableaux, je ne connaissais pas l'existence de la collection Bruyard à la *Nederlandsch Economisch-Historisch Archief* (Archives Néerlandaises d'Histoire Économique) à Amsterdam. Elle apporte des renseignements nouveaux notamment sur la période 1767-1774. À ma connaissance, elle n'a pas été utilisée⁸.

Voici l'inventaire des documents concernant la Balance du commerce :

LES BALANCES

Balances du commerce en général

122. Objet général du commerce de la France avec l'étranger (tableaux des entrées et des sorties). 1767, 1768, 1769, 1770, 1771, 1773, 1774. 1 carton.

123. Récapitulation de la valeur de toutes les marchandises entrées dans le Royaume et celles sorties du Royaume. 1768, 1770, 1771, 1773, 1774. 1 chemise.

124. Extrait de la balance du commerce, dont l'entrée en France excède la sortie au delà de 100 000 livres de valeur. 1768, 1770, 1771, 1773. 1 chemise.

125. Extrait de la balance du commerce, dont la sortie de France excède l'entrée au delà de 100 000 livres de valeur. 1768, 1770, 1771, 1773, 1774. 1 chemise.

126. Comparaison du commerce de la France avec l'étranger. 1767-1768, 1769-1770, 1771-1772, 1773-1774, 1775-1776, 1776-1777, 1777-1778, 1778-1779, 1779-1780, 1780-1781. 1 chemise.

127. Comparaison de la valeur de toutes marchandises entrées dans le Royaume. 1770-1772. 1 pièce.

128. Tableau général contenant la progression annuelle de la valeur des marchandises étrangères entrées en France, comparée avec celles sorties du Royaume. Avec les observations de Bruyard sr. du novembre 1770. 1716-1773. Idem, sans observations. 1774-1782. 1 chemise.

129. Énumération des articles des entrées de l'année 1776, qui excèdent de beaucoup ceux des entrées de l'année 1775. 1775-1776. 1 pièce.

130. Énumération des articles dont la valeur diffère beaucoup en comparaison de l'année dernière tant à l'entrée qu'à la sortie. 1777-1778, 1778-1779, 1779-1780, s.d. 1 chemise.

131. Aperçu de la Balance du Commerce de la France, relève de la population, des finances et forces militaires des principales puissances de l'Europe. folio. 1789. 1 pièce.

Balances du commerce par pays

132. Balance du commerce entre la France et l'Angleterre. 1716-1773. Avec une minute additionnelle. S.d. [1724-11-1778]. 1 chemise.

133. Comparaison de la balance du commerce d'Angleterre. 1776-1777. 1 pièce.

134. Observations sur le commerce de l'Angleterre relativement à la balance. 1777. 1 pièce.

135. Tableau du commerce de la France avec l'Angleterre, par produit. 1777. 1 pièce.

136. Balance du commerce des États Unis de l'Amérique. 1782. 1 pièce.

⁸ Sandra Bos, Jan Lucassen & Roger de Peuter, 1996.

Balances du commerce par ville

Dunkerque

137. Balance du commerce de l'année 1768 et comparaison du commerce. 1767-1768, 1769-1770, 1770-1771, 1773-1774, 1777-1778. 1 chemise.

Lyon

138. État des étoffes sorties de Lyon pour l'étranger, par mois. 1755-1781. 1 pièce.

139. État des marchandises sorties de Lyon pour l'étranger, par mois. 1754-1781. 1 pièce.

Marseille

140. Balance du commerce du quartier de janvier 1781 des marchandises sorties de France. 00-01-1781. 1 pièce.

141. État des cotons du Levant entrées à Marseille. 1764-1775. État demandé par Viala à la fin d'avril 1782 selon les ordres du contrôleur général. 1782. 1 pièce.

Balances du commerce par produit

Sucre

142. État des sucres entrés et sortis de la France. 1763-1768. 1 pièce.

Soie

143. État des étoffes d'or, d'argent, de soie et soies entrées et sorties de la France. 1771-1781. 1 pièce.

144. État des étoffes de soie et soies entrées et sorties de la France. 1778, 1779. 1 chemise.

ANNEXES

ANNEXE AU CHAPITRE VI

COMPTES D'ARMEMENT ET DE DÉSARMEMENT

Tableau 95 : Comptes d'armement

Pourcentages du coût de l'investissement

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde)	Avitaillement	Armement et Avitaillement	Avances	Cargaison	Commission
<i>La Paix</i>	Antilles	1781	Dermigny	103 577			33,2%	2,6%	64,2%	2,0%
<i>L'Activité</i>	Antilles	1781	Dermigny	185 401			52,0%	3,2%	44,8%	2,0%
<i>La Marianne Olimpe</i>	Antilles	1781	Dermigny	274 242			52,6%	2,5%	44,9%	2,0%
<i>L'Helvétienne</i>	Antilles	1782	Dermigny	166 666			49,6%	3,2%	47,2%	2,0%
<i>La Lucine</i>	Antilles	1782	Dermigny	169 107			42,8%	2,3%	54,9%	2,0%
<i>L'Olimpe (1ere)</i>	Antilles	1784	Dermigny	180 744			40,0%	0,9%	59,0%	2,0%
<i>L'Olimpe (2eme)</i>	Antilles	1785	Dermigny	178 128			38,4%	1,0%	60,6%	2,0%
<i>L'Olimpe (3e)</i>	Antilles	1786	Dermigny	156 252			41,0%	1,4%	57,6%	2,0%
<i>Intimité (1er voyage)</i>	États-Unis	1783	Dermigny	169 563			38,1%	0,9%	60,9%	2,0%
<i>La Paix</i>	Exclu : Antilles	1782	Dermigny		>18,86%			<11,13%	68,0%	2,0%
<i>L'Agilité</i>	Ile de France	1781	Dermigny	124 014			33,6%	3,6%	62,7%	2,0%
<i>Consulateur</i>	Ile de France et Inde	1783	Dermigny	601 873			29,1%	0,7%	68,3%	2,0%
<i>L'Intimité</i>	Ile de France	1786	Dermigny	133 996			52,9%	2,6%	44,6%	2,0%
<i>Consulateur (2e)</i>	Ile de France	1786	Dermigny	338 125			33,1%	1,6%	63,3%	2,0%
<i>Prince du Piémont</i>	Inde	1787	Dermigny	744 239			19,4%	0,9%	77,8%	2,0%
<i>L'Olimpe</i>	Ile de France	1787	Dermigny	179 334			29,3%	1,3%	67,4%	2,0%
<i>Roy de Sardaigne</i>	Inde	1788	Dermigny	714 598			22,9%	0,9%	74,3%	2,0%
<i>Etoile de Mer</i>	Antilles	1757	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	90 483	54,5%	4,6%	59,1%	3,8%	37,1%	1,6%
<i>Prudence</i>	Antilles	1757	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	122 983	38,2%	4,2%	42,4%	0,0%	57,6%	1,0%
<i>Deux-Nottons</i>	Antilles	1766	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	32 843	25,5%	6,0%	31,5%	5,3%	63,2%	1,0%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1768	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	165 041	66,8%	3,9%	66,9%	1,7%	27,7%	1,0%
<i>St Jean-Baptiste</i>	Antilles	1772	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	15 009	40,1%	30,1%	70,3%	12,2%	17,5%	1,7%
<i>Saint François</i>	Antilles	1772	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	62 708	77,3%	12,7%	90,0%	4,2%	5,8%	
<i>François</i>	Antilles	1773	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	52 910	16,5%	18,5%	35,0%	4,8%	60,2%	

ANNEXES

<i>François</i>	Antilles	1774	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	46 833	60,6%	21,3%	81,9%	5,3%	12,8%	1,1%
<i>Comtesse de Menou</i>	Antilles	1774	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	34 788	22,5%	17,2%	39,7%	7,6%	52,7%	
<i>François</i>	Antilles	1775	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	32 872	43,6%	36,9%	80,5%	7,9%	11,6%	2,0%
<i>François</i>	Antilles	1776	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	39 866	37,7%	24,6%	62,3%	6,3%	31,4%	2,1%
<i>Margueritte</i>	Antilles	1776	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	114 429	81,1%	6,9%	87,1%	2,3%	9,6%	1,0%
<i>Comtesse de Menou</i>	Antilles	1776	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	79 790	42,3%	8,5%	50,8%	3,1%	46,0%	
<i>François</i>	Antilles	1777	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	37 590	51,9%	29,0%	81,0%	3,6%	15,4%	2,2%
<i>Margueritte</i>	Antilles	1777	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	30 042	30,4%	19,9%	50,3%	9,1%	40,6%	
<i>Vigilant</i>	Antilles	1777	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	147 466			82,7%	2,8%	13,0%	1,7%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	53 843	44,0%	24,0%	68,0%	12,9%	19,1%	1,8%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	78 243	44,1%	13,8%	58,0%	8,8%	33,3%	1,2%
<i>Beaubarnais</i>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	128 134	46,5%	8,1%	54,5%	2,9%	42,6%	1,1%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	45 754	37,4%	26,0%	63,4%	5,9%	30,7%	1,2%
<i>Louis</i>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	63 652	36,7%	15,4%	52,1%	5,9%	42,0%	2,7%
<i>Beaubarnais</i>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	111 614	58,1%	8,0%	66,2%	2,4%	31,4%	1,1%
<i>Louis</i>	Antilles	1784	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	84 046	21,5%	5,1%	26,6%	11,2%	62,3%	2,0%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	48 636	34,1%	6,9%	41,0%	21,3%	37,7%	1,0%
<i>L'Union</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	54 537	22,9%	4,7%	27,5%	11,6%	60,8%	0,8%
<i>Louis</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	60 820	54,2%	6,5%	60,8%	17,4%	21,8%	2,1%
<i>Beaubarnais</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	61 847	51,9%	4,1%	56,0%	11,3%	32,7%	1,0%
<i>Alexandre</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	74 023	53,9%	4,7%	58,6%	14,8%	26,5%	1,0%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	114 819	81,9%	2,9%	84,7%	7,8%	7,5%	
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	120 187	47,8%	2,7%	50,5%	4,9%	44,6%	1,0%
<i>Union</i>	Antilles	1786	Meyer : Fonds Chaurand 1 JJ 26-28	46 209	34,4%	5,6%	40,1%	12,9%	47,0%	0,0%

ANNEXES

<i>Beaubarnais</i>	Antilles	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	51 019	33,6%	5,3%	38,8%	15,4%	45,8%	1,0%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	53 257	39,6%	6,8%	46,4%	16,3%	37,2%	1,0%
<i>Alexandre</i>	Antilles	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	64 082	21,4%	5,5%	26,8%	15,3%	57,8%	1,0%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	87 612	53,5%	4,1%	57,6%	11,1%	31,3%	1,0%
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	76 147	50,5%	5,8%	56,4%	2,5%	41,1%	
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	49 532	31,3%	5,8%	37,1%	18,5%	44,4%	1,0%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	58 937	22,9%	5,9%	28,8%	15,8%	55,4%	1,0%
<i>Alexandre</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	67 796	30,3%	5,2%	35,5%	16,8%	47,7%	1,0%
<i>Aimable Aline</i>	Antilles	1788	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	27 837	36,4%	7,8%	44,2%	14,5%	41,3%	1,0%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1788	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	52 516	32,9%	6,7%	39,5%	20,6%	39,9%	1,2%
<i>Alexandre</i>	Antilles	1788	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	56 320	41,7%	6,6%	48,4%	16,7%	34,9%	1,0%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1788	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	108 981	69,2%	3,2%	72,3%	9,0%	18,6%	0,9%
<i>Bonne Mère</i>	Antilles	1789	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	49 154	41,4%	7,6%	49,0%	19,7%	31,4%	1,0%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1790	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	38 364	26,2%	9,0%	35,2%	26,2%	38,6%	1,1%
<i>Alexandre</i>	Antilles	1790	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	55 711	34,8%	6,0%	40,8%	21,8%	37,3%	1,2%
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1791	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	41 263	48,9%	8,3%	57,2%	13,9%	28,9%	1,0%
<i>Gavillan</i>	Cabotage	1765	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	7 517	90,9%	1,8%	92,7%	7,3%		
<i>Gavillan</i>	Cabotage	1766	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	9 920	80,5%	14,8%	95,3%	4,7%		3,9%
<i>Linx</i>	Nouvelle-Angleterre	1777	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	72 486	50,6%	3,7%	54,3%	2,8%	42,9%	1,0%
<i>Volant</i>	Nouvelle-Angleterre	1777	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	85 291	52,4%	3,4%	55,9%	2,6%	41,6%	1,0%
<i>Linx</i>	Nouvelle-Angleterre	1778	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	23 230	24,7%	13,9%	38,6%	9,0%	52,4%	1,0%
<i>Alexandre</i>	Buenos-Aires	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	216 169	84,6%	4,9%	89,5%	1,6%	8,8%	1,1%
<i>Bonne Mère</i>	AFR	1777	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	10 343	-33,2%	106,4%		26,8%		2,8%
<i>St-Honoré</i>	AFR Martinique	1779	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	17 236	-17,6%	53,2%		16,7%	47,7%	2,1%

ANNEXES

<i>Bonne Mère</i>	AFR	1779	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	72 176	53,1%	16,1%		11,6%	19,3%	1,0%
<i>Sabran</i>	AFR	1780	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	200 464	53,2%	4,3%		2,5%	40,0%	1,2%
<i>Louis</i>	AFR Droiture	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	284 895	85,3%	5,9%		1,3%	7,5%	2,1%
<i>Jeanne- Thérèse</i>	AFR Sénégal	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	56 548	62,5%	11,0%		4,1%	22,4%	1,0%
<i>St-Honoré</i>	AFR St Domingue	1782	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	66 412	36,6%	22,2%		8,3%	32,9%	1,5%
<i>Le Marquis de Castries</i>	Indes et la Chine	1772	Meyer : 4 Fg 24	409 089	28,8%	1,8%	30,6%	2,3%	12,4%	2,2%
<i>Juliette</i>	Ile de France	1782	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	241 258	46,0%	4,8%	50,9%	2,1%	47,0%	1,0%
<i>Illustre Suffren</i>	Ile de France	1791	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	134 660	45,1%	8,6%	53,7%	2,6%	43,7%	
<i>Ste Marthe</i>	Traite	1757	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	70 553	63,3%	13,3%	76,5%	6,8%	16,7%	
<i>Deux-Notons</i>	Traite	1764	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	157 818	36,2%	6,5%	42,3%	1,7%	55,0%	1,0%
<i>La Jeune Reine</i>	Traite	1765	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	100 036	37,9%	8,9%	46,8%	2,3%	50,8%	
<i>St-Claude</i>	Traite	1765	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	81 757	23,8%	9,4%	78,4%	6,5%	15,1%	
<i>Fortune</i>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	252 334	40,9%	9,8%	50,8%	1,0%	48,2%	
<i>Saint François</i>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	301 461	24,0%	8,5%	32,4%	1,2%	66,4%	
<i>St Jacques</i>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	343 794	16,1%	6,7%	22,9%	1,0%	76,1%	
<i>St-Claude</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	81 258	20,9%	11,8%	32,7%		67,3%	
<i>Mars</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	147 869	14,2%	9,8%	24,1%	1,8%	74,1%	1,0%
<i>Maréchal de Luxembourg</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	309 177			27,3%	1,4%	71,4%	
<i>Union</i>	Traite	1768	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	102 606			29,8%	2,2%	68,0%	
<i>St-Claude</i>	Traite	1769	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	99 352	27,9%	11,2%	39,1%	2,3%	58,7%	
<i>St Jacques</i>	Traite	1770	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	164 197	30,5%	17,5%	48,1%	2,1%	49,8%	
<i>St François</i>	Traite	1770	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	245 502	22,5%	11,0%	33,4%	1,3%	65,3%	
<i>St-Guillaume</i>	Traite	1770	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	290 484	26,9%	9,9%	36,8%	1,7%	61,5%	

ANNEXES

<i>St Jean-Baptiste</i>	Traite	1771	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	223 425	19,7%	10,7%	30,4%	1,4%	68,3%	2,1%
<i>Glaneuse</i>	Traite	1772	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	94 783	24,7%	10,0%	34,7%	1,9%	63,4%	2,1%
<i>Nymphe</i>	Traite	1772	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	236 338	29,1%	8,0%	37,1%	1,4%	61,5%	1,4%
<i>Jean-Baptiste</i>	Traite	1773	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	268 681	16,1%	10,2%	26,4%	1,2%	72,4%	
<i>Nymphe</i>	Traite	1774	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	311 859	22,6%	9,2%	31,5%	1,1%	66,4%	1,0%
<i>Jean-Baptiste</i>	Traite	1775	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	274 922	14,3%	8,2%	22,4%	1,1%	76,4%	0,9%
<i>Jeanne-Thérèse</i>	Traite	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	57 291	63,0%	10,9%	73,9%	4,0%	22,1%	
<i>O Luzitano</i>	Traite	1782	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	304 378	50,0%	3,7%	53,8%	1,4%	44,9%	1,9%
<i>Henri IV</i>	Traite	1783	Meyer : Armement Delaville 4 Fg 45	297 703	39,6%	6,5%	46,1%	1,2%	52,7%	2,0%
<i>Magdelaine</i>	Traite	1783	Meyer : Armement Delaville 4 Fg 45	302 673	40,8%	6,1%	47,0%	1,2%	51,8%	2,0%
<i>Madame</i>	Traite	1783	Meyer : Armement Delaville 4 Fg 45	700 946	41,1%	5,3%	46,4%	1,0%	52,6%	1,9%
<i>Jeanne-Thérèse</i>	Traite	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	195 086	40,0%	3,9%	43,9%		56,1%	1,0%
<i>Rose</i>	Traite	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	209 497	52,2%	7,9%	60,1%	2,6%	37,3%	1,0%
<i>Brune</i>	Traite	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	332 196	30,5%	3,5%	34,0%	1,4%	64,6%	1,0%
<i>Brune</i>	Traite	1784	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	244 121	14,3%	5,6%	19,9%	1,8%	78,3%	1,0%
<i>Jeanne-Thérèse</i>	Traite	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	193 519	10,6%	6,0%	16,6%	1,9%	81,5%	
<i>O Luzitano</i>	Traite	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	260 729	15,5%	5,5%	20,9%	1,7%	77,4%	1,1%
<i>Aimable Aline</i>	Traite	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	319 280	26,5%	4,6%	31,1%	1,5%	67,4%	1,1%
<i>Passe-Partout</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	21 531	42,8%	8,9%	51,7%	3,6%	44,7%	
<i>Fine</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	176 616	30,1%	9,9%	40,0%	1,6%	58,5%	
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	433 770	22,7%	8,3%	31,1%	1,1%	67,8%	
<i>Marie-Margueritte</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	202 765	24,9%	9,1%	33,9%	1,7%	64,4%	
<i>Jeanne-Thérèse</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	223 811	7,0%	0,6%	7,6%	1,5%	90,9%	
<i>Aimable Aline</i>	Traite	1787	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	309 351	15,9%	7,9%	23,8%	1,5%	74,7%	1,0%

ANNEXES

<i>Madame</i>	Traite	1788	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	314 977	35,5%	13,2%	47,7%	1,9%	48,3%	2,1%
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Traite	1789	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	379 921	21,1%	11,3%	32,4%	1,5%	66,1%	
<i>Théorique</i>	Antilles	1729	Morineau	84 516			54,0%	2,0%	44,0%	
<i>Colibry</i>	Traite	1749	Saugera, p. 240	67 620	38,1%	9,4%	47,5%	3,4%	48,1%	
<i>Projet</i>	Traite	1790	Saugera, p. 242	218 519	22,9%	9,1%	31,9%	2,0%	64,7%	2,0%
<i>Deucalion</i>	Traite	1802	Saugera, p. 241	261 760			49,0%	2,0%	45,7%	3,1%

Tableau 96 : Comptes de désarmement disponibles

Pourcentage du coût de l'investissement

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Reste des gages	Désarmement	Gains fret	Vente du navire	Retour en lettres de change
<i>La Paix</i>	Antilles	1781	Dermigny	103 577	9,6%	44,1%	47,0%	22,2%	23,9%
<i>L'Activité</i>	Antilles	1781	Dermigny	185 401	Prise	Prise	Prise	Prise	Prise
<i>La Marianne Olimpe</i>	Antilles	1781	Dermigny	274 242	Prise	Prise	Prise	Prise	Prise
<i>L'Helvetienne</i>	Antilles	1782	Dermigny	166 666	<6,28%	6,9%	12,5%	26,7%	6,8%
<i>La Lucine</i>	Antilles	1782	Dermigny	169 107	Prise	Prise	Prise	Prise	Prise
<i>L'Olimpe (1ere)</i>	Antilles	1784	Dermigny	180 744	2,3%	8,6%	10,2%	33,2%	0,0%
<i>L'Olimpe (2eme)</i>	Antilles	1785	Dermigny	178 128	2,2%	10,3%	6,1%	28,1%	0,0%
<i>L'Olimpe (3e)</i>	Antilles	1786	Dermigny	156 252	3,5%	8,0%	9,3%	32,0%	0,0%
<i>Intimité (1er voyage)</i>	États-Unis	1783	Dermigny	169 563	<5,26%	14,7%	15,9%		0,0%
<i>L'Agilité</i>	Ile de France	1781	Dermigny	124 014	16,3%	29,8%	2,1%	12,5%	124,4 %
<i>Consolateur</i>	Ile de France et Inde	1783	Dermigny	601 873	0,7%	10,3%		9,2%	32,6%
<i>L'Intimité</i>	Ile de France	1786	Dermigny	133 996	11,3%	17,2%	16,7%	24,6%	0,0%
<i>Consolateur (2e)</i>	Ile de France	1786	Dermigny	338 125	5,9%	32,3%	15,4%	17,5%	13,2%
<i>Roy de Sardaigne</i>	Inde	1788	Dermigny	714 598	<4,29%	41,4%	6,9%	8,7%	0,0%
<i>Comtesse de Menou</i>	Antilles	1774	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	34 788		89,6%			
<i>Margueritte</i>	Antilles	1776	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	114 429	8,9%	32,9%	21,0%		
<i>François</i>	Antilles	1777	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	37 590		36,9%			
<i>Margueritte</i>	Antilles	1777	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	30 042		34,1%			
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	76 147	7,9%	16,6%		31,6%	
<i>Illustre Suffren</i>	Ile de France	1791	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	134 660		16,0%	5,3%		
<i>Deux-Nottons</i>	Traite	1764	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	157 818	8,8%	21,9%			
<i>St-Claude</i>	Traite	1765	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	81 757	14,8%	17,8%	9,8%		
<i>St-Claude</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	81 258	13,8%	20,8%	9,2%		
<i>Mars</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	147 869		17,8%	12,5%	5,4%	
<i>St-Claude</i>	Traite	1769	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	99 352	14,8%	16,0%	4,5%		
<i>St-Guillaume</i>	Traite	1770	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	290 484	9,8%	16,5%	9,9%		
<i>Nymphe</i>	Traite	1774	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	311 859	9,3%	13,3%		10,3%	
<i>Madame</i>	Traite	1788	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	314 977	12,3%	13,5%	6,2%		
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Traite	1789	Meyer : Fonds Berthrand de Cœuvre 16 J 1	379 921		26,2%			
<i>Théorique</i>	Antilles	1729	Morineau	84 516	7,3%	19,9%		42,6%	

ANNEXES

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Reste des gages	Désarmement	Gains fret	Vente du navire	Retour en lettres de change
<i>Bailli-de-Suffren, Fine et Passe-Partout</i>	Traite	1786	Meyer	619 601		15,1%			

BARBARA SOLOW

L'ÉVOLUTION DE LA RÉMUNÉRATION DU CAPITAL

Solow examine tout d'abord l'effet du transfert dans l'économie intérieure du capital qui est investi dans l'économie coloniale pour la rémunération totale du capital dans l'économie intérieure.

La résolution de cette question dépend de l'évolution de la rémunération de l'ensemble du capital dans l'économie intérieure. Elle ne peut donc pas simplement être résolue en comparant la rémunération du capital dans l'économie coloniale de ce qu'elle serait dans l'économie intérieure.

LE PROBLÈME

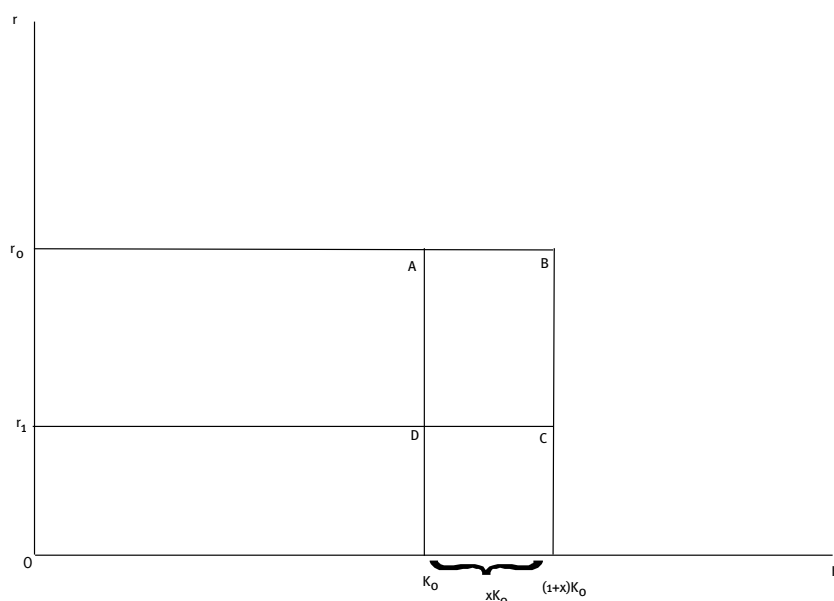
Le stock initial de capital dans l'économie intérieure est K_0 . Le stock initial de capital dans l'économie coloniale est xK_0 .

La rémunération moyenne du capital dans l'économie coloniale est constante. Elle est égale à la rémunération moyenne du capital dans l'économie intérieure avant le transfert du capital de l'économie coloniale à l'économie intérieure. Cette rémunération est appelée r_0 .

La rémunération moyenne du capital dans l'économie intérieure après le transfert du capital colonial est appelée r_1 .

Le problème revient donc à déterminer r_1 dans le graphique suivant :

Graphique 47 : rémunération moyenne du capital intérieur d'après le stock de capital



Comme on peut le lire sur le graphique, xK_0 a dans l'économie coloniale une rémunération de $K_0AB[(1+x)K_0]$, soit r_0xK_0 . Le revenu total du capital intérieur et colonial est $Or_0B[(1+x)K_0]$, soit $r_0(1+x)K_0$.

Le transfert de xK_0 dans l'économie intérieure abaisse la productivité moyenne du capital intérieur. La rémunération intérieure supplémentaire du capital obtenu par ce nouvel investissement intérieur est la

différence entre les deux rectangles $K_0 DC[(1+x)K_0]$ et $r_0 r_1 AD$, soit $r_1 x K_0 - (r_0 - r_1) K_0$. Le revenu total du capital devient donc $Or_1 C[(1+x)K_0]$, soit $r_1(1+x)K_0$ ⁹.

Donc le transfert du capital dans l'économie intérieure abaisse le revenu global du capital de $(r_0 - r_1)(1+x)K_0$.

Il est possible de calculer le rapport entre la rémunération de xK_0 dans l'économie coloniale et l'augmentation du revenu du capital intérieur si xK_0 est transféré de l'économie intérieure.

$$\begin{aligned} \frac{r_0 x K_0}{r_1 x K_0 - (r_0 - r_1) K_0} &= \frac{r_0 x}{r_1 x - (r_0 - r_1)} \\ &= \frac{x}{(r_1/r_0)(1+x) - 1} \end{aligned} \quad (81)$$

Le problème consiste donc à calculer r_1 .

Solow traite le problème dans le cas où la production de l'économie intérieure peut être modélisée par une fonction de production Cobb-Douglas de type $Y = AK^\alpha$, où Y est une fonction du capital K et de tous les autres facteurs de production A , qui sont fixés¹⁰.

RÉSOLUTION PAR LINÉARISATION

Solow calcule r_1/r_0 dans le corps de son article grâce à une linéarisation de $r()$ autour de $r(K_0)$:

L'élasticité de la rémunération du capital par rapport au stock de capital est constante et égale à $-(1-\alpha)$:

$$\begin{aligned} r(K) &= \frac{\alpha AK^\alpha}{K} = \alpha K^{\alpha-1} \\ \Rightarrow \frac{r'(K)}{r(K)} &= -(1-\alpha) \end{aligned} \quad (82)$$

Donc :

$$\begin{aligned} \frac{r'(K_0)}{r(K_0)} &= -(1-\alpha) \Rightarrow \frac{r((1+x)K_0)}{r(K_0)} \cong \frac{r(K_0)}{r(K_0)} + x \frac{r'(K_0)}{r(K_0)} \\ \Rightarrow \frac{r_1}{r_0} &\cong 1 - (1-\alpha)x \end{aligned} \quad (83)$$

En conséquence, on peut calculer une approximation du vrai rapport :

$$\frac{x}{(r_1/r_0)(1+x) - 1} \cong \frac{x}{[1 - (1-\alpha)x](1+x) - 1} = \frac{1}{\alpha - (1-\alpha)x} \quad (84)$$

C'est le résultat que présente Solow. Rappelons que α est la part de la rémunération du capital dans l'économie intérieure et x le rapport entre le capital que l'on se propose d'investir et du capital utilisé par l'économie intérieure.

Solow propose 0,25 pour α et 15 % pour x . Le résultat est 7,27. L'interprétation de Solow nous est toutefois ambiguë : « En conséquence, avec des paramètres plausibles, 37 million de livres sterling investies aux Antilles britanniques avaient un rendement de quater à sept fois plus important que si elles avaient été

⁹ Ce calcul et ses extensions supposent que les facteurs de production sont pleinement utilisés dans l'économie intérieure. Cela va en contradiction avec la présentation de l'économie que nous avons fait au chapitre II. Il est probable que l'augmentation des stocks de facteurs de production abaisse leur taux d'utilisation. Nous allons négliger ce phénomène.

¹⁰ En conséquence, la rémunération moyenne du capital dans l'économie intérieure est égale à sa productivité marginale.

investies dans la métropole¹¹. » Elle ne semble pas prendre en compte la baisse de la rentabilité moyenne de l'ensemble des capitaux investis dans l'économie intérieure en cas de déplacement de l'investissement. L'interprétation juste est : « si le capital investi dans l'économie coloniale était investi dans l'économie intérieure, la rémunération totale du capital dans celle-ci n'augmenterait qu'à hauteur d'un septième de la rémunération du capital dans l'économie coloniale ». Solow fait aussi le calcul pour x tendant vers 0 et α égal à 25 % : le résultat est alors 4.

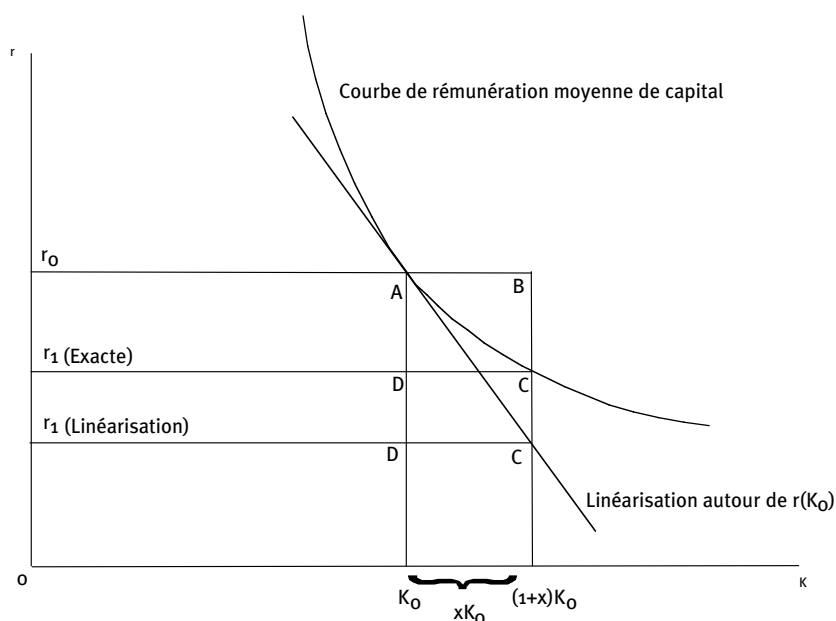
LA RÉOLUTION ANALYTIQUE

Il est aussi possible de calculer le rapport exact de manière analytique, comme le fait Solow en annexe de son article :

$$\frac{x}{\left(\frac{r_1}{r_0}\right)(1+x)-1} = \frac{x}{\left(\frac{\alpha A(1+x)^{\alpha-1} K_0^{\alpha-1}}{\alpha A K_0^{\alpha-1}}\right)(1+x)-1} = \frac{x}{(1+x)^{\alpha}-1} \quad (85)$$

Le graphique montre la différence entre les deux méthodes :

Graphique 48 : Évolution de la rémunération moyenne du capital intérieur



La linéarisation de Solow a des effets importants sur son résultat. En effet, le calcul « exact » donne pour $x = 15\%$ et $\alpha = 25\%$ un rapport de 4,21 – nous sommes loin du 7 qu'elle présente. Il nous semble donc plus sûr de se borner au calcul analytique du surplus.

¹¹ « Thus, with plausible numbers, £37 million invested in the British West Indies returned a profit of four to seven times greater than the alternative investment opportunity at home ».

Tableau 97 : Comparaison de la valeur exacte et de la linéarisation

Horizontal : Part du capital dans le produit total (coefficient α)

Vertical : Importance du capital des colonies par rapport au capital intérieur

Rémunération du capital colonial en pourcentage de l'augmentation de la rémunération du capital intérieur
si le capital colonial est rapatrié

	Valeur obtenue par linéarisation				Valeur exacte		
	25 %	35 %	50 %		25 %	35 %	50 %
2,5 %	432 %	300 %	205 %	2,5 %	404 %	288 %	201 %
5,0 %	471 %	315 %	211 %	5,0 %	407 %	290 %	202 %
10,0 %	571 %	351 %	222 %	10,0 %	415 %	295 %	205 %
15,0 %	727 %	396 %	235 %	15,0 %	422 %	299 %	207 %
20,0 %	1 000 %	455 %	250 %	20,0 %	429 %	304 %	210 %
25,0 %	1 600 %	533 %	267 %	25,0 %	436 %	308 %	212 %
30,0 %	4 000 %	645 %	286 %	30,0 %	443 %	312 %	214 %

Ce calcul concerne la rémunération du capital : il ne concerne pas la production dans les deux économies.

L'ÉVOLUTION DU REVENU GLOBAL

L'augmentation du capital dans l'économie intérieure augmente la rémunération des autres moyens de production : cela compense en partie la baisse de la rémunération du capital.

Supposons que seuls les revenus du capital sont rapatriés de l'économie coloniale. Quand l'investissement se porte dans l'économie coloniale, la somme de la production intérieure ajoutée et de la rémunération du capital colonial est égale à :

$$\begin{aligned} AK_o^\alpha + xK_o r_o &= AK_o^\alpha + xK_o \alpha AK_o^{\alpha-1} \\ &= (1 + x\alpha) AK_o^\alpha \end{aligned} \quad (86)$$

Cependant, la production de l'économie intérieure si le capital de l'économie coloniale y était investi serait de :

$$(1 + x)^\alpha AK_o^\alpha \quad (87)$$

Donc la différence entre la production de l'économie intérieure ajoutée à la rémunération du capital dans l'économie coloniale d'une part et la production de l'économie intérieure à laquelle aurait été intégré le capital de l'économie coloniale d'autre part est :

$$\begin{aligned} &(1 + x\alpha) AK_o^\alpha - (1 + x)^\alpha AK_o^\alpha \\ &= \left[1 + x\alpha - (1 + x)^\alpha \right] AK_o^\alpha \end{aligned} \quad (88)$$

Le tableau suivant indique à quoi cette perte est égale :

Tableau 98 : Perte de rémunération du capital et des autres facteurs de production intérieurs en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie intérieure

En pourcentage de la production intérieure initiale				
		Part du capital dans le produit total		
		25 %	35 %	50 %
Importance du capital des colonies par rapport au capital intérieur	2,5 %	0,01 %	0,04 %	0,03 %
	5,0 %	0,19 %	0,16 %	0,13 %
	10,0 %	0,75 %	0,65 %	0,50 %
	15,0 %	1,69 %	1,46 %	1,13 %
	20,0 %	3,00 %	2,60 %	2,00 %
	25,0 %	4,69 %	4,06 %	3,13 %
	30,0 %	6,75 %	5,85 %	4,50 %

Solow utilise une intuition graphique pour obtenir ce résultat. Quand le stock de capital augmente, la baisse de la rémunération du capital sur ce qui était produit avant l'augmentation est compensée par l'augmentation de la rémunération des autres facteurs de production. Donc la rémunération des facteurs de production augmente de la somme représentée par le « quadrilatère¹² » r_0ACr_1 . Donc la baisse de la production est égale au « triangle¹³ » ACB . Si on laisse de côté la linéarisation, il est en effet possible de montrer que :

$$r_0 x K_0 - \int_{K_0}^{(1+x)K_0} \alpha AK^{\alpha-1} dK = \left[1 + x\alpha - (1+x)^\alpha \right] AK_0^\alpha \quad (89)$$

Ce qui prouve la justesse de son intuition.

Si on suppose d'autre part que le capital dans l'économie coloniale reçoit α de la production de celle-ci, il est possible de calculer la perte *totale* de produit – i.e. y compris la perte de rémunération des autres facteurs de production dans l'économie coloniale – dans le cas d'une re-direction des investissements. Cette valeur est égale à :

$$\left[1 + \alpha - (1+x)^\alpha \right] AK_0^\alpha \quad (90)$$

Tableau 99 : Perte de produit intérieur et colonial en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie intérieure

	25 %	35 %	50 %
2,5 %	1,9 %	1,6 %	1,3 %
5,0 %	3,8 %	3,3 %	2,5 %
10,0 %	7,6 %	6,6 %	5,1 %
15,0 %	11,4 %	10,0 %	7,8 %
20,0 %	15,3 %	13,4 %	10,5 %
25,0 %	19,3 %	16,9 %	13,2 %
30,0 %	23,2 %	20,4 %	16,0 %

L'EFFET D'UNE DIFFÉRENCE DE LA RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL DANS L'ÉCONOMIE COLONIALE ET L'ÉCONOMIE INTÉRIEURE

Solow va plus loin dans son annexe en étudiant l'effet d'une différence de rémunération du travail dans l'économie intérieure et dans l'économie coloniale.

¹² Si on se contente de la linéarisation.

¹³ *Idem.*

Elle suppose que le travail est le seul autre facteur de production. Elle rappelle que dans une économie Cobb-Douglas, il existe une relation fixe entre le salaire et le taux de rémunération du capital.

Soit en effet une fonction de production Cobb-Douglas :

$$Y = AL^{1-\alpha}K^\alpha \quad (91)$$

Où L est la quantité de travail, K la quantité de capital, α une variable comprise entre 0 et 1 et A un facteur multiplicatif.

Soient w la rémunération moyenne du travail et r la rémunération moyenne du capital. On a bien :

$$\frac{\alpha A}{((1-\alpha)A)^{(\alpha-1)/\alpha}} w^{(\alpha-1)/\alpha} = \alpha A (L^{-\alpha} K^\alpha)^{(\alpha-1)/\alpha} = r \quad (92)$$

Elle suppose de même que l'économie de la colonie peut être représentée par une fonction Cobb-Douglas de même élasticité α et de même facteur multiplicatif A que l'économie intérieure : les variables de l'économie intérieure sont indiquées par un indice a et celles de l'économie coloniale par un indice b . Soit par exemple w_a le prix du travail dans l'économie intérieure et w_b le prix du travail dans la colonie.

Solow effectue la linéarisation suivante :

$$\left(r_a (1+x)^a - 1 \right) K_o \cong \alpha x r_a K_o \quad (93)$$

Le rapport entre la rémunération totale du capital quand xK_o est investi dans l'économie coloniale et quand il est investi dans l'économie intérieure peut être approché par :

$$\frac{r_b x K_o}{\left(r_a (1+x)^a - 1 \right) K_o} \cong \frac{A w_b^{(\alpha-1)/\alpha}}{\alpha A w_a^{(\alpha-1)/\alpha}} = \frac{1}{\alpha} \left(\frac{w_b}{w_a} \right)^{(\alpha-1)/\alpha} \quad (94)$$

En conséquence, si $w_b = w_a$, la perte de rémunération pour le capital est approximativement la même que celle calculée précédemment. Par contre, si $w_b < w_a$, c'est-à-dire si le coût du travail est moins important dans les colonies que dans la métropole, la perte totale sera plus importante. Pour une différence de salaire de 10 %, Solow calcule que si le capital qui est investi dans l'économie coloniale est rapatrié, l'augmentation de la rémunération du capital intérieur sera égale à la rémunération qu'avait le capital colonial divisé par 5,32 ; plutôt que par 4 si les coûts salariaux étaient les mêmes.

Cette méthode revient en fait à modifier les hypothèses initiales. Elle suppose que l'économie coloniale peut être modélisée par une fonction Cobb-Douglas semblable à celle de l'économie intérieure. Ceci lève donc l'hypothèse selon laquelle le capital a une rémunération constante dans l'économie coloniale. De plus, la différence entre les salaires des deux économies définit la différence de rémunération du capital dans les deux économies. Cela lève l'hypothèse comme quoi le capital est rémunéré initialement dans l'économie coloniale au même taux que dans l'économie intérieure.

LE SECTEUR EXTÉRIEUR : UN CŒUR DE CROISSANCE PLAUSIBLE ?

PRÉSENTATION DU MODÈLE AVEC OU SANS SECTEUR EXTÉRIEUR

LA CROISSANCE SANS SECTEUR EXTÉRIEUR

Avant de modifier le modèle, nous allons rappeler où nous l'avions laissé à l'annexe du chapitre III.

Les modèles successifs

L'économie sans marchand

L'économie étudiée est formée de I cantons (ou archipels) différents. Chacun de ces cantons est représenté par un unique ménage paysan qui est à la fois une unité de consommation et une unité de production. Il y a deux types de biens dans l'économie. Le bien-S peut être produit et consommé par tous les cantons. Chaque bien-Y n'est au contraire produit que par un canton, mais les biens-Y ne sont pas parfaitement substituables les uns aux autres dans la consommation des cantons.

L'équilibre coopératif donne un niveau de production de biens-Y par chaque canton égal à y^c , défini par l'équation 10.

Si les paysans sont en situation de concurrence de type Cournot-Walras, le niveau de production de biens-Y par chaque canton est alors égal à y^N , défini par l'équation 24.

L'économie avec un marchand

Nous avons ensuite introduit un marchand. Celui-ci est le seul à pouvoir échanger les biens-Y entre les différents cantons. Le marchand se rémunère en gardant une proportion μ de la production de tous biens-Y. Nous avons introduit une fonction R qui définit la production en bien-Y de chaque canton en fonction du taux d'extraction prévu par les paysans. Cette fonction R est la même que celle qui définit la production en fonction d'un taux de frais de transaction dans la situation d'équilibre coopératif sans marchand.

Si le marchand peut s'engager sur son taux d'extraction, le niveau de production est alors y^1 , associé à un niveau de taux d'extraction égal à μ^1 défini par l'équation 43.

Si le marchand ne peut pas s'engager sur son taux d'extraction, mais si les paysans en ont des anticipations adaptatives, il faut étudier le déroulement dynamique du jeu. Le niveau de production converge alors vers y^2 , associé à un taux d'extraction égal à μ^2 , défini par l'équation 50.

Dans la plupart des cas, l'introduction de ce marchand monopoleur améliore la production globale par rapport à la situation où les paysans sont en concurrence de type Cournot-Walras entre eux.

L'économie avec plusieurs marchands et les contraintes de capacité

Nous avons étudié ensuite l'introduction d'une concurrence entre plusieurs marchands. Pour leur conserver une rémunération, il faut limiter la concurrence en introduisant des contraintes de capacité : nous avons donc introduit le capital transactionnel. Une unité de capital transactionnel permet, soit

d'assurer l'échange d'une unité de biens-Y entre les paysans par l'intermédiaire des marchands, soit d'être consommée comme un panier de $1/l$ unité de chacun des biens-Y.

Nous introduisons la fonction P qui associe la rémunération en unités de chaque bien-Y d'un marchand au capital transactionnel qu'il utilise. Cette fonction est définie à l'équation 56. La dynamique d'accumulation du capital transactionnel est alors similaire aux dynamiques d'accumulation du modèle de Ramsay.

Une fois les contraintes de transaction introduites, les modèles à un et à plusieurs marchands ne sont pas fondamentalement différents. Toutefois, le point fixe de cette dynamique correspond à une production globale moins importante s'il y a plusieurs marchands en concurrence que s'il n'y en a qu'un seul.

Nous allons maintenant rappeler plus précisément la dynamique de la croissance dans le modèle à un seul marchand avec contrainte de capacité. Nous bâtirons à partir de ce modèle une variante introduisant le secteur extérieur : nous négligeons donc ici le reste de la discussion du chapitre III qui porte sur la nature du capital transactionnel.

La dynamique de croissance sans secteur extérieur

Nous avons discuté au chapitre III d'un modèle de croissance par l'extension des capacités de transactions dans l'économie. $\bar{U}_t$ est la fonction d'utilité du marchand, c_t le nombre d'unité de chaque bien-Y qu'il consomme à la période t . La préférence pour le présent du marchand est égale à ρ . Son stock de capital est k_t . Nous appelons x_t la quantité de biens-Y transformés en capital transactionnel à chaque période. Cette épargne peut se faire simplement par transformation des biens, ou bien par exportation de ceux-ci en échange de monnaie. Toujours est-il que la réunion de $1/l$ unités de chaque type différent de bien-Y permet de créer une unité de capital utilisable à la période suivante.

La forme réduite de ce modèle se rapproche d'un modèle d'investissement habituel, si on traite les marchands comme un seul acteur :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\mu_1, \dots, k_1, \dots} \sum_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_t(c_t) \\ c_t = P(k_t) - \frac{x_t}{l} \\ k_{t+1} = k_t + x_t \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (\text{équation 58}) \quad (95)$$

Comme nous l'avons vu dans le troisième chapitre, le Lagrangien associé à ce programme peut s'écrire :

$$L = \sum_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \left[\bar{U}_t \left(P(k_t) - \frac{x_t}{l} \right) + \lambda_t (k_{t+1} - k_t - x_t) \right] \quad (96)$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t = \frac{1}{l} \bar{U}'_t \left(P(k_t) - \frac{1}{l} x_t \right) \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1}{1+\rho} \left(P'(k_t) \bar{U}'_t \left(P(k_t) - \frac{1}{l} x_t \right) + \lambda_t \right) \end{aligned} \quad (97)$$

Le point fixe k^* de la dynamique du capital et de la consommation vérifie :

$$\frac{\rho}{l} = P'(k^*) \quad (98)$$

Il ne dépend donc pas de la forme de la fonction d'utilité du marchand.

Comme nous l'avons vu dans l'annexe au chapitre III, ce point fixe est un point selle de la dynamique. La condition de transversalité impose donc que le stock de capital tende vers ce point fixe. Ceci et la connaissance du stock de capital initial donnent les deux conditions terminales.

Il est, de plus, possible de tirer des conditions du premier ordre une suite récurrente d'ordre deux définissant l'évolution du capital :

$$\frac{1}{l} \bar{U}'_t \left(P(k_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right) - \frac{1}{1+\rho} \bar{U}'_{t+1} \left(P(k_t) - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right) \left(P'(k_t) + \frac{1}{l} \right) = 0 \quad (99)$$

Si nous faisons des hypothèses sur la valeur des fonctions P et $\bar{U}_t$, tout ceci permet de déterminer par le calcul numérique une approximation de la dynamique du capital – voir graphique 46.

LE PROGRAMME AVEC INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR EXTÉRIEUR

Nous introduisons un secteur extérieur avec des rendements constants du capital égaux à r^x ¹⁴. Ce rendement est supérieur à la préférence pour le présent du marchand ρ . Nous supposons qu'il n'est possible de consommer que des biens intérieurs.

Le nouveau programme devient alors :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\{k_1, \dots, k_t, \dots\}} \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_t(c_t) \\ \forall t, c_t = P(k_t^d) - \frac{x_t}{l} \\ x_t \geq 0 \\ k_t = k_t^d + k_t^x; k_t^x, k_t^d \geq 0; \\ k_{t+1} = k_t + x_t + r^x k_t^x \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right\} \Leftrightarrow \left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{\{k_1, \dots, k_t, \dots\}} \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \bar{U}_t(c_t) \\ \forall t, c_t = P(k_t^d) - \frac{x_t}{l} \\ l[P(k_t^d) - c_t] \geq 0 \\ k_t \geq k_t^d; k_t^d \geq 0 \\ k_{t+1} = k_t + l.P(k_t^d) - l.c_t + r^x(k_t - k_t^d) \\ k_1 \text{ fixé} \end{array} \right. \quad (100)$$

Où k^x est la part du capital utilisée dans le secteur extérieur, k^d la part du capital utilisée dans l'économie intérieure et r^x le rendement du capital investi dans le secteur extérieur.

Il y a deux variables de contrôle – k_t^d et c_t – et une variable d'état, k_t .

Le Lagrangien associé est :

$$L = \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} \left[\bar{U}_t(c_t) + \lambda_t \left(k_t + l.P(k_t^d) - l.c_t + r^x(k_t - k_t^d) - k_{t+1} \right) + \gamma_t (k_t - k_t^d) + \beta_t l(P(k_t^d) - c_t) \right] \quad (101)$$

Les conditions du premier ordre sont :

¹⁴ Cette hypothèse est discutée plus bas.

$$\begin{aligned}
\frac{\partial L}{\partial c_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t + \beta_t = \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{I} \\
\frac{\partial L}{\partial k_t^d} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t \left[IP'(k_t^d) - r^x \right] - \gamma_t + \beta_t IP'(k_t^d) = 0 \\
&\Leftrightarrow (\lambda_t + \beta_t) IP'(k_t^d) = r^x \lambda_t + \gamma_t \\
&\Leftrightarrow \bar{U}'_T(c_t) P'(k_t^d) = r^x \lambda_t + \gamma_t \\
\frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{(1+r^x)\lambda_t + \gamma_t}{1+\rho}
\end{aligned} \tag{102}$$

Et la condition de transversalité :

$$\lim_{t \rightarrow +\infty} \frac{k_t \lambda_t}{(1+\rho)^{t-1}} = 0 \tag{103}$$

Supposons pour l'instant que P , P' et $\bar{U}'_T$ sont bijectives (voir l'annexe au chapitre III).

Les différents régimes

Premier régime : $k_t = k_t^d$; $x_t > 0$, $\gamma_t > 0$, $\beta_t = 0$

Les conditions du premier ordre donnent :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{I} \\
\bar{U}'_T(c_t) P'(k_t^d) &= r^x \lambda_t + \gamma_t \\
\lambda_{t-1} &= \frac{(1+r^x)\lambda_t + \gamma_t}{1+\rho}
\end{aligned} \tag{104}$$

La première frontière de ce régime est définie par $\gamma_t > 0$. Cela implique que :

$$IP'(k_t) > r^x \Rightarrow k_t < \bar{k} \quad \left[\bar{k} \equiv P'^{-1}\left(\frac{r^x}{I}\right) \right] \tag{105}$$

L'autre frontière est définie par $x_t > 0$. Cela implique que :

$$P(k_t) > c_t \Rightarrow \bar{U}'(P(k_t)) < \bar{U}'(c_t) \Rightarrow \lambda_t > \frac{\bar{U}'(P(k_t))}{I} \tag{106}$$

La dynamique du système est :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{(1+r^x)\lambda_{t+1} + \lambda_{t+1} \left[IP'(k_{t+1}) - r^x \right]}{1+\rho} \Leftrightarrow \lambda_{t+1} = \frac{1+\rho}{1+IP'(k_{t+1})} \lambda_t \\
k_{t+1} &= k_t + I \left[P(k_t) - \bar{U}_T^{-1}\left(\frac{\lambda_t}{I}\right) \right]
\end{aligned} \tag{107}$$

Cette dynamique implique que λ décroît au cours du temps et que k est croissant.

Deuxième régime : $k_t > k_t^d$; $x_t > 0$; $\gamma_t = 0$; $\beta_t = 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{I} \\
IP'(k_t^d) &= r^x \Rightarrow k_t^d = \bar{k} \\
\lambda_{t-1} &= \frac{1+r^x}{1+\rho} \lambda_t
\end{aligned} \tag{108}$$

Les frontières du régime sont définies par :

$$\begin{aligned}
k_t > k_t^d &\Rightarrow k_t > \bar{k} \\
I[P(k_t^d) - c_t] > 0 &\Rightarrow P(k_t^d) > c_t \Leftrightarrow P(\bar{k}) > c_t \Leftrightarrow \lambda_t > \frac{\bar{U}'(P(\bar{k}))}{I} (\equiv \bar{\lambda})
\end{aligned} \tag{109}$$

La dynamique du système est :

$$\begin{aligned}
\lambda_{t-1} &= \frac{(1+r^x)\lambda_t}{1+\rho} \\
k_{t+1} &= k_t + I \left[P(\bar{k}) - \bar{U}'^{-1}\left(\frac{\lambda_t}{I}\right) \right] + r^x(k_t - \bar{k})
\end{aligned} \tag{110}$$

Cette dynamique implique que λ décroît au cours du temps et que k est croissant.

Troisième régime : $k_t > k_t^d$; $x_t = 0$; $\gamma_t = 0$; $\beta_t > 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{\bar{U}'_T(P(k_t^d))}{I} - \beta_t \\
\bar{U}'_T(P(k_t^d)) \cdot P'(k_t^d) &= r^x \lambda_t \Leftrightarrow (\bar{U}_T \circ P)'(k_t^d) = r^x \lambda_t \\
\lambda_{t-1} &= \frac{1+r^x}{1+\rho} \lambda_t
\end{aligned} \tag{111}$$

Les frontières du régime sont définies par :

$$\begin{aligned}
IP'(k_t^d) - r^x < 0 &\Leftrightarrow k_t^d > \bar{k} \Leftrightarrow \frac{\bar{U}'_T(P(k_t^d))}{I} < \frac{\bar{U}'_T(P(\bar{k}))}{I} \\
\Leftrightarrow \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{I} < \frac{\bar{U}'_T(P(\bar{k}))}{I} &\Leftrightarrow \lambda_t < \frac{\bar{U}'_T(P(\bar{k}))}{I}
\end{aligned} \tag{112}$$

et

$$k_t > k_t^d \Leftrightarrow \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t)}{r^x} < \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t^d)}{r^x} \Leftrightarrow \lambda_t > \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t)}{r^x} \tag{113}$$

Remarquons que, si $(\bar{U}_T \circ P)'$ est bijective :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t^d)}{r^x} \\
&\Rightarrow k_t^d = (\bar{U}_T \circ P)^{-1}(r^x \lambda_t)
\end{aligned} \tag{114}$$

La dynamique du système est alors définie par :

$$\lambda_{t-1} = \frac{1+r^x}{1+\rho} \lambda_t$$

$$k_{t+1} = k_t + r^x \left(k_t - (\bar{U}_T \circ P)^{-1}(r^x \lambda_t) \right) \quad (115)$$

Quatrième régime : $k_t = k_t^d$; $x_t = 0$; $\gamma_t > 0$; $\beta_t > 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\lambda_t = \frac{\bar{U}_T'(P(k_t))}{I} - \beta_t$$

$$\bar{U}_T'(c_t)P'(k_t) = r^x \lambda_t + \gamma_t \quad (116)$$

$$\lambda_{t-1} = \frac{(1+r^x)\lambda_t + \gamma_t}{1+\rho}$$

Les frontières sont :

$$\lambda_t < \frac{\bar{U}_T'(P(k_t))}{I} \quad (117)$$

et

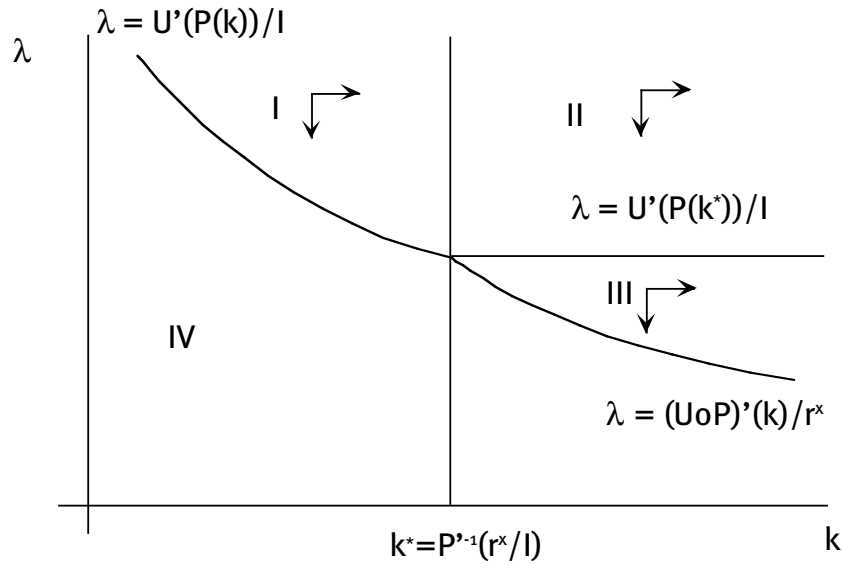
$$\lambda_t < \frac{\bar{U}_T'(c_t)P'(k_t)}{r^x} \Leftrightarrow \lambda_t < \frac{\bar{U}_T'(P(k_t))P'(k_t)}{r^x} \Leftrightarrow \lambda_t < \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t)}{r^x} \quad (118)$$

La dynamique du régime est triviale : il n'y a ni épargne à partir de la production intérieure, ni production extérieure : le stock de capital est constant.

Diagramme des phases

Il est possible de décrire graphiquement les différents régimes du modèle :

Graphique 49 : Diagramme des phases du modèle avec secteur extérieur¹⁵



¹⁵ À cause des limitations du programme utilisé, $\bar{k}$ et $\bar{U}$ sont appelés ici k^* et U .

Dynamique du modèle

Il est possible de décrire la dynamique induite par l'optimisation du marchand.

Du premier au deuxième régime : accumulation intérieure du capital

Supposons qu'à la situation de départ la rentabilité de l'ensemble du capital disponible investi dans l'économie intérieure est supérieure à celle offerte par le secteur extérieur : k_0 est inférieur à $\bar{k}$. La dynamique commence donc dans le premier régime.

De manière habituelle, le marchand augmente sa consommation et accumule du capital. D'après les équations 72 et 107, λ va décroître à un taux supérieur à $1 - \frac{1+\rho}{1+r^x}$. La décroissance de λ signifie

l'augmentation de la consommation.

De même, k va croître à un taux non-nul (puisque $x_t > 0$).

De deux choses l'une : soit k , soit λ atteint sa frontière le premier : ce qui conduit soit au deuxième soit au quatrième régime. Le quatrième régime est un régime de stagnation : nous allons donc supposer que le marchand fixe son profil de consommation pour l'éviter¹⁶. En conséquence, k atteint sa frontière le premier : le capital investi dans l'économie intérieure est de moins en moins rentable jusqu'à ce que son taux de rentabilité soit égal à celui du capital investi dans le secteur extérieur. Le marchand passe alors dans le second régime.

Second régime : absence d'accumulation de capital investi dans l'économie intérieure

Dans le second régime, la rentabilité marginale intérieure du stock de capital est inférieure à la rentabilité du capital dans le secteur extérieur. Le stock de capital utilisé dans l'économie intérieure arrête donc de croître et le surplus passe au secteur extérieur. Cependant, λ décroît à un taux constant – ce qui assure le passage au troisième régime.

En effet, au fur et à mesure de l'enrichissement du marchand, celui-ci veut augmenter sa consommation. Il ne peut consommer que des biens intérieurs. Donc sa consommation est, limitée à la production possible avec l'investissement de $\bar{k}$ dans l'économie intérieure : il va un jour ou l'autre se heurter à cette barrière.

Troisième régime : reprise de l'accumulation de capital dans l'économie intérieure

Dans le troisième régime, il n'y a plus d'épargne issue de la production intérieure. La productivité du capital investi dans le secteur intérieur n'est en effet pas assez importante pour qu'il puisse être substitué à du capital investi dans le secteur extérieur pour produire de l'épargne.

Par contre, comme le capital investi dans le secteur intérieur est le seul à pouvoir fournir de la consommation, son accumulation continue, grâce à l'épargne issue du secteur extérieur : cela permet à la consommation de continuer à augmenter.

¹⁶ Le marchand a en effet le choix entre une consommation en croissance infinie et une augmentation de la consommation au début de la dynamique. Comme nous avons considéré qu'il était immortel, il choisit la première option : le coût transitoire fini qu'elle impose sera compensé en un temps fini.

Dans le troisième régime, le choix investissement intérieur / investissement extérieur se réduit donc à un choix consommation / investissement. À un changement de fonction près – c'est-à-dire en traitant $\frac{(\bar{U}_T \circ P)}{r^x}$ comme une fonction de consommation –, la situation est donc celle d'un modèle AK classique. Si

$(\bar{U}_T \circ P)'$ tend vers 0 quand k tend vers l'infini, l'accumulation de capital n'aura pas de fin.

L'introduction d'un secteur extérieur permet donc de transformer la dynamique du système d'une accumulation limitée en une accumulation « maximale ». Celle-ci dépend cependant des caractéristiques des fonctions : si les possibilités pour le marchand de recevoir de la consommation intérieure – c'est-à-dire la fonction P – sont bornées, l'accumulation ne pourra pas être « infinie ».

COMPARAISON DES DEUX DYNAMIQUES

Nous venons de présenter analytiquement le comportement dynamique du modèle que nous avons proposé dans le cas où il n'y avait pas de secteur et dans le cas où il y avait un secteur extérieur.

Pour comparer ces deux dynamiques, nous allons faire une hypothèse sur la fonction d'utilité instantanée du marchand : cette hypothèse nous permettra de calculer numériquement les deux dynamiques. Nous pourrions donc les représenter dans un graphique et les comparer.

La valeur de la fonction d'utilité que nous utilisons est tirée de l'équation 36 du chapitre III : il s'agit d'une fonction à élasticité de substitution intertemporelle constante :

$$\frac{c_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} = \bar{U}_T(c_t) \quad (119)$$

Le comportement des dynamiques dépend aussi des autres hypothèses, et notamment de la valeur de la quasi-fonction de production P . Nous étudierons d'abord le cas d'une fonction P non-bornée, puis étudierons ce qui se passe quand elle est bornée, avant de nous interroger sur d'autres variations de nos hypothèses.

UNE FONCTION DE PRODUCTION NON-BORNÉE

Supposons d'abord que P a les caractéristiques d'une fonction de production habituelle : notamment qu'elle n'est pas bornée.

Nous supposons donc que :

$$P(k) = Ak^\alpha \quad (120)$$

Avec α compris strictement entre 0 et 1.

La dynamique sans secteur extérieur

La suite récurrente définissant l'évolution du capital dans le cas sans secteur extérieur est :

$$\begin{aligned}
& \frac{1}{l} \bar{U}'_T \left(P(k_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right) - \frac{1}{1+\rho} \bar{U}'_T \left(P(k_t) - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right) \left(P'(k_t) + \frac{1}{l} \right) = 0 \\
& \Rightarrow \frac{1}{l} \left(A k_{t-1}^\alpha - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right)^{-\theta} - \frac{1}{1+\rho} \left(A k_t^\alpha - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right)^{-\theta} \left(\alpha A k_t^{\alpha-1} + \frac{1}{l} \right) = 0 \\
& \Rightarrow \left(A k_t^\alpha - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right)^{-\theta} = \frac{1+\rho}{l} \left(A k_{t-1}^\alpha - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right)^{-\theta} \left(\alpha A k_t^{\alpha-1} + \frac{1}{l} \right)^{-1} \quad (121) \\
& \Rightarrow k_{t+1} = l A k_t^\alpha + k_t - l^{\frac{1}{\theta+1}} (1+\rho)^{-\frac{1}{\theta}} \left(A k_{t-1}^\alpha - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right) \left(\alpha A k_t^{\alpha-1} + \frac{1}{l} \right)^{\frac{1}{\theta}}
\end{aligned}$$

Le point fixe est défini par :

$$\frac{\rho}{l} = P'(k^*) \Rightarrow \frac{\rho}{l} = \alpha A (k^*)^{\alpha-1} \Rightarrow k^* = \left(\frac{\rho}{l A \alpha} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \quad (122)$$

Il est possible de trouver approximativement la famille de solution de cette suite récurrente de degré 2 (les dynamiques qui ne tendent pas vers le point fixe sont exclues par la condition de transversalité).

Le cas avec secteur extérieur : le troisième régime

$\bar{k}$ est alors égal à :

$$\bar{k} = P'^{-1} \left(\frac{r^x}{l} \right) \Rightarrow \bar{k} = \left(\frac{r^x}{A \alpha l} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \quad (123)$$

Et $\bar{\lambda}$ est égal à :

$$\bar{\lambda} = \frac{\bar{U}'_T \left(P \left(\left(\frac{r^x}{A \alpha l} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \right) \right)}{l} = \frac{\bar{U}'_T \left(A \left(\frac{r^x}{A \alpha l} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} \right)}{l} = \frac{\left(A \left(\frac{r^x}{A \alpha l} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} \right)^{-\theta}}{l} \quad (124)$$

La dynamique du troisième régime est définie par :

$$\begin{aligned}
\lambda_t &= \frac{(\bar{U}_T \circ P)'(k_t^d)}{r^x} = \frac{1}{r^x} \left(\frac{(A k_t^{d\alpha})^{(1-\theta)} - 1}{1-\theta} \right)' = \frac{A^{1-\theta} \alpha k_t^{d\alpha(1-\theta)-1}}{r^x} \\
\frac{\partial L}{\partial k_t} &= 0 \Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1+r}{1+\rho} \lambda_t \quad (125)
\end{aligned}$$

La comparaison des deux dynamiques

Le graphique p. 317 compare les deux dynamiques. Il est construit avec les hypothèses suivantes : $A = 1$; $k_0 = 3\,500$; $\rho = 0,05$; $r^x = 0,065$; $l = 100$, $\alpha = 0,25$ et $\theta = 0,9$ ¹⁷.

AVEC UNE PRODUCTION INTÉRIEURE BORNÉE

La fonction « de production » P n'en est pas vraiment une. Elle traduit les attitudes des producteurs face aux conditions de marchés fixées par le marchand plutôt qu'une relation technique de production.

¹⁷ Remarquons qu'alors $k^* = 3\,968,5$; $\bar{k} = 2\,797$; $\bar{\lambda} = 0,00168$

La fonction P que nous avons étudiée jusqu'à maintenant n'était pas bornée : cela nous a permis notamment de l'inverser pour étudier les différents régimes du modèles avec secteur extérieur. Nous allons au contraire étudier ici le programme avec une fonction de production borné.

Comme il est possible de définir ces fonctions à une valeur multiplicative près, nous allons définir la fonction de production ainsi :

$$\begin{cases} P(k) = A(k^\alpha - Bk) \text{ si } k \leq \left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \\ P(k) = A\left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} B\left(\frac{1}{\alpha} - 1\right) \text{ si } k > \left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \end{cases} \quad (126)$$

Où A et B sont des constantes positives.

Sans le secteur extérieur

La suite récurrente définissant l'évolution du capital dans le cas sans secteur extérieur devient, si k est inférieur à $\left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}}$:

$$\begin{aligned} & \frac{1}{l} \bar{U}' \left(P(k_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right) \\ & - \frac{1}{1+\rho} \bar{U}' \left(P(k_t) - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right) \left(P'(k_t) + \frac{1}{l} \right) = 0 \\ \Rightarrow & \frac{1}{l} \left(A(k_{t-1}^\alpha - Bk_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right)^{-\theta} \\ & - \frac{1}{1+\rho} \left(A(k_t^\alpha - Bk_t) - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right)^{-\theta} \left(A(\alpha k_t^{\alpha-1} - B) + \frac{1}{l} \right) = 0 \\ \Rightarrow & \frac{1+\rho}{l} \left(A(k_{t-1}^\alpha - Bk_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right)^{-\theta} \left(A(\alpha k_t^{\alpha-1} - B) + \frac{1}{l} \right)^{-1} \\ & = \left(A(k_t^\alpha - Bk_t) - \frac{1}{l} (k_{t+1} - k_t) \right)^{-\theta} \\ \Rightarrow & l A k_t^\alpha + (1 - l B A) k_t \\ & - l^{\frac{1}{\theta}+1} (1+\rho)^{\frac{1}{\theta}} \left(A(k_{t-1}^\alpha - Bk_{t-1}) - \frac{1}{l} (k_t - k_{t-1}) \right) \left(A(\alpha k_t^{\alpha-1} - B) + \frac{1}{l} \right)^{\frac{1}{\theta}} = k_{t+1} \end{aligned} \quad (127)$$

Le point fixe inférieur $\left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}}$ est défini par :

$$\frac{\rho}{l} = P'(k^*) \Rightarrow \frac{\rho}{l} = A \left[\alpha (k^*)^{\alpha-1} - B \right] \Rightarrow k^* = \left(\frac{\rho}{l A \alpha} + \frac{B}{\alpha} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \quad (128)$$

On peut vérifier par le calcul qu'il est toujours possible de fixer B suffisamment petit pour que $\left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}}$ soit supérieur au point fixe. Dans ce cas, la dynamique a le comportement habituel.

Avec le secteur extérieur

La dynamique de λ est la même tant que le capital est inférieur à $\left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}}$.

Bien sûr, P n'est pas inversible, mais la fonction qui la remplace ici est triviale. On peut donc écrire :

$$\begin{aligned}\frac{\partial L}{\partial c_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_t = \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{r^x(P^{-1})'(c_t)} \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1+r}{1+\rho} \lambda_t\end{aligned}\quad (129)$$

Et :

$$\begin{aligned}\lambda_t &= \frac{\bar{U}'_T(c_t)}{r^x(P^{-1})'(c_t)} = \frac{c_t^{-\theta}}{r^x \frac{1}{A(\alpha c_t^{\alpha-1} - B)}} = \frac{A}{r^x} c_t^{-\theta} (\alpha c_t^{\alpha-1} - B) \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 &\Leftrightarrow \lambda_{t-1} = \frac{1+r}{1+\rho} \lambda_t\end{aligned}\quad (130)$$

Il n'est malheureusement pas possible – même numériquement – d'obtenir l'évolution exacte de la consommation et du capital dans ce cas. Cependant, λ décroît vers 0 au cours du temps. Pour des valeurs plausibles des paramètres, λ est une fonction décroissante de c . Donc c augmentera vers son niveau maximum quand λ décroîtra vers 0. Ce niveau est défini par :

$$c = \left(\frac{B}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \quad (131)$$

Ce qui est un niveau décroissant avec B .

Comparaison des dynamiques

La comparaison entre la dynamique avec secteur extérieur et celle sans secteur extérieur dépend de l'écart entre la production courante de l'économie et la production « maximale ». La production « maximale » correspond ici au niveau de production coopératif de l'économie.

Si l'horizon du niveau coopératif de production est proche, les deux dynamiques verront une accumulation du capital plus lente. Il est possible que les différences qualitatives entre le modèle avec secteur extérieur, et le modèle sans secteur extérieur, soient effacées.

Cependant, cette situation n'est pas la plus plausible pour la France du XVIII^e siècle. Nous avons présenté au chapitre II les raisons qui nous faisaient penser que l'économie française était loin du plein-emploi de ses capacités de production. Dans ce cas les différences qualitatives entre la dynamique avec secteur extérieur et sans secteur extérieur ne sont pas fondamentalement modifiées par rapport à la situation où P n'est pas bornée. En conséquence, l'existence du secteur extérieur a bien un effet « dynamisant » pour l'ensemble de l'économie.

La rapidité avec laquelle le caractère borné de P joue sur la dynamique dépend de beaucoup de facteurs. Cependant, à partir des valeurs des variables que nous avons proposées pour le graphique p. 317, les

dynamiques avec P bornée restent semblables à celles avec P non-bornée pendant une centaine de périodes.

PEUT-ON ALLER PLUS LOIN ?

Il n'est cependant pas possible de mesurer la part de la croissance française dont les mécanismes d'accumulation du capital encouragés par l'existence du secteur extérieur sont responsables. Notre discussion comptable de la première section est incertaine, dans la mesure où elle dépend d'une modélisation de l'économie comme une fonction Cobb-Douglas qui est discutable... et en contradiction avec la modélisation que nous avons proposée pour illustrer le rôle de cœur de croissance du secteur extérieur. Nous espérons cependant avoir convaincu de l'existence de ces deux mécanismes de mise en rapport du secteur extérieur et de l'économie intérieure. Mesurer établir leur importance relative ou absolue avec certitude est difficile. Il est possible que le modèle de cœur de croissance ait joué une part dans l'accumulation du capital en France au XVIII^e siècle et ses effets. Il n'est pas possible de déterminer cette part. Nous pourrions essayer de le faire : le modèle de croissance devrait pouvoir servir à distinguer entre une accumulation du capital à une vitesse décroissante jusqu'à un niveau d'équilibre dépendant des facteurs extérieurs et une accumulation à une vitesse quasi-constante et sans limite à notre horizon temporel (si on suppose que la limitation technique absolue de la production est très lointaine et que les biens extérieurs ne fournissent que de la consommation complémentaire).

Mais cela demanderait des hypothèses encore plus héroïques que celles que nous avons déjà formulées tout au long de ce chapitre : nous ne disposons ni de mesure différenciées par période du taux d'accumulation du capital, ni de base pour estimer la valeur du stock de capital « d'équilibre » du modèle sans croissance endogène. De plus, cela resterait non-comparable aux résultats obtenus selon des méthodes plus habituelles. L'approche du capital liée au modèle que nous venons de développer – un capital transactionnel qui n'intervient pas du tout dans la production physique des biens – est très différente de l'approche « classique » que nous avons utilisée auparavant. Il serait, peut-être, possible de transformer nos estimations pour prendre en compte cette différence. De même, il serait possible de transformer le modèle pour introduire le capital physique habituel. Tout cela nous semble cependant présenter trop de difficultés et d'incertitudes pour être poursuivi avec profit.

BIBLIOGRAPHIE¹

La bibliographie qui suit ne concerne que les sources cités dans le texte. Une bibliographie comprenant d'autres sources d'intérêt pour les sujets traités peut se retrouver sur le site Internet de l'auteur : <http://homepage.mac.com/gdaudin>

TRAVAUX GÉNÉRAUX OU PORTANT SUR D'AUTRES ÉPOQUES HISTORIQUES

AMIN, SAMIR, *Accumulation on a World Scale*, Monthly Review Press, New-York, 1974, 666 p.

AYMARD, MAURICE, "Autoconsommation et marchés : Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie ?" *Annales E.S.C.*, n° 6, 1983, p. 1392-1441.

BAIROCH, PAUL, JEAN BATOU, & PIERRE CHÈVRE, *La Population des villes européennes. Banque de données et analyse sommaire des résultats, 800-1850*, Publications du Centre d'histoire économique internationale de l'Université de Genève, Genève, 1988.

BÉLY, LUCIEN (Sous la direction de), *Dictionnaire de la France d'Ancien Régime*, Presses Universitaires de France, Paris, 1996, 1384 p.

BOURGUIGNON, FRANÇOIS, & MAURICE LÉVY-LEBOYER, *L'Économie Française au XIXe siècle*, Economica, Paris, 1985, iii, 362 p.

BRAUDEL, FERNAND, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XV^e-XVIII^e*, A. Colin, Paris, 1979, vol. 1-3.

---, *L'Identité de la France*, Arthaud-Flammarion, Paris, 1986, 368, 222, 478 p.

CARRÉ, JEAN-JACQUES, PAUL DUBOIS, & EDMOND MALINVAUD, *La Croissance française : Un essai d'analyse causale de l'après-guerre*, Le Seuil, Paris, 1972.

CROUZET, FRANÇOIS (Sous la direction de), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, Methuen, London, 1972, x, 261 p.

DE VRIES, JAN, *European Urbanization*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.

DUBY, GEORGES, *Guerriers et paysans : VI^e-XII^e siècle. Premier essor de l'économie européenne*, Gallimard, Paris, 1969, 308 p.

FLYNN, DENNIS O., "The "Population Thesis" View of Inflation versus Economics and History", dans *8th International Economic History Congress, Section C7, 1982, Budapest*, International Congress on Economic History, Verlag Trierer Historisch Forschungen, Trier, 1984a, p. 361-382.

---, "Use and misuse of the quantity theory of money in early modern historiography", dans *8th International Economic History Congress, Section C7, 1982, Budapest*, International Congress on Economic History, Verlag Trierer Historisch Forschungen, Trier, 1984b, p. 383-417.

¹ La date entre parenthèses représente celle de l'édition ou de la traduction effectivement utilisée.

- FOGEL, ROBERT W., "Second Thoughts on the European Escape from Hunger : Famines, Chronic Malnutrition, and Mortality Rates", dans *Nutrition and poverty*, sous la direction de S. R. Osmani, Clarendon Press, Oxford & New York, 1992.
- , "New Sources and New Techniques for the Study of Secular Trends in Nutritional Status, Mortality, and the Process of Aging", *Historical Methods*, vol. 26, 1993.
- FONTAINE, LAURENCE, *Histoire du colportage en Europe, XVe-XIXe siècles*, Albin Michel, Paris, 1993, 335 p.
- FRANK, ANDRE GUNDER, *World Accumulation, 1492-1789*, Monthly Review Press, New-York and London, 1978, 303 p.
- GILLE, BERTRAND, *État sommaire des Archives d'entreprises conservées aux Archives nationales : série AQ*, Imprimerie nationale, Paris, 1957.
- , *Les Sources statistiques de l'histoire de France : des enquêtes du XVIIIe siècle à 1870*, Minard-Droz, Paris-Genève, 1964, 288 p.
- GOY, JOSEPH, & EMMANUEL LE ROY LADURIE, *Tith and Agrarian History from the 14th to the 19th Century*, Cambridge University Press-Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, Cambridge-Paris, 1982, ix-206 p.
- (Sous la direction de), *Les Fluctuations du produit de la dîme : conjoncture décimale et domaniale de la fin du Moyen âge au XVIIIe siècle : communications et travaux du 1er Congrès national de l'Association française des historiens économistes à Paris*, Mouton and Co, Paris / La Haye, 1972.
- GREIF, AVNER, "Cultural Beliefs and the Organisation of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5, 1994, p. 912-950.
- , "The Fundamental Problem of Exchange : a Research Agenda in Historical Institutional Analysis", *European Review of Economic History*, vol. 4, n° 3, 2000, p. 251-284.
- GRENIER, JEAN-YVES, *Séries économiques françaises (XVIe-XVIIIe siècles)*, Éditions de l'EHESS, Paris, 1985.
- , *L'Économie d'Ancien Régime, Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Albin Michel, coll. L'Évolution de l'humanité, Paris, 1996, 489 p.
- HOOKE, J., & PIERRE JEANNIN, *Ars mercatoria : Handbücher und Traktate für den Gebrauch des Kaufmanns / Manuels et traités à l'usage des marchands 1470-1820*, Paderborn, München, 1989.
- HOSELITZ, BERT F., "Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700", dans *Capital Formation and Economic Growth (Conference Proceeding, NY, 1953)*, sous la direction de M. Abramovitz, Princeton University Press / National Bureau of Economic Research, Princeton, 1955, p. 291-337.
- INED, "Démographie historique", *Population*, n° Novembre, 1975.
- JONES, ERIC L., "The Agricultural Origins of Industry", *Past and Present*, vol. XL, 1968, p. 58-71.
- LATOUCHE, ROBERT, *Les Origines de l'économie occidentale (IVe-Xe siècle)*, Albin Michel, coll. L'Évolution de l'humanité, Paris, 1956 (1970), 401 p.
- LÉVY-LEBOYER, MAURICE, "Les Évaluations du capital français au XIXe siècle", dans *Pour une histoire de la statistique*, Éditions de l'INSEE, Paris, 1976, p. 393-416.

- MCCUSKER, JOHN J., *Money and Exchange in Europe and America, 1650-1775 : A Handbook*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, N. C., 1978.
- MENDELS, FRANKLIN F., "Des industries rurales à la proto-industrialisation : historique d'un changement de perspective", *Annales E.S.C.*, n° 5, 1984, p. 977-1000.
- MERCIER, LOUIS-SÉBASTIEN, *L'An 2440, rêve s'il en fut jamais*, La Découverte, Paris, 1771 (1799).
- MEYSSONNIER, SIMONE, *La Balance et l'horloge : la genèse de la pensée libérale en France au XVIII^e siècle*, Les Éditions de la Passion, Paris, 1989, 360 p.
- NORTH, DOUGLASS C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, New-York, 1981.
- PARDAILHÉ-GALABRUN, ANNIK, *La Naissance de l'intime*, Presses Universitaires de France, Paris, 1988.
- PERROUX, FRANÇOIS, "Prise de vues sur la croissance de l'économie française, 1780-1950", dans *Income and Wealth, Series V*, sous la direction de S. Kuznets, Bowes & Bowes, London, 1955, p. 41-78.
- PICKFORD, CEDRIC EDWARD (ÉDITEUR SCIENTIFIQUE), *La Farce de Maître Pierre Pathelin*, Bordas, coll. Univers des lettres, Paris, 1993.
- PLANHOL, XAVIER DE, *Géographie Historique de la France*, Fayard, Paris, 1988, 635 p.
- POUSSOU, JEAN-PIERRE, "L'«Agriculture alternative» ? À propos d'un livre de Joan Thirk", *Histoire et Sociétés rurales*, n° 12, 1999, p. 131-147.
- ROOVER, RAYMOND DE, *L'Évolution de la lettre de change, XIV^e-XVIII^e siècles*, Armand Colin, coll. Affaires et gens d'affaires, 4, Paris, 1953, 238 p.
- SCHLUMBOHM, JÜRGEN, "Relations of Production-Productive Forces-Crises in Proto-Industrialisation", dans *Industrialisation before Industrialisation*, sous la direction de P. Kriedte, H. Medick, & J. Schlumbohm, Cambridge University Press, Cambridge, 1977 (1981), p. 94-125.
- SKINNER, G. WILLIAM, "Marketing and Social Structure in rural China", *Journal of Asian Studies*, vol. XXIV, n° 1-3, 1964, p. 3-43 ; 195-228 ; 363-399.
- SLICHER VAN BATH, BERNARD HENDRIK, *The Agrarian History of Western Europe (500-1850)*, E. Arnold, Londres, 1963, ix, 364 p.
- SMITH, ADAM, *La Richesse des nations*, Flammarion, Paris, 1776 (1991), 531 et 637 p.
- SPOONER, FRANK C., *The International Economy and Monetary Movements in France 1493-1725*, Harvard University Press, Cambridge, 1972, x, 354 p.
- TOUTAIN, JEAN-CLAUDE, "Le Produit de l'agriculture française de 1700 à 1958 : La Croissance, série AF, n°2", *Économies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, n° suppl. n°115, 1961, p. 1-283.
- , "Le Produit intérieur brut de la France de 1789 à 1982, série AF n°15", *Économies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, 1987, p. 1-237.
- , "La Croissance inégale des régions françaises : l'agriculture de 1810 à 1990", *Revue Historique*, vol. CCXCI, n° 2, 1995, p. 315-359.
- WAILLY, NATALIS DE, "Mémoire sur les variations de la livre tournois depuis le règne de Saint Louis jusqu'à l'établissement de la monnaie décimale", dans *Memoires de l'Académie des inscriptions et belles lettres, tome XXI, 2e partie*, Académie des inscriptions et belles lettres, Paris, 1857.
- WALLIS, JOHN JOSEPH, & DOUGLASS C. NORTH, "Measuring the Transaction Sector in the American Economy : 1870-1970", dans *Long-term trends in the American economic growth*, sous

BIBLIOGRAPHIE

la direction de S. L. Engerman & R. E. Gallman, University of Chicago Press, Chicago, 1986, p. 95-161.

WRIGLEY, EDWARD ANTONY, "Urban Growth and Agricultural Change : England and the Continent in the Early Modern Period", *Journal of Interdisciplinary History*, vol. XV, n° 4, 1985, p. 683-728.

RÉFLEXIONS THÉORIQUES

- AHMAD, SYED, *Capital in economic theory: neo-classical, Cambridge and chaos*, Edward Elgar, Aldershot, 1991, xix + 488 p.
- ARROW, KENETH, "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, vol. 29, 1962, p. 155-173.
- BARDHAN, PRANAB, & CHRISTOPHER UDRY, *Development Microeconomics*, Oxford University Press, New York, 1999, 242 p.
- BARRO, ROBERT J., *La Croissance économique*, Ediscience, Paris, 1995 (1996), xvii, 584 p.
- BAUMOL, WILLIAM J., JOHN C. PANZAR, & ROBERT D. WILLING, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1982.
- BEAN, CHARLES, & NICHOLAS F. R. CRAFTS, *British Economic Growth Since 1945: Relative Economic Decline ... and Renaissance*, CEPR, coll. Discussion Paper n° 1092, London, 1995, 53 p.
- BECKER, GARY S., "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal*, vol. 75, n° Septembre, 1965, p. 493-517.
- , *The Economic Approach to Human Behaviour*, University of Chicago Press, Chicago & London, 1976, 314 p.
- BEHRMAN, JERE R., & ANIL B. DEOLALIKAR, "Health and Nutrition", dans *Handbook of Development Economics*, sous la direction de H. Chenery & T. N. Srinivasan, North-Holland & Elsevier Science Publications, Amsterdam & New York, 1988, vol. 1, p. 631-771.
- BERNANKE, BEN S., "The Macroeconomics of the Great Depression : A Comparative Approach", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 27, n° 1, 1995, p. 1-28.
- BERNANKE, BEN S., & ALAN S. BLINDER, "Is it Money or Credit, or Both, or Neither ? Credit, Money and Aggregate Demand", *American Economic Review*, vol. 78, 1988, p. 435-439.
- BORDO, MICHAEL D., "The Equation of Exchange", dans *New Palgrave Dictionary of Economics*, sous la direction de J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman, MacMillan, London, 1987.
- BOSERUP, ESTER, *Evolution agraire et pression démographique (The Conditions of Agricultural Growth)*, Flammarion, coll. Nouvelle Bibliothèque Scientifique, Paris (Chicago), 1965 (1970), 218 p.
- BOWLES, SAMUEL, & HERBERT GINTIS, "Social Capital and Community Governance", *Economic Journal*, vol. 112, n° November, 2002, p. F419-F436.
- CASSON, MARK, *The Firm and the Market : Studies in Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*, Cambridge MA Press, Cambridge MA, 1987, 283 p.
- CHAYANOV, ALESKANDR V., *Peasant Farm Organization (A Theory of Peasant Economy)*, R. D. Irwin, coll. Traduction, Homewood, Illinois, 1925 (1966), lxxv, 316 p.
- COASE, RONALD H., "The Nature of the Firm", *Economica*, n° 4, 1937, p. 386-405.
- DAUDIN, GUILLAUME, *Le Rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIII^e siècle*, Thèse, Paris I, 2001, 750 p.

- , "Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIII^e siècle", *Revue Française d'Economie*, vol. XVII, 2002a, p. 3-36.
- DE MARCHI, NEIL, & MARY S. MORGAN (Sous la direction de), *Higgling : Transactors and Their Markets in the History of Economics*, Duke University Press, coll. Annual supplement to volume 26 : History of Political Economy, Durham, 1994.
- DE VRIES, JAN, *Economic History: What Does it Have to Teach Us ?*, manuscript disponible sur Internet: <http://www.econ.yale.edu/alumni/reunion99>, The World Economy in the 21st Century : Graduate School, Yale University, Department of Economics Reunion, 16-18 avril 1999.
- , "Labour/Leisure Trade Off", *Peasant Studies*, vol. I, 1972.
- , "The Industrial Revolution and the Industrious Revolution", *Journal of Economic History*, vol. 54, n° 2, 1994, p. 249-270.
- DEYON, PIERRE, "L'Enjeu des discussions autour du concept de proto-industrialisation", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 9-15.
- DEYON, PIERRE, & FRANKLIN F. MENDELS, "La Proto-industrialisation : théorie et réalité", *Revue du Nord*, vol. LXIII, n° 248, 1981, p. 11-16.
- DIAMOND, PETER A., "Aggregate Demand Management in Search Equilibrium", *Journal of Political Economy*, vol. 90, n° 5, 1982.
- DIXIT, AVINASH K., "Investment and Hysteresis", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, 1992, p. 107-132.
- DURLAUF, STEVEN N., "On the Empirics of Social Capital", *Economic Journal*, vol. 112, n° November, 2002a, p. F459-F479.
- , "Symposium on Social Capital : Introduction", *Economic Journal*, vol. 112, n° November, 2002b, p. F417-F418.
- FOLEY, DUNCAN K., "Economic Equilibrium with Costly Marketing", *Journal of Economic Theory*, vol. 2, 1970, p. 276-291.
- GEORGESCU-ROEGEN, NICHOLAS, "Process in Farming Versus Process in Manufacturing : A Problem of Balanced Development", dans *Economic Problems of Agriculture in Industrial Societies : Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*, sous la direction de U. Papi & C. Nunn, MacMillan, London, 1969, p. 497-533.
- GLACHANT, JÉRÔME, *Les Théories de la croissance : fondements et implications*, Thèse, Paris I, 1994.
- , "Croissance et structure du système productif dans une Économie log-linéaire", *Annales d'économie et statistique*, vol. 39, n° Juillet-septembre, 1995.
- GLAESER, EDWARD L., DAVID LAIBSON, & BRUCE SACERDOTE, "Social Capital and Community Governance", *Economic Journal*, vol. 112, n° November, 2002, p. F437-F458.
- GRABOWSKY, & SHIELDS, *Development Economics*, Blackwell Publishers, Cambridge, MA, 1996.
- GRANOVETTER, MARK, "Economic Action and Social Structures : the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, 1985, p. 481-510.
- GREIF, AVNER, "Contracting, Enforcement, and Efficiency : Economics beyond the Law", dans *Annual World Bank Conference on Development Economics*, sous la direction de M. Bruno & B. Pleskovic, World Bank, Washington D.C., 1996, p. 239-278.

- GROENEWEGEN, JOHN (Sous la direction de), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer Academic, Boston, 1996, vii, 369 p.
- GROUT, PAUL A., "Investment and Wages in the Absence of Binding Contracts : A Nash Bargaining Approach", *Econometrica*, vol. 52, 1984, p. 449-460.
- HARARY, FRANK, ROBERT Z. NORMAN, & DORWIN CARTWRIGHT, *Structural Models : An Introduction to the Theory of Directed Graphs*, John Wiley and Sons, New-York, 1965.
- HART, OLIVER D., & BENGT HOLMSTROM, "The Theory of Contracts", dans *Advances in Economic Theory*, sous la direction de T. Bewley, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.
- HAUSMAN, DANIEL, *Capital, profits, and prices : an essay in the philosophy of economics*, Columbia University Press, New York, 1981, x, 253 p.
- HENRICH, JOSEPH, ROBERT BOYD, SAMUEL BOWLES, COLIN CAMERER, ERNST FEHR, HERBERT GINTIS, & RICHARD MCELREATH, "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *American Economic Review*, vol. 91, n° 2, 2001, p. 73-78.
- HO, SAMUEL P. S., "Protoindustrialisation, protofabrique et désindustrialisation : une analyse économique", *Annales E.S.C.*, vol. XXXIX, 1984, p. 882-895.
- HOOVER, KEVIN D., *The New Classical Macroeconomics : a Sceptical Inquiry*, Basil Blackwell, Oxford, 1988, 339 p.
- HUME, DAVID, "Of Money", dans *David Hume : writings on Economics*, sous la direction de E. Rotwein, University of Wisconsin Press, Wisconsin, 1752 (1970)-a, p. 33-46.
- , "Of the Balance of Trade", dans *David Hume : writings on Economics*, sous la direction de E. Rotwein, University of Wisconsin Press, Wisconsin, 1752 (1970)-b, p. 60-77.
- HYMER, STEPHEN, & STEPHEN RESNICK, "A Model of an Agrarian Economy with Non-Agricultural Activities", *American Economic Review*, vol. LIX, 1969, p. 493-506.
- KELLY, MORGAN, "The Dynamics of Smithian Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 1997, p. 939.
- KEYNES, JOHN MAYNARD, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris, 1936 (1969), 387 p.
- KREPS, DAVID M., & JOSE A. SHEINKMAN, "Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes", *Bell Journal of Economics*, 1983.
- KRUGMAN, PAUL, "Trade, Accumulation and Uneven Development", *Journal of Development Economics*, vol. 8, 1981, p. 149-61.
- KURZ, HEINZ D., & NERI SALVADORI, *Theory of Production : A Long-Period Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 571 p.
- KUZNETS, SIMON, *Population, Capital, and Growth : Selected Essays*, Heinemann Educational Books, London, 1974, 342 p.
- LANDA, JANET TAI, *Trust, Ethnicity, and Identity : Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1994, xvi, 225 p.
- LEONARD, ROBERT J., "Laboratory Strife : Higgling as Experimental Science in Economics and Social Psychology", dans *Higgling : Transactors and Theirs Markets in the History of Economics*, sous la direction de N. De Marchi & M. S. Morgan, Duke University Press, Durham, 1994, p. 343-369.

- LHOMME, JEAN, *Économie et Histoire*, Librairie Droz, Genève, 1967.
- LINDEMANN, HANS, *An Econometric Study of International Trade*, North-Holland, Amsterdam, 1966.
- LUCAS, ROBERT E., "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, vol. 4, n° 2, 1972, p. 103-124.
- , "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, 1988.
- LUENBERGER, DAVID G., *Investment Science*, Oxford University Press, New York, Oxford, 1998, 494 p.
- MANKIW, N. GREGORY, & DAVID ROMER, *New Keynesian Economics*, MIT Press, Cambridge, 1991, 430, 450 p.
- MARX, KARL, *Le Capital : Critique de l'économie politique.*, (Jean-Pierre Lefevre) Presses Universitaires de France, Paris, 1867 (1993), vol. Livre premier, li, 940 p.
- MENDELS, FRANKLIN F., "Proto-Industrialisation : the First Phase of the Industrialisation Process", *Journal of Economic History*, vol. XXXII, n° 1, 1972.
- , "Les Temps de l'industrie et les temps de l'agriculture. Logique d'une analyse régionale de la proto-industrialisation", dans *Histoire économique : XVIII^e-XX^e siècle*, sous la direction de M. Margairaz, Larousse, Paris, 1981 (1992).
- MENDRAS, HENRI, *Sociétés paysannes. Éléments pour une théorie de la paysannerie*, Armand Colin, Paris, 1976, 238 p.
- MILL, JOHN STUART, *Principles of Political Economy with some of their applications to social philosophy*, Longmans, Green, and Co, London, 1848 (1909), liii, 1013 p.
- MORGAN, MARY S., "Learning from Models", *Research Memoranda in History and Methodolgy of Economics (Working Paper - Universiteit van Amsterdam Faculty of Economics and Econometrics)*, vol. 97, n° 1, 1997, p. 47.
- MOULIN, HERVÉ, *Cooperative Microeconomics : A Game-Theoretic Introduction*, Princeton University Press, Princeton, 1995, ix, 454 p.
- NAKAJIMA, CHIHIRO, "Subsistence and Commercial Family Farms : Some Theoretical Models of Subjective Equilibrium", dans *Subsistence Agriculture and Economic Development*, sous la direction de C. R. Wharton, Aldine, Chicago, 1969, p. 165-185.
- NICHOLSON, WALTER, *Microeconomic Theory: Basic principles and Extensions*, Dryden Press, Fort Worth, 1998, 821 p.
- NORDHAUS, WILLIAM D., & JAMES TOBIN, "Is Growth Obsolete ?" dans *The Measure of Economic and Social Performance*, sous la direction de M. Moss, National Bureau of Economic Research, New York, 1973, p. 509-564.
- OLSON, MANCUR, *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Basic books, New York, 2000, xxix, 233 p.
- OLSON, MANCUR, & MARTIN C. MCGUIRE, "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, n° March, 1996, p. 72-96.
- OSTROM, ELINOR, "Collective Action and the Evolution of Social Norms", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n° 3, 2000, p. 137-158.

- PAYNE, PHILIP, "Public Health and Functionnal Consequences of Seasonal Hunger and Malnutrition", dans *Seasonal Variability in Third World Agriculture : the Consequences for Food Security*, sous la direction de D. Sahn, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989, p. 19-46.
- PFISTER, ULRICH, "The Proto-industrial Household Economy : Toward a Formal Analysis", *Journal of Family History*, vol. XVII, n° 2, 1992, p. 201-232.
- PHELPS, EDMUND S., "Introduction", dans *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, sous la direction de E. S. Phelps, W. W. Norton, New York, 1970.
- REBELO, SERGIO T., "Long-Run policy Analysis and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, 1991.
- ROMER, DAVID, *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill, New York, 1996, xv, 540 p.
- ROMER, PAUL, "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, 1986.
- , "Increasing Returns and New developments in the Theory of Growth", dans *Equilibrium theory and applications*, sous la direction de W. A. Barnett, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- ROTH, ALVIN E. (Sous la direction de), *Game-theoric models of bargaining*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, ix, 390 p.
- ROTWEIN, EUGEN, "Introduction", dans *David Hume : writings on Economics*, sous la direction de E. Rotwein, University of Winsconsin Press, Wisconsin, 1970, p. cxi.
- SAUVY, ALFRED, *Théorie générale de la population : Économique et population*, Presses Universitaires de France, coll. Bibliothèque de sociologie contemporaine, Paris, 1952, vol. 1, 359 p.
- SEN, AMARTYA, "Peasants and Dualism with or without Surplus Labor", *Journal of Political Economy*, vol. 74, n° Octobre, 1966, p. 425-450.
- SINGH, INDERJIT, LYN SQUIRE, & JOHN STRAUSS, "A Survey of Agricultural Household Models : Recent Findings and Policy Implications", *The World Bank Economic Review*, vol. 1, n° 1, 1986, p. 149-179.
- SOLOW, ROBERT, "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, 1956, p. 65-94.
- SPENCE, A. MICHAEL, *Market Signaling : Informational Transfer in Hiring and Related Processes*, Harvard University Press, Cambridge, 1974.
- STRAUSS, JOHN, "Does Better Nutrition Raise Farm Productivity ?" *Journal of Political Economy*, vol. 94, 1986, p. 297-320.
- TIROLE, JEAN, *Concurrence Imparfaite*, Economica, Paris, 1985, 136 p.
- TRÉMOLIÈRE, JEAN, *Manuel élémentaire d'alimentation humaine*, Ed. E.S.F., Paris, 1969.
- ULPH, A. M., & D. T. ULPH, "Transaction Costs in General Equilibrium Theory - A Survey", *Economica*, vol. 42, n° 168, 1975, p. 355-371.
- WEINGAST, BARRY R., "The Economic Role of Federal Institutions. Market-Preserving Federalism and Economic Development", *Journal of Law, Economics and Organisation*, n° 1, 1995.
- WILLIAMSON, OLIVER E., "The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations", *American Economic Review*, n° Papers and Proceedings, 1971.
- , *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New-York, 1985, xiv, 450 p.

BIBLIOGRAPHIE

- , "Efficiency, Power, Authority and Economic Organisation", dans *Transaction Cost Economics and Beyond*, sous la direction de J. Groenewegen, Kluwer Academic, Boston, 1996a.
- , *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Oxford, 1996b, xii, 429 p.
- WILSON, ROBERT, "Reputations in Games and Markets", dans *Game-Theoretic Models of Bargaining*, sous la direction de A. E. Roth, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, p. 27-62.
- ZUCKERMAN, EZRA W., "On *Networks and Markets* by Rauch and Casella, eds." *Journal of Economic Literature*, vol. 41, n° Juin, 2003, p. 545-565.

ÉCONOMIE FRANÇAISE AU XVIII^e SIÈCLE

ÉCONOMIE FRANÇAISE AU XVIII^e SIÈCLE : INDUSTRIE

- BALLOT, CHARLES, & CLAUDE GÉVEL (ÉDITEUR), *L'Introduction du machinisme dans l'industrie française*, O. Marquant / Slatkine, Lille / Genève, 1923 (1978), 575 p.
- BELMONT, ALAIN, *Des ateliers au village : Les artisans ruraux en Dauphiné sous l'Ancien Régime*, Presses universitaires de Grenoble, Grenoble, 1998, vol. 1-2, 198 et 308 p.
- BOURDAIS, F., & R. DURANT, *L'Industrie et le commerce des toiles en Bretagne au XVIII^e siècle*, Comité des travaux historiques, section d'histoire moderne et contemporaine, coll. Section d'histoire moderne et d'histoire contemporaine : notices, inventaires et documents ; VII : Études et documents divers ; XVIII^e siècle, Paris, 1922, 1-48 p.
- CAILLY, CLAUDE, *Mutations d'un espace proto-industriel : Le Perche au XVIII^e-XIX^e*, Fédération des amis du Perche, Ceton, 1993, vol. 2, 742, 325 p.
- CASPARD, PIERRE, "L'Accumulation du capital dans l'indiennage au XVIII^e siècle", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 115-124.
- CHAPTAL, *De l'Industrie française*, Imprimerie Nationale, coll. Acteurs de l'Histoire, Paris, 1819 (1993), 532 p.
- CHASSAGNE, SERGE, "La Diffusion rurale de l'industrie cotonnière en France (1750-1850)", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 97-114.
- , *Le Coton et ses patrons : France, 1760-1840*, Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales, coll. Civilisations et Sociétés, 83, Paris, 1991, 733 p.
- COORNAERT, ÉMILE, *Un Centre industriel d'autrefois : la draperie-sayetterie d'Huntschoote, XIV^e-XVIII^e siècles*, Presses Universitaires de France, Paris, 1930, 520 p.
- DARDEL, PIERRE, *Les Manufactures de toiles peintes et de serges imprimées à Rouen et à Bolbec au XVII^e et XVIII^e*, A. Desvages, Rouen, 1940.
- DAUMAS, MAURICE (Sous la direction de), *Les Bâtiments à usage industriel aux XVIII^e et XIX^e siècles en France*, Centre de documentation et d'histoire des techniques, CNAM, EHESS, Paris, 1978.
- DELSALLE, PAUL, "Paysage urbain et spécialisation textile : Tourcoing sous l'Ancien Régime", *L'Information historique*, n° 2, 1989, p. 81-89.
- , *La France industrielle aux XVI^e, XVII^e, XVIII^e siècles*, Ophrys, Paris-Gap, 1993a, 280 p.
- , "Villes et villages industriels en France..." *L'Information historique*, n° 2, 1993b.
- DEYON, PIERRE, "Le Mouvement de la production textile à Amiens au XVIII^e s." *Revue du Nord*, vol. 44, n° 174, 1962, p. 201-211.
- DLOUSSKY, JOCELYNE, *Vive la toile : économie et société à Laval au XVIII^e siècle*, Yves Floch, Mayenne, 1990, 232 p.
- DORNIC, FRANÇOIS, *L'Industrie textile dans le Maine et ses débouchés internationaux (1650-1815)*, Edition Pierre-Belon, Le Mans, 1955, xxvi, 316 p.
- ENGRAND, CHARLES, "Concurrences et complémentarité des villes et des campagnes : les manufactures picardes de 1780 à 1815", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 61-81.

- GAYOT, GÉRARD, "Dispersion et concentration de la draperie sedanaise au XVIII^e siècle : l'entreprise des Poupart de Neuflize", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 127-148.
- , *Les Draps de Sedan, 1646-1870*, EHESS, coll. Civilisations et Sociétés, 95, Paris, 1998, 579 p.
- GILLE, BERTRAND, *Les Origines de la grande industrie métallurgique en France*, Domat-Montchrestien, Paris, 1947.
- , *Les Forges françaises en 1772*, SEVPEN, Paris, 1960.
- GOUBERT, PIERRE, *Cent mille provinciaux au XVII^e siècle : Beauvais et le Beauvaisis de 1600 à 1730*, Flammarion, Paris, 1977.
- GUIGNET, PHILIPPE, "Adaptations, mutations et survivances proto-industrielles dans le textile du Cambrésis et du Valencinois du XVIII^e au début du XX^e siècle", *Revue du Nord*, vol. LXI, n° 240, 1979, p. 27-59.
- GULLICKSON, GAY L., *Spinners and Weavers of Auffray : Rural Industry and the Sexual Division of Labor in a French Village, 1750-1850*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986, x, 256 p.
- HIRSCH, JEAN-PIERRE, *Les Deux rêves du commerce : entreprise et institution dans la région lilloise : 1780-1860*, EHESS, coll. Civilisations et Sociétés, 82, Paris, 1991, 536 p.
- LABROUSSE, ERNEST, "Les Ruptures périodiques de la prospérité les crises économiques au XVIII^e siècle", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de F. Braudel & E. Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-d, p. 529-563.
- LÉON, PIERRE, *La Naissance de la grande industrie en Dauphiné, fin du XVII^e-1869*, Impr. Louis-Jean, Gap, 1954, 965 p.
- , "L'Élan industriel et commercial", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-b, p. 499-528.
- , "La Réponse de l'industrie", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-c, p. 217-266.
- LEVASSEUR, EMILE, *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, Arthur Rousseau (Slatkine), Paris (Genève), 1900-1901 (1981).
- MARCHAND, OLIVIER, & CLAUDE THÉLOT, *Deux siècles de travail en France*, INSEE, Paris, 1991, 202 p.
- MARKOVITCH, TIHOMIR J., "L'Industrie française de 1789 à 1964 - Analyse des faits (suite), série AF n°6", *Économies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, n° 174, 1966, p. 1-191.
- , "Le Triple tricentenaire de Colbert : l'enquête, les règlements, les inspecteurs", *Revue d'histoire économique et sociale*, vol. XLVI, n° 3, 1971.
- , *Histoire des Industries françaises (t. 1) : Les industries lainières de Colbert à la Révolution.*, Librairie Droz, Genève-Paris, 1976b, 501 p.
- MARTIN, JEAN, *Toiles de Bretagne : la manufacture de Quintin, Uzel et Loudéac, 1670-1830 (en collaboration avec Alain Le Noac'h)*, Presses Universitaires de Rennes, coll. Collection "histoire", Rennes, 1998, 371 p.
- MINARD, PHILIPPE, *La Fortune du colbertisme : État et industrie dans la France des Lumières*, Fayard, Paris, 1998, 504 p.

- POUSSOU, JEAN-PIERRE, "Un Grand pays industriel : la France d'autrefois", dans *Histoire de la France industrielle*, sous la direction de M. Lévy-Leboyer, Larousse, Paris, 1996, p. 22-61.
- RUHLMANN, GEORGES, *Les Corporations, les manufactures et le travail libre à Abbeville au XVIII^e siècle*, Sirey, coll. Bibliothèque de la société d'histoire du droit des pays flamands, picards et wallons, Paris, 1948, ix, 149 p.
- TANGUY, JEAN, *Quand la toile va. L'industrie toilière bretonne du XV^e au XVIII^e*, Éditions Apogée, Rennes, 1994, 158 p.
- TARLÉ, EVGUENII VIKTOROVITCH, *L'Industrie dans les campagnes en France à la fin de l'Ancien Régime*, Edouard Cornély et Cie, coll. Bibliothèque d'histoire moderne (Fasc. XI), Paris, 1910, 85 p.
- TERRIER, DIDIER, *Les Deux âges de la proto-industrie. Les tisserands du Cambrésis et du Saint-Quentinois, 1730-1880*, Presses de l'EHESS, Paris, 1996, 311 p.
- THOMSON, JAMES K. J., *Clermont-de-Lodève, 1633-1789 : Fluctuations in the Prosperity of a Languedocian Cloth-Making Town*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982, 502 p.
- VARDI, LIANA, *The Land and the Loom : Peasants and Profit in northern France, 1680-1800*, Duke University Press, Durham and London, 1993, xii, 297 p.
- WORONOFF, DENIS (Sous la direction de), *Forges et Forêts. Recherche sur la consommation proto-industrielle de bois*, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 1990.
- , *Histoire de l'industrie en France : du XVe siècle à nos jours*, Éditions du Seuil, coll. L'univers historique, Paris, 1994, 664 p.

ÉCONOMIE FRANÇAISE AU XVIII^e SIÈCLE : DIVERS

- ABAD, REYNALD, *Le Grand marché : l'approvisionnement alimentaire de Paris sous l'Ancien Régime*, Fayard, Paris, 2002, 1030 p.
- ANTONETTI, GUY, *Une Maison de banque à Paris au XVIII^e siècle, Greffulhe - Montz et Cie (1789-1792)*, Éditions Cujas, Paris, 1963, 281 p.
- ARBELLOT, GUY, "La Grande mutation des routes de France au XVIII^e siècle", *Annales E.S.C.*, n° 3, 1973, p. 765-791.
- , "Arthur Young et la circulation en France", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n° avril-juin, 1981, p. 328-334.
- ARBELLOT, GUY, & BERNARD LEPETIT (Sous la direction de), *Atlas de la Révolution Française, t. 1, Routes et communications*, EHESS, Paris, 1987, 91 p.
- BANS, JEAN-CHRISTIAN, & PATRICIA GAILLARD-BANS, "Maisons et bâtiments agricoles dans l'Ancien Régime en Vannetais", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. XXXI, 1984, p. 3-26.
- BAULANT, MICHELINE, "Niveaux de vie paysans autour de Meaux en 1700 et 1750", *Annales E.S.C.*, n° 2-3, 1975, p. 505-518.
- , "L'Appréciation du niveau de vie. Un problème, une solution", *Histoire et Mesure*, vol. IV, n° 3-4, 1989, p. 267-302.
- BÉAUR, GÉRARD, *Histoire agraire de la France au XVIII^e siècle : inerties et changements dans les campagnes françaises entre 1715 et 1815*, SEDES, coll. Regards sur l'histoire, Paris, 2000, 320 p.
- BERGERON, LOUIS, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*, EHESS, coll. Civilisations et Sociétés, 51, Paris, 1978, 436 p.
- BIDEAU, ALAIN, & JEAN-PIERRE BARDET, "Fluctuations chronologiques ou début de la révolution contraceptive ?" dans *Histoire de la population française*, sous la direction de J. Dupâquier, Presses Universitaires de France, Paris, 1988 (1995), vol. 2, p. 373-398.
- BIOLLAY, LÉON, *Études économiques sur le XVIII^e siècle. Le Pacte de famine. L'Administration du Commerce*, Guillaumin, Paris, 1885.
- BIRABEN, JEAN-NOËL, & ALAIN BLUM, "Géographie et intensité des crises", dans *Histoire de la population française*, sous la direction de J. Dupâquier, Presses Universitaires de France, Paris, 1988, vol. 2, p. 192-216.
- BLOCH, MARC, *Les Caractères originaux de l'histoire rurale française*, Armand Colin, Paris, 1952 (1956).
- BOHELER, JEAN-MICHEL, *Une Société rurale en milieu rhénan : la paysannerie de la plaine d'Alsace (1648-1789)*, Presses Universitaires de Strasbourg, Strasbourg, 1995.
- BOISSIÈRE, JEAN, *Populations et économies du bois dans la France moderne. Contribution à l'étude des milieux forestiers entre Paris et le Morvan au dernier siècle de l'Ancien Régime (vers 1685 - vers 1790)*, Thèse, Paris I, 1993.
- BOSSENGA, GAIL, "Protecting Merchants : Guilds and Commercial Capitalism in Eighteenth-Century France", *French Historical Studies*, vol. 15, 1988, p. 693-703.
- BREWER, JOHN, & LAURENCE FONTAINE, "Homo creditus et construction de la confiance au XVIII^e siècle", dans *La Construction sociale de la confiance*, sous la direction de P. Bernoux & J.-M. Servet, Association d'économie financière & Montchrestien, Paris, 1997.

- BUTEL, PAUL, *L'Économie française au XVIII^e siècle*, SEDES, coll. Regards sur l'histoire - Histoire moderne, Paris, 1993, 317 p.
- CARLIN, MARIE-LOUISE, *Un Commerce de détail à Nice, sous la Révolution : la maison Colombo*, La Pensée Universitaire, coll. Travaux et Mémoires, IV, Aix-en-Provence, 1965, 211 p.
- CARON, P., "Une Enquête sur l'état des routes, rivières et canaux au début de l'an II", *Bulletin d'Histoire Économique et Sociale*, 1921, p. 1-362.
- CAVAILLÈS, HENRI, *La Route française, son histoire, sa fonction : étude de géographie humaine*, Armand Colin, Paris, 1946, 399 p.
- CHARTIER, JEAN-LUC, *De Colbert à l'Encyclopédie, T1 : Henri Daguesseau, conseiller d'état 1635-1716. T2 Henri Daguesseau, chancelier de France 1668-1751*, Presses du Languedoc - Max Chaleil, Montpellier, 1989, 350 et 360 p.
- CHAUSSINAND-NOGARET, GUY, *Gens de finance au XVIII^e siècle*, Bordas (Complexe), Paris, 1972 (1993), 159 p.
- CHEVET, JEAN-MICHEL, "Les Crises démographiques en France à la fin du XVII^e et au XVIII^e : un essai de mesure", *Histoire et Mesure*, vol. VIII, n° 1-2, 1993, p. 117-144.
- COMET, GEORGES, *Le Paysan et son outil : essai d'histoire technique des céréales (France, VIII^e-XV^e siècle)*, École Française de Rome, Palais Farnèse, coll. Collection de l'École Française de Rome, 165, Rome, 1992, 711 p.
- CORNETTE, JOËLLE, *Un Révolutionnaire ordinaire : B. Lacoube, négociant 1750-1819*, Champ Vallon, coll. Époques, Seyselle, 1986, 430 p.
- CORVOL, ANDRÉE (Sous la direction de), *L'Homme et l'arbre sous l'Ancien Régime*, Economica, Paris, 1984.
- CROUZET, FRANÇOIS, *La Grande inflation : la monnaie en France de Louis XVI à Napoléon*, Fayard, Paris, 1993, 608 p.
- D'ALBON, CLAUDE CAMILLE FRANÇOIS, *Suite des observations sur le nouveau plan d'imposition*, Amsterdam, 1774.
- DERMIGNY, LOUIS, "La France à la fin de l'Ancien Régime : une carte monétaire", *Annales E.S.C.*, 1955, p. 480-493.
- DOYLE, WILLIAM, *Venality: The Sale of Offices in Eighteenth-Century France*, Clarendon Press, Oxford, 1996, xvii, 343 p.
- DUPÂQUIER, JACQUES, "La France de Louis XIV était-elle surpeuplée ? Réflexions d'un historien sur la répartition géographique du peuplement", *Annales de démographie historique*, 1974, p. 31-43.
- DUPÂQUIER, JACQUES, & BERNARD LEPETIT, "Le Peuplement", dans *Histoire de la population française*, sous la direction de J. Dupâquier, Presses Universitaires de France, Paris, 1988 (1995), vol. 2, p. 51-98.
- DURAND, YVES, *Vivre au pays au XVIII^e siècle : Essai sur la notion de pays dans l'ouest de la France*, Presses Universitaires de France, coll. Histoire, Paris, 1984, 340 p.
- EMMANUELLI, FRANÇOIS-XAVIER, *La Crise marseillaise de 1774 et la chute des courtiers : contribution à l'histoire du commerce du Levant et de la banque*, Éditions du Centre National de la Recherche Scientifique, Paris, 1979, 223 p.
- FAURE, EDGAR, *La Banqueroute de Law*, Gallimard, Paris, 1977.

- FILLON, ANNE, "Comme on fait son lit on se couche. 300 ans d'histoire du lit villageois, populations et cultures", dans *Études réunies en l'honneur de F. Lebrun*, Rennes, 1989a, p. 153-164.
- , *Louis Simon, étaminier (1741-1820), dans son village du Haut-Maine au Siècle des Lumières*, Thèse, Le Mans, 1989b.
- FONTAINE, LAURENCE, "Antonio and Shylock : Credit and Trust in France, c. 1680-c. 1780", *Economic History Review*, vol. 54, n° 1, 2001, p. 39-57.
- FRÊCHE, GEORGES, *Toulouse et la région Midi-Pyrénées au siècle des Lumières (vers 1670-1789)*, Éditions Cujas, Paris, 1974, 982 p.
- GASTON, JEAN, *La Communauté des notaires de Bordeaux (1520-1791)*, Presses Universitaires du Mirail, Toulouse, 1991.
- GOGER, JEAN-MARCEL, *La Politique routière en France de 1716 à 1815, livre 2 : Fonctions du réseau routier de la France préindustrielle*, Thèse, Paris I, 1988.
- GRANTHAM, GEORGE W., "Jean Meuvret and the Subsistence Problem in Early Modern France", *Journal of Economic History*, vol. 49, n° 1, 1989, p. 184-200.
- , "The Growth of Labour productivity in the production of wheat in the Cinq Grosses Fermes of France 1750-1929", dans *Land, Labour and Livestock : Historical Studies European Agricultural productivities*, sous la direction de B. M. S. Campbell & M. Overton, Manchester University Press, Manchester, 1991, p. 340-363.
- , "Division of Labour : Agricultural Productivity and Occupation Specialization in Pre-Industrial France", *Economic History Review*, vol. 46, n° 3, 1993, p. 478-502.
- , "Espaces privilégiés : Productivité agraire et zones d'approvisionnement des villes dans l'Europe préindustrielle", *Annales H.S.S.*, n° 3, 1997, p. 695-725.
- , "La Faucille et la faux : un exemple de dépendance temporelle", *Études rurales*, n° 151-152, 1999, p. 103-131.
- GUTTON, JEAN-PIERRE, *La Sociabilité villageoise dans la France d'Ancien Régime*, Hachette, coll. Pluriel, Paris, 1979, 296 p.
- HAUDRÈRE, PHILIPPE, "Esquisse d'une histoire des intérieurs angevins au XVIII^e siècle", *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, 1992, p. 227-242.
- HENRY, L., & Y. BLAYO, "La Population en France de 1740 à 1860", *Population*, n° 30, 1975.
- HOFFMAN, PHILIP T., *Growth in a Traditional Society : The French Countryside, 1450-1815*, Princeton University Press, Princeton, 1996, xv, 360 p.
- HOFFMAN, PHILIP T., GILLES POSTEL-VINAY, & JEAN-LAURENT ROSENTHAL, "Information and Economic History : How the Credit Market in Old Regime Paris Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism", *American Historical Review*, vol. 104, n° 1, 1999, p. 69-94.
- , *Des marchés sans prix : Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870*, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 2000a, 446 p.
- , *Priceless Markets : the Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870*, Chicago University Press, Chicago, 2000b, xi, 350 p.
- KAPLAN, STEVEN LAURENCE, *Provisioning Paris : Merchants and Millers in the Grain and Flour Trade during the Eighteenth Century*, Cornell University Press, Ithaca and London, 1984, 666 p.

- , *Les Ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*, Fayard, coll. Nouvelles Études Historiques, Paris, 1984 (1988), 702 p.
- KOLMOS, JOHN, "An Anthropometric History of Early-Modern France (en collaboration avec Michel Hau et Nicolas Bourginat)", *European Review of Economic History*, vol. 7, n° 2, 2003, p. 159-189.
- LABROUSSE, ERNEST, *L'Esquisse d'un mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, (Les Archives contemporaines), Paris, 1933 (1984).
- , *La Crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Presses Universitaires de France, Paris, 1944, lxxv, 664 p.
- , "Aperçu de la répartition sociale de l'expansion agricole", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de F. Braudel & E. Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-a, p. 473-497.
- , "L'Expansion agricole : la montée de la production", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-b, p. 414-471.
- , "Les Bons prix agricoles du XVIII^e siècle", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-c, p. 367-416.
- LAVOISIER, ANTOINE-LAURENT DE, & JEAN-CLAUDE PERROT (ÉDITEUR SCIENTIFIQUE), *De la Richesse territoriale du royaume de France*, C.T.H.S., Paris, 1791 (1988), 269 p.
- LE ROUX, THOMAS, *Le Commerce intérieur de la France à la fin du XVIII^e siècle : les contrastes économiques régionaux de l'espace français à travers les archives du Maximum*, Nathan, coll. Jeunes Talents, Paris, 1996, 315 p.
- LE ROY LADURIE, EMMANUEL, "Dîmes et produit net agricole (XV^e-XVIII^e siècle)", dans *Le Territoire de l'historien*, sous la direction de E. Le Roy Ladurie, Gallimard, Paris, 1973-1978a.
- LECATONNOUX, "Les Transports en France au XVIII^e", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. XI, 1908-09, p. 91-114, 269-92.
- LÉON, PIERRE, *Marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais du XVIII^e siècle. Les Dolle et les Raby*, Belles lettres, coll. Bibliothèque de la Faculté de lettres de Lyon, 8, Paris, 1963, 217 p.
- , "Les Nouvelles élites", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993)-a, p. 601-650.
- LÉON, PIERRE, & CHARLES CARRIÈRE, "L'Appel des marchés", dans *Histoire économique et sociale de la France*, sous la direction de Braudel & Labrousse, Presses Universitaires de France, Paris, 1970 (1993), p. 161-215.
- LEPETIT, BERNARD, *Les Villes dans la France moderne*, Albin Michel, Paris, 1988, 490 p.
- LÉVY-BRUHL, HENRI, *Histoire juridique des sociétés de commerce en France au XVII^e et XVIII^e siècles*, Domat-Montchrestien, Paris, 1938, 281 p.
- LUCKETT, THOMAS M., *Credit and Commercial Society in France, 1740-1789*, PhD, Princeton University Press, 1992.

- LÜTHY, HERBERT, *La Banque protestante en France, de la Révocation de l'Edit de Nantes à la Révolution. T 2 : De la banque aux finances (1730-1794)*, SEVPEN, coll. Affaires et gens d'affaires, 19, Paris, 1961, vol. 2, 858 p.
- MARCZEWSKI, JEAN, "Some Aspects of the Economic Growth of France, 1660-1958", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 9, n° 3, 1961, p. 369-386.
- , "Le Produit physique de l'économie française de 1789 à 1913 (comparaison avec la Grande-Bretagne), série AF n°4", *Économies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, n° 163, 1965, p. IX-CLIV.
- MARGAIRAZ, DOMINIQUE, *Foires et marchés dans la France préindustrielle*, EHESS, coll. Recherches d'Histoire et de Sciences Sociales, 33, Paris, 1988, 281 p.
- MARKOVITCH, TIHOMIR J., "La Croissance industrielle sous l'Ancien Régime", *Annales E.S.C.*, vol. XXXI, n° 3, 1976a, p. 644-655.
- MCCUSKER, JOHN J., & JAMES C. RILEY, "Money Supply, Economic Growth and the Quantity Theory of Money : France 1650-1788", *Explorations in Economic History*, 1983, p. 185.
- MEUVRET, JEAN, *Le Problème des subsistances à l'époque de Louis XIV. I. La production de céréales dans la France du xvii-xviii siècle*, Mouton & EHESS, coll. Civilisations et Sociétés, Paris La Haye, 1977, 223, 222 p.
- MOLINIER, J., "Les Calculs d'agrégats en France antérieurement à 1850", *Revue d'économie politique*, 1957.
- MORAZÉ, CHARLES, *La France bourgeoise, XVIII^e-XIX^e siècles*, Armand Colin, Paris, 1946, xvi, 220 p.
- MORICEAU, JEAN-MARC, *Les Fermiers de l'Ile-de-France. L'ascension d'un patronat agricole, XV^e-XVIII^e siècles*, Fayard, Paris, 1994, 1069 p.
- , *Les Fondements agraires de la France moderne, XVI^e-XVIII^e siècles : l'élevage sous l'Ancien Régime*, SEDES, Paris, 1999, 256 p.
- MORINEAU, MICHEL, *Les Faux-semblants d'un démarrage économique : agriculture et démographie en France au XVIII^e siècle*, Armand Colin, coll. Cahiers des Annales, 30, Paris, 1970, 387 p.
- , "Budgets populaires en France au XVIII^e siècle", *Revue d'histoire économique et sociale*, vol. 50, 1972, p. 203-237 ; 447-481.
- , "À La Halle de Charleville : fourniture et prix des grains, ou les mécanismes du marché (1647-1821)", dans *Actes du congrès national des sociétés savantes, Reims, 1970, Section d'histoire moderne et contemporaine*, Bibliothèque nationale, Paris, 1974a, p. 159-222.
- , "Révolution agricole, révolution alimentaire, révolution démographique", *Annales de démographie historique*, 1974b, p. 336-371.
- , "Budgets de l'Etat et gestion des finances royales en France au XVIII^e siècle", *Revue Historique*, vol. 264, 1980, p. 289-336.
- , "Les Frappes monétaires françaises de 1726 à 1793. Premières considérations", dans *Études d'histoire monétaire XI^e-XIX^e siècle*, sous la direction de J. Day, Presses universitaires de Lille, Lille, 1985, p. 69-141.
- MORRISON, CHRISTIAN, JEAN-NOËL BARRANDON, & CÉCILE MORRISON, *Or du Brésil, monnaie et croissance en France au XVIII^e siècle*, CNRS Éditions, coll. Cahiers Ernest-Babelon, 7, Paris, 1999, 222 p.

- MULLIEZ, JACQUES, "Du blé, "mal nécessaire". Réflexions sur le progrès de l'agriculture de 1750 à 1850", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. XXVI, n° 1, 1979, p. 3-47.
- NECKER, JACQUES, *De l'administration des finances de la France*, s. l., 1784.
- NEVEUX, HUGUES, "L'Alimentation au XVI^e et XVIII^e siècle", *Revue d'histoire économique et sociale*, vol. 51, 1973, p. 336-379.
- PELLEGRIN, NICOLE, "Ruralité et modernité du textile en haut Poitou au XVIII^e siècle. La leçon des inventaires après décès. Textile : production et mode", dans *Textiles : production et mode, 112^e congrès national des Sociétés savantes, Lyon, 1987, Section d'histoire moderne et contemporaine*, Éd. du CTHS, Paris, 1987.
- PERROT, JEAN-CLAUDE, *Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIII^e siècle*, EHESS, Mouton, coll. Civilisations et Sociétés, 44, Paris, 1975, 1156 p.
- , *L'Âge d'or de la statistique régionale française (an IV-1804)*, Société des Études Robespierriennes, Paris, 1977, 235 p.
- PERROT, JEAN-CLAUDE, & STUART J. WOOLF, *State and Statistics in France, 1789-1815*, Harwood, coll. Social Orders, Chur, New York, 1984, xii, 205 p.
- POITRINEAU, ABEL, *La Vie rurale en Basse-Auvergne au XVIII^e siècle*, Presses Universitaires de France, Paris, 1965.
- POSTEL-VINAY, GILLES, *La Terre et l'argent : L'agriculture et le crédit en France du XVIII^e au début du XX^e siècle*, Albin Michel, coll. L'Évolution de l'humanité, Paris, 1997.
- POTTER, MARK, "Good Offices : Intermediation by Corporate Bodies in Early Modern French Public Finance", *Journal of Economic History*, vol. 60, n° 3, 2000, p. 599-626.
- POTTER, MARK, & JEAN-LAURENT ROSENTHAL, "The Burgundian Estates' Bond Market : Clienteles and Intermediaries, 1660-1790", dans *Des Personnes aux institutions: Réseaux et cultures du crédit du XVI^e au XX^e siècle en Europe. Actes du colloque international "Centenaire ddes FUCAM" Mons, 14-16 novembre 1996*, sous la direction de L. Fontaine, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, & P. Servais, Bruylant-Academia, Louvain-la-Neuve, 1997, p. 173-195.
- POUSSOU, JEAN-PIERRE, *Bordeaux et le Sud-Ouest au XVIII^e siècle : croissance économique et attraction urbaine*, Éditions de l'EHESS, Paris, 1983, 651 p.
- , "Le Dynamisme de l'économie française sous Louis XVI", *Revue Économique*, 1989a, p. 965-984.
- , "Les Activités urbaines en France pendant la Révolution", *Revue Économique*, 1989b.
- RÉMOND, ANDRÉ, *Études sur la circulations marchandes en France aux XVIII^e et XIX^e siècles. T. 1 : les prix des transports marchands de la Révolution au 1^{er} Empire*, M. Rivière, Paris, 1956, 112 p.
- ROCHE, DANIEL, *Le Peuple de Paris. Essai sur la culture populaire au XVIII^e siècle*, Aubier-Montaigne, Paris, 1981, 286 p.
- , *Histoire des choses banales : Naissance de la consommation, XVII^e-XVIII^e siècle*, Fayard, Paris, 1997.
- ROOT, HILTON L., *The Fountain of Privileges : Political Foundations of Markets in Old Regime France and England*, University of California Press, coll. California Series on Social Choice and Political Economy, Berkley and Los Angeles, 1994, xv, 280 p.
- ROSENTHAL, JEAN-LAURENT, "Credit Markets and Economic Change in Southeastern France 1630-1788", *Explorations in Economic History*, vol. 30, n° 2, 1993, p. 129-157.

- ROTHSCHILD, EMMA, "An Alarming commercial Crisis in Eighteenth-Century Angoulême : Sentiments in Economic History", *Economic History Review*, vol. LI, n° 2, 1998, p. 268-293.
- SAINT-JACOB, PIERRE DE, *Les Paysans de la Bourgogne du Nord au dernier siècle de l'Ancien Régime*, Les Belles Lettres, Paris, 1960.
- SARGENTSON, CAROLYN, *Merchants and Luxury Markets : The Marchands Mercers of Eighteenth-Century Paris*, Victoria and Albert Museum, coll. Victoria and Albert Museum Studies in the History of Art and Design, London, 1996, 224 p.
- SIGAUT, FRANÇOIS, "Pour une cartographie des assolements en France au début du XIXe siècle", *Annales E.S.C.*, 1976.
- SZOSTAK, RICK, *The role of transportation in the Industrial Revolution : a Comparison of England and France*, McGill-Queen's University Press, Montreal & Kingston, 1991, xii, 331 p.
- TARDIEU, SUZANNE, *Le Mobilier traditionnel français*, Aubier, Paris, 1976, 217 p.
- TAYLOR, GEORGE V., "Types of Capitalism in Eighteenth-Century France", *English Historical Review*, vol. 79, 1964, p. 478-497.
- , "Noncapitalist Wealth and the Origin of the French Revolution", *American Historical Review*, vol. 72, 1967, p. 469-496.
- THOMAS, JACK, *Le Temps des foires : foires et marchés dans le Midi toulousain de la fin de l'Ancien Régime à 1914*, Presses Universitaires du Mirail, Toulouse, 1993, 407 p.
- THUILLIER, GUY, "Le Stock monétaire de l'an X", *Revue d'histoire économique et sociale*, vol. 52, 1974, p. 247-252.
- TILLY, CHARLES, *The Vendée : a Sociological Analysis of the Counter-Revolution of 1793*, Edward Arnold, London, 1964.
- TOCQUEVILLE, ALEXIS DE, *L'Ancien Régime et la Révolution*, Gallimard, coll. Folio histoire, Paris, 1856 (1985), 371 p.
- VAUBAN, SÉBASTIEN LE PRESTRE DE, & E. COORNAERT (ÉDITEUR), *Projet de dixme royale*, Paris, 1707 (1933).
- VELDE, FRANÇOIS R., & DAVID R. WEIR, "The Financial Market and Government Debt Policy in France, 1746-1793", *Journal of Economic History*, vol. 52, n° 1, 1992, p. 1-39.
- WARO-DESJARDIN, F., "Permanences et mutations de la vie domestique en France au XVIII^e : un village du Vexin Français", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol. XL, 1993.
- WEIR, DAVID R., "Parental Consumption Decisions and Child Health during the Early French Fertility Decline", *Journal of Economic History*, vol. LIII, n° 2, 1993, p. 259-274.
- YOUNG, ARTHUR, & HENRI SÉE (TRADUCTEUR ET ÉDITEUR), *Voyage en France en 1787, 1788, 1789*, Armand Colin, Paris, 1931 (1792), vol. 1, 495 p.

AUTRES ÉCONOMIES EUROPÉENNES OU TRAVAUX COMPARATIFS

- CAMERON, RONDO, "England, 1750-1844", dans *Banking in the Early Stage of Industrialisation : A Study in Comparative Economics History*, sous la direction de R. Cameron & al., Oxford University Press, New York, 1967.
- CHAPMAN, STANLEY DAVID, "Industrial Capital before the Industrial Revolution : an Analysis of the Assets of a Thousand Textile Entrepreneurs c. 1730-1750", dans *Textile History and Economic History : Essays Honour of Miss Julia de Lacy Mann*, sous la direction de N. B. Hart & K. G. Poyning, Manchester University Press, Manchester, 1973.
- CLARK, GREGORY, "Debt, deficits and crowding out: England, 1727-1840", *European Review of Economic History*, vol. 5, n° 3, 2001, p. 403-436.
- CRAFTS, NICHOLAS F. R., *British Economic Growth during the Industrial Revolution*, Oxford Economic Press, Oxford, 1985, 193 p.
- CRAIG, JOHN, *The Mint : A History of the London Mint from AD 287 to 1948*, Cambridge University Press, Cambridge, 1953.
- CROUZET, FRANÇOIS, "Angleterre et France au XVIII^e siècle : analyse comparée de deux croissances économiques", *Annales E.S.C.*, vol. XXI, n° 2, Mars-Avril, 1966.
- , "Angleterre et France au XVIII^e siècle : analyse comparée de deux croissances économiques", dans *Histoire économique : XVIII^e-XX^e siècles*, sous la direction de M. Margairaz, Larousse, Paris, 1966 (1992), p. 323-353.
- , *De la supériorité de l'Angleterre sur la France : l'économie et l'imaginaire.*, Perrin, Paris, 1985.
- , *British Ascendent : Comparative Studies in Franco-British Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985 (1990).
- DE VRIES, JAN, "Peasant Demand Patterns in Economic Development : Friesland, 1550-1750", dans *European Peasants and Their Markets*, sous la direction de W. N. Parker & E. L. Jones, Princeton University Press, Princeton, 1975, p. 205-268.
- DEANE, PHYLLIS, & W.A. COLE, *British Economic Growth 1688-1959 : Trends and Structure*, Cambridge University Press, Cambridge, 1962 (1969).
- FEINSTEIN, CHARLES H., *Domestic Capital Formation in the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, 1965, 259 p.
- , "Capital Formation in Great-Britain", dans *Cambridge Economic History of Europe*, sous la direction de P. Mathias & M. M. Postan, Cambridge University Press, Cambridge, 1978, vol. 7, p. 28-96.
- , "Capital Accumulation and the Industrial Revolution", dans *The Economic History of Britain since 1700*, sous la direction de R. Floud & D. M. Closkey, Cambridge University Press, Cambridge, 1981, vol. 1.
- FEINSTEIN, CHARLES H., & SIDNEY POLLARD (Sous la direction de), *Studies in Capital Formation in the United Kingdom, 1750-1920*, Clarendon Press, Oxford, 1988, xvi, 477 p.
- GOLDSTONE, JACK A., "Urbanization and Inflation : Lessons from the English Price Revolution of the Sixteenth and Seventeenth Centuries", *American Journal of Sociology*, vol. 89, n° 5, 1984, p. 1122-1160.

- HUDSON, PAT, *The Genesis of Industrial Capital : A Study of the West Riding, c.1750-1850*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.
- LE ROY LADURIE, EMMANUEL, "Les Comptes fantastiques de Gregory King", dans *Le Territoire de l'historien*, Gallimard, Paris, 1973-1978b.
- LINDERT, PETER H., & JEFFREY G. WILLIAMSON, "Reinterpreting Britain's Social Tables, 1688-1913", *Explorations in Economic History*, vol. 20, 1983, p. 94-109.
- MATHIAS, PETER, "Leisure and Wages in Theory and Practice", dans *The Transformation of England : Essays in the Economic and Social History of England in the Eighteenth Century*, sous la direction de P. Mathias, Columbia University, New-York, 1979.
- MAYHEW, NICHOLAS J., "Population, Money Supply and the Velocity of Circulation in England, 1300-1700", *Economic History Review*, vol. 48, n° 2, 1995, p. 238-257.
- MENDELS, FRANKLIN F., *Industrialization and Population Pressure in the XVIIIth Century Flanders*, PhD, University of Wisconsin Press, 1969.
- MISKIMIN, HARRY A., "Population Growth and the Price Revolution in England", *Journal of European Economic History*, n° 4, 1975, p. 179-186.
- MOKYR, JOEL, *Industrialisation in the Low Countries, 1795-1850*, Yale University Press, New Haven and London, 1976, 295 p.
- O'BRIEN, PATRICK, & C. KEYDER, *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914. Two Paths to the Twentieth Century*, G. Allen and Ulwin, London, Boston & Sydney, 1978, 205 p.
- PEARSON, ROBIN, & DAVID RICHARDSON, "Business Networking in the Industrial Revolution", *Economic History Review*, vol. 54, n° 4, 2001.
- POSTHUMUS, NICOLAAS W., *Inquiry into the History of Prices in Holland*, E. J. Brill, Leiden, 1946-1964, cxxx, 660 + cxlii, 830 p.
- RADEFF, ANNE, *Du Café dans le chaudron : économie globale d'Ancien Régime, Suisse Occidentale, Franche-Comté et Savoie*, Société d'Histoire de la Suisse Romande, Lausanne, 1996, 559 p.
- RILEY, JAMES C., *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market, 1740-1815*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980, xi, 365 p.
- SCHLÖZER, AUGUST LUDWIG VON, *Stats-Anzeigen*, Vandenhoeckschen buchandlung, Göttingen, 1784, vol. IV.
- SCHUMPETER, ELIZABETH BOODY, *English Overseas Trade Statistics, 1697-1808*, Clarendon Press, Oxford, 1960, vimm, 72 p.
- TORRAS ELIAS, JAUME, "Guilds and Rural Industries in Early Modern Spain", dans *Guilds, Economy and Society. B1 Proceedings. Twelfth International Economic History Congress*, sous la direction de C. E. Núñez, Fundación Fomento de la Historia Económica, Madrid, 1998, p. 25-35.
- WEIR, DAVID R., "Life under Pressure : France and England, 1670-1870", *Journal of Economic History*, vol. 44, 1984, p. 27-47.
- WILLIAN, THOMAS S., *An Eighteenth-Century Shopkeeper, Abraham Dent of Kirkby Stephen*, A. M. Kelley, New York, 1970, 208 p.
- WRIGLEY, EDWARD ANTONY, & R.S. SCHOFIELD, *The Population History of England, 1541-1871*, Edward Arnold, London, 1981, xv, 779 p.

COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉCONOMIES NON-EUROPÉENNES

COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉCONOMIES NON-EUROPÉENNES : LE POINT DE VUE FRANCAIS

- ACERRA, MARTINE, "Industrie et besoins de la Marine de guerre XVII^e-XVIII^e", *Histoire, économie et société*, n° 3^e trimestre, 1989, p. 431-436.
- , "Les Arsenaux français de marine à la fin du XVIII^e siècle", dans *Fleurieu et la marine de son temps*, sous la direction de U. Bonnel, Economica, Paris, 1992, p. 179-189.
- ACERRA, MARTINE, & JEAN MEYER, *La Grande époque de la marine à voile*, Ouest-France Université, 1987, 215 p.
- ANSTEY, ROGER, *The Atlantic Slave Trade and British Abolition, 1760-1810*, Atlantic Highlands, New Jersey, 1975a.
- , "The Volume and Profitability of British Slave Trade, 1761-1807", dans *Race and Slavery in the Western Hemisphere: Quantitative Studies*, sous la direction de S. L. Engerman & E. D. Genovese, Princeton University Press, Princeton, 1975b, p. 3-31.
- , "The British Slave Trade, 1761-1807: A Comment", *Journal of African History*, n° 17, 1976, p. 606-607.
- ARNOULD, AMBROISE MARIE, *De la balance du commerce et des relations commerciales extérieures de la France dans toutes les parties du globe particulièrement à la fin du règne de Louis XIV et au moment de la révolution*, Buisson, Paris, 1791.
- BAUDEAU, *Encyclopédie Méthodique : Commerce*, Panckoucke, Paris-Liège, 1783, vol. 44-47.
- BEAUCHÈSNE, GENEVIÈVE, *Liste des Bâtiments de la Compagnie des Indes de 1717 à 1770*, Inventaire des Archives de la Compagnie des Indes, Sous-série 1P, Vincennes, 1978.
- BEAUD, M., "Le Bureau de la Balance du Commerce, 1781-1791", *Revue d'histoire économique et sociale*, 1964, p. 357-377.
- BÉGOUEN-DEMEAUX, MAURICE, *Mémorial d'une famille du Havre. t.1 : les fondateurs. Choses et gens du XVIII^e siècle en France et à Saint-Domingue, t.2 Stanislas Foäche, négociant à Saint-Domingue, 1737-1806, t.3 : Jacques François Begouën (1743-1831), t.4 : Jacques François Begouën (1743-1831)*, Imprimerie de M. Etaix, Le Havre, 1948-1958, vol. 1-4, 137, 315 p.
- BERGERON, LOUIS, "Pourtalès et Cie, 1753-1801, Apogée et déclin d'un capitalisme", *Annales E.S.C.*, n° 2, 1970, p. 498-517.
- BLANCARD, PIERRE, *Manuel du commerce des Indes orientales et de la Chine, suivi de "Considérations sur le commerce de l'Inde"*, Bernard, Paris, Bordeaux, Marseille, 1806, lxxiii, 542 p.
- BOS, SANDRA, JAN LUCASSEN, & ROGER DE PEUTER, "Inventaire de la Collection Bruyard concernant le Bureau (de la Balance) du Commerce et l'Inspection des Manufactures sous l'Ancien Régime (1571-1831)", *Inventarisatie bijzondere collecties*, vol. 6, 1996, p. 106.
- BOULLE, PIERRE H., "Slave Trade, Commercial Organization and the Industrial Growth in 18th century Nantes", *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, vol. 59, n° 1, 1972, p. 70-112.
- , "Marchandises de traite et développement industriel dans la France et l'Angleterre du XVIII^e siècle", *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, vol. 62, n° 226-227, 1975, p. 309-330.

- BOUNIOU, D., *Étude sociale des armateurs Rochelais membres de la Chambre de Commerce dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, Maîtrise, Nantes, 1972.
- BOURQUIN, MARIE-HÉLÈNE, & EMMANUEL HEPP, *Aspects de la contrebande au XVIII^e siècle*, Presses Universitaires de France, coll. Sciences Historiques, Paris, 1969, viii, 96 p.
- BOURRILLY, V.-L., "La Contrebande des toiles peintes en Provence au XVIII^e siècle", *Annales du Midi*, vol. XXVI, 1914, p. 52-75.
- BRUTAILS, JEAN-AUGUSTE, *Inventaire sommaire des archives départementales antérieures à 1790. Gironde. Archives civiles. Série C, t. III Inventaire du Fonds de la Chambre de Commerce de Guienne*, Impr. de G. Gounouilhau, Bordeaux, 1893.
- BUTEL, PAUL, "Bordeaux et la Hollande au XVIII^e siècle. L'exemple du négociant Pellet (1694-1771)", *Revue d'histoire économique et sociale*, 1967a, p. 58-86.
- , "Le Trafic colonial de Bordeaux, de la guerre d'Amérique à la Révolution", *Annales du Midi*, 1967b, p. 287-306.
- , *La Croissance commerciale bordelaise dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, Service de reproduction des thèses, Lille III, Lille, 1973, lxx/1164/258/d/156/41 p.
- , *Les Négociants bordelais, l'Europe et les îles au XVIII^e siècle*, Aubier, Paris, 1974.
- CARRIÈRE, CHARLES, "Le Commerce des Indes, ses profits - dans Comptes Rendus : Ports et Trafics", *Annales E.S.C.*, vol. 16, n° 5, 1961, p. 1035-38.
- , *Négociants marseillais au XVIII^e siècle*, Institut historique de Provence, Marseille, 1973, 1111 p.
- CARRIÈRE, CHARLES, & MARCEL COURDURIÉ, "Un Sophisme économique : Marseille s'enrichit en achetant plus qu'elle ne vend (Réflexions sur les mécanismes commerciaux levantins au XVIII^e siècle)", *Histoire, économie et société*, 1984, p. 6-51.
- CARRIÈRE, CHARLES, MARCEL COURDURIÉ, MICHEL GUTSATZ, & RENÉ SQUARZONI, *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIII^e siècle*, Institut Historique de Provence : Economies Modernes et Contemporaine, coll. Interrogations et Recherches, Marseille, 1976, 220 p.
- CARRIÈRE, CHARLES, & MICHEL GOURY, *Georges Roux, dit de Corse : l'étrange destin d'un armateur marseillais, 1703-1792*, Éditions Jeanne Laffitte, Marseille, 1990, 234 p.
- CARRIÈRE, CHARLES, & MICHEL MORINEAU, "Draps du Languedoc et commerce du Levant au XVIII^e siècle", *Revue d'histoire économique et sociale*, 1968, p. 108-121.
- CAVIGNAC, JEAN, "Commerce colonial et commerce local dans le midi de la France (1718-1755)", *Annales du Midi*, 1965, p. 47-57.
- , *Jean Pellet, commerçant en gros (1694-1772). Contribution à l'étude du négoce bordelais au XVIII^e siècle*, SEVPEN, coll. Affaires et gens d'affaires, 31, Paris, 1967, 406 p.
- CHABERT, ALEXANDRE, *Essai sur les mouvements des revenus et de l'activité économique en France de 1798 à 1820*, Génin, Paris, 1945-1949.
- CLARK, JOHN G., *La Rochelle and the Atlantic Economy During the 18th century*, John Hopkins University Press, Baltimore, 1981, 286 p.
- CLINQUART, JEAN, *Les Services extérieurs de la Ferme générale à la fin de l'Ancien Régime : l'exemple de la direction des fermes du Hainaut*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris, 1995, 376 p.

- , "Le Dédouanement des marchandises sous l'Ancien Régime", dans *La Circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris, 1998, p. 103-144.
- CROUZET, FRANÇOIS, "Bordeaux au XVIII^e siècle", dans *Histoire de Bordeaux*, Impr. Delmas, Bordeaux, 1968, p. 191-510.
- D'ALLEMAGNE, HENRY-RENÉ, *La Toile imprimée et les Indiennes de Traite*, Librairie Grund, Paris, 1942.
- DARDEL, PIERRE, *Le Commerce maritime à Rouen aux XVI^e et XVII^e siècles : essai de statistique*, Lainé, Rouen, 1946, xl, 140 p.
- , *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIII^e*, SEVPEN, coll. Ports-Routes-Trafics, XI, Paris, 1963, 787 and 787 p.
- , *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre, au XVIII^e siècle. Rivalité entre ces deux ports. La conjoncture.*, Société libre d'émulation de la Seine-Maritime, Rouen, 1966, 454 p.
- DAUDIN, GUILLAUME, "Do Frontiers Give or do Frontiers Take? The Case of Intercontinental Trade in France at the End of the Ancien Régime", *Documents de travail OFCE*, n° 2003-3, 2003.
- , "Profitability of Slave and Long Distance Trading in Context: The Case of 18th Century France", *Journal of Economic History*, vol. 64, n° 1, 2004, p. 144-171.
- , "Do Frontiers Give or do Frontiers take? The Case of Intercontinental Trade in France at the End of the Ancien Régime", dans *A Deus Ex Machina Revisited. Atlantic Colonial Activities and European Economic Development.*, sous la direction de O. Pétré-Grenouilleau & P. Emmer, Ashgate, London, à paraître.
- DERMIGNY, LOUIS, "Circuits de l'argent et milieux d'affaires au XVIII^e siècle", *Revue Historique*, vol. CCXII, n° 1, 1954, p. 239-278.
- , *Cargaisons indiennes. Solier & Cie. 1781-1793*, SEVPEN, coll. Affaires et gens d'affaires, 15, Paris, 1960.
- , *La Chine et l'Occident. Le commerce de Canton au XVIII^e siècle : 1719-1833. Trois tomes : le temps des compagnies (1719-1760) ; L'ère du thé et des dettes chinoises (1760-1785) ; L'ère du coton et de l'opium (1785-1835). Et un album.*, SEVPEN, coll. Ports-Routes-Trafics, XVIII, Paris, 1964, 1625 et 130 p.
- DEVINE, THOMAS M., "The Colonial Trades and Industrial Investment in Scotland, c. 1700-1815", *Economic History Review*, vol. 29, n° 1, 1976, p. 1-13.
- DU HALGOUET, HERVÉ, *Au temps de Saint-Domigue et de la Martinique, d'après la correspondance des trafiquants maritimes*, Impr. d'Oberthur, Rennes, 1941, 131 p.
- DUCOIN, JACQUES, *Naufrages, conditions de navigation et assurances dans la marine de commerce du XVIII^e siècle. Le cas de Nantes et de son commerce colonial avec les îles d'Amérique*, Librairie de l'Inde, Paris, 1993, 702 p.
- ESTEBAN, JAVIER CUENCA, "The British Balance of Payments, 1772-1820", *Economic History Review*, vol. 54, n° 1, 2001, p. 58-86.
- FUKASAWA, KATSUMI, *Toilerie et commerce du Levant d'Alep à Marseille*, Éditions du centre national de la recherche scientifique, Paris, 1987, 247 p.

- GOUBERT, PIERRE, *Familles marchandes sous l'Ancien Régime : Les Danse et les Motte, de Beauvais*, SEVPEN, coll. Affaires et gens d'affaires, 16, Paris, 1959, 192 p.
- GOURON, MARCEL, *L'Amirauté de Guienne. Depuis le premier amiral anglais en Guienne jusqu'à la Révolution*, Librairie du recueil Sirey, Paris, 1938, xliii, 552 p.
- HARDOIN, GERBIER, & BONNIÈRES, *Consultation pour les actionnaires de la Compagnie des Indes*, Imp. de Lottin l'ainé et Lottin de S. Germain, Paris, 1788.
- HAUDRÈRE, PHILIPPE, *La Compagnie française des Indes au XVIII^e siècle, 1719-1795*, Librairie de l'Inde, Paris, 1989.
- HUBRECHT, G., "Les Assurances maritimes à Bordeaux au XVIII^e siècle", *Annales de la Faculté de droit de l'Université de Bordeaux*, vol. a.5, n° 1, 1954, p. 53-61.
- HUET, J.-B., *Recherches économiques et statistiques sur le département de la Loire-Inférieure, annuaire de l'an XI et Statistiques du département de la Loire-Inférieure en l'an X*, Mme Malassis, Nantes, an IX - an X.
- HUETZ DE LEMPS, CHRISTIAN, *Géographie du commerce de Bordeaux à la fin du règne de Louis XIV*, Mouton & Co / Ecoles des Hautes Études en Sciences Sociales, coll. Civilisations et Sociétés, 49, Paris, 1975, 661 p.
- JEANNIN, PIERRE, *Marchands du Nord : espaces et trafics à l'époque moderne*, Presses de l'Ecole Normale Supérieure, Paris, 1996, 331 p.
- JEULIN, P., *L'Évolution du port de Nantes, Organisation et trafic depuis les origines*, Presses Universitaires de France, Paris, 1929, 516 p.
- LACRETELLE, & BLONDE, *Mémoire à consulter et consultation pour les négociants faisant le commerce des marchandises des Indes, contre la nouvelle Compagnie des Indes*, Imp. de Couturier, Paris, 1786.
- LE GOFF, T. J. A., "Offre et Productivité de la main-d'oeuvre dans les armements français au XVIII^e siècle", *Histoire, économie et société*, n° 3^e trimestre, 1983, p. 457-473.
- , "Les Gens de mer devant le système des classes (1755-1763) : résistance ou passivité ?", *Revue du Nord*, vol. Les Gens de Mer, Actes du Colloque de Boulogne sur Mer, 1986, p. 463-479.
- LE GOFF, T. J. A., & JEAN MEYER, "Les Constructions navales en France pendant la seconde moitié du XVIII^e siècle", *Annales E.S.C.*, vol. 26, 1971, p. 173-185.
- LEMARCHAND, YANNICK, "Les Comptes d'armement revisités : les particularités comptables des sociétés quirataires à Nantes au XVIII^e siècle", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n° juillet-septembre, 1995, p. 435-453.
- LÉON, PIERRE, "Vie et mort d'un grand marché international, la foire de Beaucaire, XVIII^e-XIX^e siècle", *Revue de géographie de Lyon*, 1953.
- , "Structure du commerce extérieur et évolution industrielle de la France à la fin du XVIII^e siècle", dans *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, sous la direction de F. Braudel, EHESS & Mouton, Paris, La Haye & New-York, 1974, p. 407-432.
- LESPAGNOL, ANDRÉ, *Entre l'argent et la gloire : la course malouine au temps de Louis XIV*, Edition Apogée, coll. Hommes et Lieux de Bretagne, Rennes, 1995, 189 p.
- , "Guerre et commerce maritime durant la phase initiale de la "Seconde Guerre de Cent Ans" (1688-1713)", dans *Les Européens et les espaces océaniques au XVIII^e siècle*, sous la direction de

- Collectif, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne (Association des Historiens modernistes des Universités), Paris, 1997a, p. 83-98.
- , *Messieurs de Saint-Malo : Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 1997b, 494 p.
- MALVEZIN, THÉOPHILE, *Histoire du commerce de Bordeaux, depuis les origines jusqu'à nos jours. Tome 3 : le XVIII^e siècle*, Bellier, Bordeaux, 1892, 323 p.
- MANNING, CATHERINE, *Fortunes à Faire : The French in Asian Trade, 1719-1748*, Variorum, Aldershot, 1996.
- MASSON, PAUL, *Histoire du commerce français dans le Levant au XVIII^e siècle*, Hachette, Paris, 1911, xii, 678 p.
- MAUPASSANT, JEAN DE, *Un Grand armateur de Bordeaux, Abraham Gradis (1699?-1780)*, Féret et fils, Bordeaux, 1917, x, 192 p.
- MAY, LOUIS-PHILIPPE, *Histoire économique de la Martinique (1635-1763)*, Les Presses Modernes, Paris, 1930, 335 p.
- MEIGNEN, LOUIS, "Esquisse sur le commerce du café dans le Levant au XVIII^e siècle", dans *Dossiers sur le commerce français en Méditerranée orientale au XVIII^e siècle*, sous la direction de Filippini, Presses Universitaires de France, Paris, 1976, p. 103-150.
- , "Le Commerce de la France à la fin de l'Ancien Régime", *Revue Historique de Droit Français et Étranger*, 1978, p. 583-614.
- METTAS, JEAN, *Répertoire des expéditions négrières françaises au XVIII^e siècle. Nantes - Autres ports*, Société française d'histoire d'Outre-Mer, Paris, 1978-1984, 795 et 971 p.
- MEYER, JEAN, "Le Commerce nantais au XVIII^e siècle d'après les registres des classes. La période de 1735-1748", *Annales E.S.C.*, 1969.
- , *L'Armement nantais dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, Éditions de l'EHESS, coll. Les réimpressions des Editions de l'Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 1969 (1999), 21, 468 p.
- , "La France et l'Asie : essai de statistiques (1730-1785). État de la question", *Histoire, économie et société*, n° 2, 1982.
- , "Les Problèmes de personnel de la marine de guerre au XVII^e et XVIII^e siècle", *Revue du Nord*, vol. Les Gens de Mer : Actes du Colloque de Boulogne sur Mer, 1986, p. 107-123.
- , "Le Complexe économique naval militaire (1775-1815)", dans *Fleurieu et la marine de son temps*, sous la direction de U. Bonnel, Economica, Paris, 1992, p. 199-205.
- MIDMAY, W., *An account of the Southern Maritime Provinces of France, representing the distress they were reduced to at the conclusion of the last war in 1748, to which are added some remarks on the marine of France*, London, 1764.
- MIQUELON, DALE, *Dugard of Rouen. French Trade to Canada and the West Indies, 1729-1770*, MacGill-Queen University Press, Montréal, London, 1978, xi, 282 p.
- , "Canada's Place in the French Imperial Economy : an Eighteenth-Century Overview", *French Historical Studies*, vol. XV, n° 3, 1988, p. 432-443.
- MORELLET, ANDRÉ, *Mémoire sur la situation actuelle de la Cie des Indes*, s. l., 1769.

- MORINEAU, MICHEL, "La Balance du commerce franco-néerlandais et le resserrement économique des Provinces-Unis au XVIII^e siècle", *Economisch Historisch Jaarboek*, 1965, p. 170-233.
- , "Quelques recherches relatives à la balance du commerce extérieur français au XVIII^e siècle : où cette fois un égale deux", dans *Aires et structures du commerce français au XVIII^e siècle (colloque national de l'Association française des historiens économistes à Paris le 4-6 octobre 1973)*, sous la direction de P. Léon, Centre d'histoire économique et social de la région lyonnaise, Lyon, 1975, p. 1-45.
- , "Trois contributions au colloque de Göttingen: II. 1750, 1787: Un changement important des structures de l'exportation française dans le monde saisi d'après les états de la balance du commerce", dans *Vom Ancien Régime zur Französischen Revolution : Forshungen und Perspektiven*, sous la direction de E. Hinrichs, A. Cremer, E. Schmitt, & R. Vierhaus, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1978.
- , "La Vraie nature des choses et leur enchaînement entre la France, les Antilles et l'Europe (XVII^e-XIX^e siècle)", *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, n° 314, 1997, p. 3-24.
- MOUTET, X., *Négociants et armateurs de Lorient au XVIII^e siècle*, Maîtrise, Université de Nantes, 1974.
- NICOLLIÈRE-TEJEIRO, STÉPHANE P. DE LA *La Course et les corsaires du port de Nantes*, Vier / Lafitte reprints, Nantes / Marseilles, 1906 (1978), 448 p.
- PARIS, ROBERT, *Histoire du commerce de Marseille. 1660-1789 : Le Levant*, Plon, Paris, 1957, vol. V, 623 p.
- PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, OLIVIER, *L'Argent de la traite : milieu négrier, capitalisme et développement: un modèle*, Aubier, Paris, 1996, vii, 423 p.
- , *Les Négoces maritimes français, XVII^e-XX^e siècle*, Belin, coll. Belin Sup - Histoire, Paris, 1997, 255 p.
- PLUCHON, PIERRE, *Histoire de la colonisation française : le premier empire colonial, des origines à la Restauration*, Fayard, Paris, 1991, 1114 p.
- PRICE, JACOB M., *France and the Chesapeake: A History of the French Tobacco Monopoly*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1973, xxii, 1239 p.
- QUENET, M., *Le Général du Commerce de Nantes. Essai sur les institutions corporatives coutumières des négociants aux XVIII^e siècle*, Thèse, Nantes, 1973.
- RAMBERT, GASTON (Sous la direction de), *Histoire du commerce du Marseille de 1660 à 1789: Les colonies*, Plon, Paris, 1959, vol. VI, 664 p.
- (Sous la direction de), *Histoire du commerce du Marseille de 1660 à 1789 : l'Europe, les États-Unis*, Plon, Paris, 1966, vol. VII, 890 p.
- RAY, I., "Duplex's Private Trade in Chandernagor", *Indian Historical Review*, vol. 1, n° 2, 1974.
- RAYNAL, GUILLAUME, *Étude philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les Deux-Indes*, Amsterdam, 1770-1773.
- REBUFFAT, FERRÉOL, & MARCEL COURDURIÉ, *Marseille et le négoce monétaire international (1785-1790)*, Chambre de commerce et d'industrie, coll. Mémoires et documents pour servir à l'histoire du commerce de Marseilles, Marseille, 1966, 166 p.

- RILEY, JAMES C., *The Seven Years War and the Old Regime in France : The economic and financial toll*, Princeton University Press, Princeton, N. J., 1986.
- RINCHON, DIEUDONNÉ, *Les Armements négriers au XVIII^e siècle d'après la correspondance et la comptabilité des armateurs et capitaines nantais*, Académie royale des Sciences coloniales, Bruxelles, 1956, 178 p.
- ROMAN, ALAIN, *Saint-Malo au temps des négriers*, Karthala, Paris, 2001, 360 p.
- ROMANO, RUIGERO, *Le Commerce du Royaume de Naples avec la France et les pays de l'Adriatique*, Armand Colin, coll. Ports-Routes-Trafic, III, Paris, 1951, 95 p.
- , "Documenti e prime considerazioni intorno alla balance du commerce della Francia dal 1716 al 1780", dans *Studi in onore di Armando Saporì*, Istituto editoriale cisalpino, Milan, 1957, vol. II, p. 1267-1299.
- , "Per una valutazione della flotta mercantile europea alla fine del secolo XVIII", dans *Studi in onore di Amintore Fanfani*, sous la direction de A. Giuffé, Dott., A. Giuffrè, Milano, 1962, vol. V, p. 573-591.
- SATINEAU, MAURICE, *Histoire de la Guadeloupe sous l'Ancien Régime*, Payot, Paris, 1928, 400 p.
- SAUGERA, ÉRIC, *Bordeaux, port négrier : chronologie, économie, sociologie, XVII^e-XVIII^e*, J. & D. Éditions Karthala, Biarritz, Paris, 1995.
- SÉE, HENRI, *L'Évolution commerciale et industrielle de la France sous l'Ancien Régime*, Marcel Giard, coll. Bibliothèque internationale d'économie politique, Paris, 1925, 396 p.
- SQUARZONI, RENÉ, "L'Arbitrage et les négociants banquiers, 1726-1735", dans *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIII^e siècle*, sous la direction de C. Carrière, M. Courdurié, M. Gutsatz, & R. Squarzone, Institut Historique de Provence : Economies Modernes et Contemporaine, Marseille, 1976, p. 107-142.
- STEIN, ROBERT LOUIS, "The Profitability of the Nantes Slaves Trade, 1783-1792", *Journal of Economic History*, vol. 35, 1975, p. 779-793.
- , *The French Sugar Business in the Eighteenth Century*, Louisiana State University Press, Baton Rouge, 1988.
- TARRADE, JEAN, *Le Commerce colonial de la France à la fin de l'Ancien Régime : l'évolution du régime de l'exclusif de 1763 à 1782*, Presses Universitaires de France, Paris, 1972, 892 p.
- THÉSÉE, FRANÇOISE, *Négociants bordelais et colons de Saint Domingue : Liaisons d'habitations. La Maison Henry Romberg, Bapst et Cie, 1783-1793*, Société française d'histoire d'Outre-Mer et Librairie Orientaliste Paul Geuthner S.A., coll. Bibliothèque d'histoire d'outre-mer, Paris, 1972, 252 p.
- VIGNES, PIERRE, *L'Armement en course à Bayonne de 1744 à 1783*, Bière, Bordeaux, 1942, 136 p.
- VILLIERS, PATRICK, *Le Commerce colonial atlantique et la guerre d'indépendance des États-Unis d'Amérique (1778-1783). Essai d'étude quantitative*, Arno Press, New-York, 1977, 470 et 144 p.
- , "Les Bases internationales de l'armement maritime : les Foäche et la guerre de Sept-Ans", dans *Le Négoce international, XIII^e-XX^e siècle, actes du colloque organisé à Paris par l'Association française des historiens économistes et le Centre de recherches historiques de l'EHESS*, sous la direction de F. Crouzet, Economica, Paris, 1989, p. 169-179.

BIBLIOGRAPHIE

- , *Marine royale, corsaires et trafic dans l'Atlantique de Louis XIV à Louis XVI*, Société dunkerquoise d'histoire et d'archéologie / Septentrion, Lille, 1991.
- WALTON, GARY M., "Sources of Productivity Change in American Colonial Shipping", *Economic History Review*, vol. 20, 1967, p. 67-78.
- WEBER, HENRY, *La Compagnie française des Indes (1604-1875)*, A. Rousseau, Paris, 1904, xxxv, 715 p.
- WELLINGTON, DONALD C., "The Anglo-French Commercial Treaty of 1786", *Journal of European Economic History*, vol. 20, n° 2, 1992, p. 325-337.
- WILLIAMS, GOMER, *History of the Liverpool Privateers and Letters of Marque with an Account of the Liverpool Slave Trade*, W. Heinemann, London, 1897.
- ZYLBERBERG, MICHEL, *Une si douce domination : les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France, Paris, 1993, 654 p.

COMMERCE INTERNATIONAL ET ÉCONOMIES NON-EUROPÉENNES : DIVERS

- ANDERSON, B. L., & DAVID RICHARDSON, "Market Structures and the Profits of the British African Trade in the Late Eighteenth Century: A Comment", *Journal of Economic History*, vol. 43, n° 3, 1983, p. 713-721.
- , "Market Structures and the Profits of the British African Trade in the Late Eighteenth Century: A Rejoinder Rebutted", *Journal of Economic History*, vol. 45, n° 3, 1985, p. 705-707.
- ANGIOLINI, FRANCO, & DANIEL ROCHE, *Cultures et Formations négociantes dans l'Europe moderne*, EHESS, Paris, 1995.
- (ANONYMOUS) DICKY, SAM, *Liverpool and Slavery: An Historical Account of the Liverpool-African Slave Trade*, A. Bowker & son, Liverpool, 1884, xii, 137 p.
- BAIROCH, PAUL, "Commerce international et genèse de la révolution industrielle anglaise", *Annales E.S.C.*, 1973, p. 541-571.
- , *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Mouton, Paris, 1976, 355 p.
- , *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, Paris, 1995, 287 p.
- BANG, NINA ELLINGER, & KUND KORST, *Tabeller over skibsfart og varetransport gennem Oresund, 1661-1783 og gennem Storebaelt, 1701-1748 ; Tables de la navigation et du transport des marchandises passant par le Sund 1661-1783 et par le Grand-Belt 1701-1748. Première partie : tables de la navigation*, Copenhagen, Leipzig, 1930, vol. 1, 478 p.
- , *Tabeller over skibsfart og varetransport gennem Oresund, 1661-1783 og gennem Storebaelt, 1701-1748 ; Tables de la navigation et du transport des marchandises passant par le Sund 1661-1783 et par le Grand-Belt 1701-1748. Deuxième partie : transport des marchandises*, Copenhagen, Leipzig, 1939-1953, vol. 2-4, 717, 761, 541 p.
- BEHRENDT, STEPHEN D., *The British Slave Trade, 1785-1807: Volume, Profitability and Mortality*, PhD, University of Wisconsin Press, 1993.
- CARLOS, ANN M., "Principal-Agent Problems in Early Trading Companies : A tale of two firms", *American Economic Review*, vol. 82, n° 2, 1992.
- CLARK, GEORGE N., *Guide to English Commercial Statistics, 1696-1782*, Royal Historical Society, s. l., 1938.
- DARITY, WILLIAM JR., "The Number Game and the Profitability of the British Trade in Slaves", *Journal of Economic History*, vol. 45, 1985, p. 693-703.
- , "Profitability of the British trade in slaves once again", *Explorations in Economic History*, vol. 26, n° 3, 1989.
- DAUDIN, GUILLAUME, "Comment calculer les profits de la traite ?" *Outre-Mer : Revue d'Histoire*, n° 2^e semestre, 2002b, p. 43-62.
- DAVIS, RALPH, "English Foreign Trade (1700-1774)", *Economic History Review*, vol. 15, n° Décembre, 1962a, p. 285-303.
- , *The Rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, Macmillan, London, 1962b, 427 p.

- , "English Foreign Trade (1700-1774)", dans *The Growth of English Overseas Trade in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, sous la direction de W. E. Minchinton, Methuen, London, 1969, p. 99-118.
- , *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester University Press, Humanities Press Inc., Leicester, 1979, 135 p.
- EDWARDS, BRYAN, *The History, Civil and Commercial, of the British Colonies in the West Indies*, Arno Press, New York, 1972 (1801), xxiv, 491, 474 p.
- ELTIS, DAVID, STEPHEN D. BEHRENDT, & DAVID RICHARDSON, *The Trans-Atlantic Slave Trade: a Database on CD-ROM*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- ELTIS, DAVID, & STANLEY L. ENGERMAN, "The Importance of Slavery and the Slave Trade in Industrializing Britain", *Journal of Economic History*, vol. 60, n° 1, 2000, p. 123-144.
- EVANS, E.W., & DAVID RICHARDSON, "Hunting for rents : the economics of slaving in pre-colonial Africa", *Economic History Review*, vol. 48, n° 4, 1995.
- HARLEY, KNICK C., "Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913", *Journal of Economic History*, vol. 48, n° 4, 1988, p. 851-876.
- HECKSCHER, ELI F., *Mercantilism*, Routledge, Londres, 1935 (1994), xxxv, 472 ; viii, 419 p.
- HYDE, F. E., B. B. PARKINSON, & S. MARRINER, "The Nature and Profitability of the Liverpool Slave Trade", *Economic History Review*, vol. 5, n° 3, 1953, p. 368-377.
- IMLAH, ALBERT H., *Economic Elements in the Pax Britannica : Studies in British Foreign Trade in the 19th century*, Harvard University Press, Cambridge, 1958, xvi, 224 p.
- INIKORI, JOSEPH E., *English Trade to Guinea: A Study in the Impact of Foreign Trade on the English Economy, 1750-1807*, PhD, Ibadan University, 1973.
- , "Market Structures and the Profits of the British African Trade in the Late Eighteenth Century", *Journal of Economic History*, vol. 41, n° 4, 1981, p. 745-776.
- , "Market Structures and the Profits of the British African Trade in the Late Eighteenth Century: A Rejoinder", *Journal of Economic History*, vol. 43, n° 3, 1983, p. 723-728.
- , "The Credit Needs of the African Trade and the Development of the Credit Economy in England", *Explorations in Economic History*, vol. 27, n° 2, 1990, p. 197-231.
- JEANNIN, PIERRE, "Les Comptes du Sund comme source pour la construction d'indices généraux de l'activité économique en Europe (XVI^e-XVIII^e siècles) : fin", *Revue Historique*, vol. 231, n° Avril-juin, 1964, p. 307-341.
- JOHANSE, HANS CHR., *Shipping and Trade between the Baltic Area and Western Europe, 1784-95*, Odense University press, Odense, 1983, 139 p. + 4 microfiches.
- JONES, STEVE R. H., & SIMON P. VILLE, "Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopolists ? The Rationale for Early Chartered Trading Companies (and discussion)", *Journal of Economic History*, vol. 56, n° 4, 1996, p. 898-926.
- LONG, EDWARD, *The History of Jamaica*, T. Lowndes, London, 1773.
- NORTH, DOUGLASS C., "Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913", *Journal of Economic History*, vol. 18, n° 4, 1958, p. 537-555.
- , "Sources of Productivity Changes in Ocean Shipping, 1600-1850", *Journal of Political Economy*, vol. 76, 1968.

- O'BRIEN, PATRICK, "European Economic Development : The Contribution of the Periphery", *Economic History Review*, vol. XXXV, n° 1, 1982, p. 1-18.
- O'BRIEN, PATRICK K., & LEANDRO PRADOS DE LA ESCOSURA, "The Costs and Benefits for Europeans from their Empires Overseas", dans *The Costs and Benefits of European Imperialism from the Conquest of Ceuta, 1415, to the Treaty of Lusaka, 1974* (sous la direction de P. K. O'Brien & L. P. de la Escosura, Numéro spécial de la Revista de Historia Económica, XVI, 1, Invierno, s. l., 1998, p. 29-89.
- PARES, RICHARD, *A West-India Fortune*, Longmans, Green & Co., London, 1950.
- PARKINSON, B. B., "A Slaver's Accounts", *Accounting Research*, vol. 63, n° 2, 1951, p. 144-150.
- POSTMA, JOHANNES MENNE, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, xiv, 428 p.
- RICHARDSON, DAVID, "Profitability in the Bristol-Liverpool Slave Trade", *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, vol. 62, n° 226-227, 1975, p. 301-308.
- , "Profits in the Liverpool Slave Trade: The Accounts of William Davenport, 1757-1784", dans *Liverpool, the African Slave Trade, and Abolition : essays to illustrate current knowledge and research*, sous la direction de R. Anstey & P. E. H. Hair, Historic Society of Lancashire and Cheshire, Liverpool, 1976, vol. 2, p. 60-90.
- , "The Costs of Survival: The Transport of Slaves in the Middle Passage and the Profitability of the 18th-Century British Slave Trade", *Explorations in Economic History*, vol. 24, 1987, p. 178-196.
- , "Accounting for Profits in the British Trade in Slaves: Reply to William Darity", *Explorations in Economic History*, vol. 26, 1989, p. 492-499.
- RINCHON, DIEUDONNÉ, *Pierre-Ignace-Liévin Van Alstein, capitaine négrier : Gand 1733 - Nantes 1793*, Institut français d'Afrique Noire, coll. Mémoires de l'Institut français d'Afrique Noire, Dakar, 1964, 452 p.
- SHERIDAN, R. B., "The Commercial and Financial Organization of the British Slave Trade, 1750-1807", *Economic History Review*, vol. 11, n° 2, 1958, p. 249-263.
- , "The Wealth of Jamaica in the Eighteenth Century", *Economic History Review*, vol. 17, 1965.
- SOLOW, BARBARA, "Caribbean Slavery and British Growth : the Eric Williams Hypothesis", *Journal of Development Economics*, vol. 17, n° 1, 1985, p. 99-115.
- SVORONOS, NICOLAS G., *Le Commerce de Salonique au XVIII^e siècle*, Presses Universitaires de France, Paris, 1956, xvi, 429 p.
- THOMAS, ROBERT PAUL, "The Sugar Colonies of the Old Empire : Profit or Loss for Great Britain ?" *Economic History Review*, vol. 21, 1968.
- THOMAS, ROBERT PAUL, & RICHARD N. BEAN, "The Fishers of Men : The Profits of the Slave Trade", *Journal of Economic History*, vol. 34, n° 4, 1974, p. 885-914.
- WALLACE, JAMES, *A General and Descriptive History of the Ancient and Present State of the Town of Liverpool*, R. Phillips, Liverpool, 1795.
- WALLERSTEIN, IMMANUEL, *The modern World system I : Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Academic Press, coll. Studies in Social Discontinuity, New-York, 1974, 410 p.

BILBIOGRAPHIE

---, *The modern World system II : Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy 1600-1750*, Academic Press, New-York, 1980.

WILLIAMS, ERIC WILSON, *Capitalism and Slavery*, Capricorn, New-York, 1944 (1966).

INDEX

INDEX GÉNÉRAL

- A**
- Agriculture 30–32, 74–78, 79–84
- Artisanat 46–48
- Assurance 262–66, 408–10
- B**
- Banque 266–70
- Bayonne 336–37, 376
- Beauvais 150
- Berthrand de Cœuvre 287, 289, 290, 292,
311–17, 357, 366–80, 562–69
- Bordeaux 151, 218–22, 229, 240, 257, 282,
333, 334–36, 337–39, 341–42, 364, 381,
383–84, 385–86, 417, 418
- Bouteiller 278, 382, 383
- Bruyard, Pierre 206, 207, 208, 213, 559
- Bureau de la balance du commerce
..... 205–11, 212–23
- C**
- Caen 134–35
- Capital 63–65, 170–88
- Accumulation 194–97
- Capital financier et monétaire 179–87, 194–97,
514–24
- Capital humain 170–74, 194–97
- Capital social 174–79, 194–97
- Mouvements 384–86
- Chateaubriand 303–4
- Chaurand 291, 320–25, 348, 383, 425, 562–
69
- Clermont-de-Lodève 68–70
- Cœur de croissance 461–70, 579–95
- Colombo 121, 132–33
- Commerce extérieur 37–38, 205–59
- Amérique espagnole 303, 331–32
- Antilles 297–300, 306–26, 327–31, 333, 334–
36, 337–41, 342–45
- Asie 296–97, 300–301, 302, 327–33
- Balance commerciale 254–59
- Canada 281, 306–10, 339–41
- Compétitivité 241–47
- États-Unis d'Amérique 327–31
- Évolution 224–32
- Géographie 238–47
- Guerres 336–37
- Liens avec la conjoncture 248–54
- Secteur extérieur voir Secteur extérieur
- Sources 205–23, 550–62
- Structure 232–38
- Traite 270–76, 303–6, 310–26
- Commerce intérieur 35–37, 59–61, 111–201
- Cellule 111–15
- Circuits 131–38, 144–51
- Description 111–57
- Échange local 111–25
- Échanges entre cantons 125–38
- Modélisation 524–44
- Compagnie des Indes 296–97, 300, 332, 333,
365
- Comptes 275–76, 277–94, 295–351
- Immobilisations 288–90
- Mise-hors et désarmement 286, 562–69
- Retours 287–88
- Sources 277–82, 285–86
- Coûts de transaction 158–69
- Changement institutionnel 162–69
- Coûts de l'échange 158–62

INDEX

Incertain et inconnu	170–74	Industries modernes	497–501
Mesure	188–94	Structures	39–46, 479–505
Modélisation	537–44	Textiles	51–52, 479–96
Moyens de transaction	170–88, 194–97, 200–201, 537–44	Intermédiaires	
Négociation	187–88	Activité	158–97
Problèmes financiers	179–87	Carrières	387–90
Surveillance	174–79	Colporteurs	120–21
D		Définition	131–38, 154–57
Davenport	275, 294	Hiérarchies	151–54
Delaville-Deguer	297, 317–19, 382, 562–69	Marchands locaux	121, 132–37
Démographie		Modélisation	200–201, 524–44
Croissance de la population	26–28	Réseaux	138–57
Équilibre malthusien	71–73	Investissements dans le commerce au loin	
Répartition sectorielle de la population	84–85		261–391, 394–412
Taux d'urbanisation	28–30	Capitalistes et entrepreneurs	283–84, 345–51
Depont de Granges	263, 305, 306	Le problème du temps	290–94
Dobrée	326	Liquidité	367–69
Dolle	342–43	Maturité	369–70
Dugard et Compagnie	306–10, 339–41	Mesure des profits	270–76, 356–66
Dupleix	333	Risque	370–80
E		Sources	295–351, 352–56
État		L	
Réglementation	65–70	La Bourdonnais	333
Rôle dans l'économie	506–13	La Rochelle	229, 263, 264, 266, 304–6, 304, 385, 388, 556
F		Lacoube	176, 280
Foaches	280	Le Couteulx	267
Foires et marchés	113–15, 116–17, 118–19	Le Havre	228, 229, 240, 249, 457, 558
Fortunes négociantes	381–84	Levant	222–23
G		Lorient	296–97, 388, 554
Gradis	280, 335	Lyon	36, 560
Grande-Bretagne		M	
Commerce extérieur	232–47	Magon de la Balue	303
Secteur extérieur	394–402, 432–33	Manufactures et usines	48–52
Grenoble	342–43	Marchands	59–70
I		Marins	
Industrie	32–34, 39–58	Nombre	413–24
Formes	46	Revenus	424–31
Géographie	42–44	Marseille	68, 69, 151, 218–23, 222, 223, 229, 240, 257, 327–31, 350, 385–86, 388, 417, 420, 557, 560
Industries méconnues	501–4		

INDEX

- Maximum, le 125–30
- Meslé de Grandclos 303–4
- Montigny 104–10, 137, 148
- Montpellier 151
- N**
- Nantes 126, 127, 240, 278, 279, 282, 310–
26, 382–83, 387, 417, 419, 457, 460, 558
- Nice 121
- P**
- Paris 36, 58, 101, 125, 126, 133–34, 135–37,
153, 368, 369, 379, 504
- Pellet 143, 176, 278, 335, 337–39
- Picardie 56, 57, 62
- Prix, évolution générale des 26–28
- Production agrégée 23–70, 432–43, 444–70
- Croissance 23–38, 444–70
- Mesure 23–28
- Part de la terre 438
- Part du capital 438–41, 444–50
- Part du travail 436–37
- XIX^e siècle 25–26
- Progrès technique 44–46
- Proto-industrie 52–58, 61–63
- R**
- Raby 342–43
- Romberg 343–45
- Rouen 55, 228, 240, 249, 306–10, 339–41,
457, 558
- Roux 137, 173, 267, 269, 280, 350
- Ruraux 54–58, 71–110
- Choix d'occupation 104–10
- Consommation 99–104
- Mobilisation 86–110
- Modélisation 87–98, 198–99, 514–24
- Nombre 28–30
- Pourquoi le restaient-ils ? 85–86
- Réserves de travail 71–86
- S**
- Saint-Malo 282, 303–4, 331–32, 460, 559
- Secteur extérieur 393–470
- Capital 394–412, 435, 570–79
- Mesure 393–431, 432–34
- Modélisation 461–70, 579–95
- Rôle dynamique 444–70, 579–95
- Rôle statique 432–43, 570–79
- Source d'investissement 450–61
- Travail 412–31, 436
- Sedan 55, 509
- Solier 299, 327–31, 346–47, 348, 349, 350,
385, 409, 415, 429, 562–69
- T**
- Traite Voir Commerce extérieur : Traite
- V**
- van Alstein 326

INDEX DES AUTEURS CITÉS

A

Abad, Reynald . 43, 125, 126, 131
 Acerra, Martine 49, 249, 415, 422, 426, 507
 Ahmad, Syed 169
 Amin, Samir 395
 Anderson, B. L. 271, 276
 Angiolini, Franco 277
 Anstey, Roger 273, 274, 275, 285
 Antonetti, Guy 267, 269, 368, 459
 Arbellot, Guy 36, 172, 173
 Arnould, Ambroise Marie 24, 36, 38, 192,
 193, 206, 207, 213–14, 213, 214–18, 214,
 216, 223, 224, 225, 226, 228, 233, 236,
 238, 241, 242, 248, 258, 399, 400, 430,
 433, 552

Arrow, Kenneth 462
 Aymard, Maurice 98

B

Bairoch, Paul 30, 396, 457
 Ballot, Charles 51
 Bang, Nina Ellinger 555
 Bans, Jean-Christian 102
 Bardet, Jean-Pierre 532
 Bardhan, Pranab 91
 Barrandon, Jean-Noël 9, 437, 452
 Barro, Robert J. 169, 462, 467
 Batou, Jean 30
 Baudeau 552, 554
 Baulant, Micheline . 101, 102, 103
 Baumol, William J. 191
 Bean, Charles 164
 Bean, Richard N. 270, 272, 273, 278
 Beauchèsne, Geneviève 554
 Beaud, M. 205, 209
 Béaur, Gérard 166
 Becker, Gary S. 94, 96
 Bégouen-Demeaux, Maurice . 280

Behrendt, Stephen D. 271, 275, 276, 280,
 285

Behrman, Jere R. 81
 Belmont, Alain 46, 48, 61, 116
 Bély, Lucien 48, 420, 422
 Bergeron, Louis 132, 133, 154, 269
 Bernanke, Ben S. 183
 Bideau, Alain 532
 Biollay, Léon 205, 206
 Biraben, Jean-Noël 30
 Blancard, Pierre 302, 554
 Blayo, Y. 447
 Blinder, Alan S. 183
 Bloch, Marc 45
 Blum, Alain 30
 Boheler, Jean-Michel 102, 378
 Bonnières 554
 Bordo, Michael D. 186
 Bos, Sandra 206, 559
 Boserup, Ester 73
 Bossenga, Gail 70
 Boulle, Pierre H. 249, 457, 492
 Bouniol, D. 388
 Bourdais, F. 488
 Bourguignon, François 25, 34, 224, 436, 437,
 439, 445
 Bourquin, Marie-Hélène 209
 Bourrilly, V.-L. 209
 Bowles, Samuel 176
 Braudel, Fernand 16, 46, 47, 71, 73, 85, 112,
 113, 114, 115, 120, 142
 Brewer, John 178
 Brutails, J. 556
 Butel, Paul 23, 36, 45, 49, 51, 210, 280, 282,
 334, 335, 336, 338, 341, 342, 349, 363,
 376, 383, 384, 385, 386, 388, 428, 429,
 460, 556

INDEX

- C**
- Cailly, Claude 63, 64, 509
- Cameron, Rondo 258
- Carlin, Marie-Louise 121, 122, 123, 124, 132, 133
- Carlos, Ann M. 164
- Caron, P. 36
- Carré, Jean-Jacques 169, 448
- Carrière, Charles 35, 36, 69, 133, 141, 142, 152, 153, 173, 183, 196, 223, 249, 257, 264, 267, 268, 280, 327, 349, 350, 356, 367, 374, 375, 385, 388, 506, 557, 559
- Cartwright, Dorwin 138
- Caspard, Pierre 51, 64
- Casson, Mark 160
- Cavaillès, Henri 36
- Cavignac, Jean 132, 140, 142, 143, 176, 278, 337, 338
- Chabert, Alexandre 120, 553
- Chapman, Stanley David 63, 181
- Chaptal 487, 553
- Chartier, Jean-Luc 206
- Chassagne, Serge 55, 56, 491
- Chaussinand-Nogaret, Guy ... 268
- Chayanov, Aleskandr V. 88, 93, 100
- Chevet, Jean-Michel 30
- Chèvre, Pierre 30
- Clark, George N. 227
- Clark, Gregory 365
- Clark, John G. 262, 263, 264, 265, 266, 304, 305, 306, 385, 409, 556
- Clinquart, Jean 209
- Coase, Ronald H. ...141, 160, 164
- Cole, W.A. 23, 41, 228, 432, 439, 444
- Comet, Georges 46
- Coornaert, Émile 56
- Cornette, Joëlle 132, 142, 176, 280
- Corvol, Andrée 504
- Courdurié, Marcel 257, 268
- Crafts, Nicholas F. R. 39, 46, 164, 432, 438, 439, 444, 445, 448
- Craig, John 196
- Crouzet, François 23, 39, 215, 258, 364, 365, 366, 379, 390, 394, 458, 459, 460, 499, 556
- D**
- Dardel, Pierre 239, 249, 492, 551, 552, 558
- Darity, William Jr. 271, 274
- Daudin, Guillaume 16, 18, 270, 352
- Daumas, Maurice 44
- Davis, Ralph 227, 228, 236, 246, 270, 397, 414
- De Marchi, Neil 185
- de Vries, Jan 17, 30, 78, 92, 96, 99
- Deane, Phyllis 23, 41, 228, 432, 439, 444
- Delsalle, Paul 50, 55, 57, 66, 490, 495, 497, 498, 503, 507
- Deolalikar, Anil B. 81
- Dermigny, Louis 173, 209, 258, 288, 300, 301, 302, 327, 328, 329, 330, 331, 346, 350, 384, 403, 406, 415, 429, 554, 555, 562–69
- Devine, Thomas M. 457
- Deyon, Pierre 53, 480
- Diamond, Peter A. 170
- Dixit, Avinash K. 191
- Dloussky, Jocelyne 131, 150, 250, 279
- Dornic, François 64, 150, 249, 488
- Doyle, William 460, 461
- du Halgouet, Hervé 280
- Dubois, Paul 169, 448
- Duby, Georges 16
- Ducoin, Jacques 288, 409
- Dupâquier, Jacques 26, 28, 29, 32, 72, 73, 447
- Durand, Yves 115
- Durlauf, Steven N. 176
- E**
- Edwards, Bryan 397
- Eltis, David 280, 432, 433
- Emmanuelli, François-Xavier 183
- Engerman, Stanley L. 432
- Engrand, Charles 55, 57, 62

INDEX

- Esteban, Javier Cuenca 257
- Evans, E. W. 272
- F**
- Faure, Edgar 183, 215, 379
- Feinstein, Charles H. 396, 398, 432, 438, 439, 440, 444, 446
- Fillon, Anne 102
- Flynn, Dennis O. 186
- Fogel, Robert W. 73, 80, 82
- Foley, Duncan K. 189
- Fontaine, Laurence 120, 178, 369, 378
- Frank, Andre Gunder 395
- Frêche, Georges 137, 151, 365
- Fukasawa, Katsumi 223
- G**
- Gaillard-Bans, Patricia 102
- Gaston, Jean 364
- Gayot, Gérard 51, 55, 67, 510
- Georgescu-Roegen, Nicholas 75, 89
- Gerbier 554
- Gével, Claude 51
- Gille, Bertrand 209, 306, 480, 499
- Gintis, Herbert 176
- Glachant, Jérôme 463
- Glaeser, Edward L. 176
- Goger, Jean-Marcel 36
- Goldstone, Jack A. 186
- Goubert, Pierre 29, 47, 48, 72, 101, 131, 150
- Gouron, Marcel 556
- Goury, Michel 280
- Goy, Joseph 31
- Grabowsky 91
- Granovetter, Mark 159, 176
- Grantham, George W. 31, 46, 73, 74, 75, 77, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 90, 150
- Greif, Avner .. 120, 159, 176, 178
- Grenier, Jean-Yves 11, 67, 181, 283, 480, 508, 510
- Groenewegen, John 67
- Grout, Paul A. 164
- Guignet, Philippe 56, 62
- Gullickson, Gay L. 95
- Gutsatz, Michel 173
- Gutton, Jean-Pierre 92, 112
- H**
- Harary, Frank 138
- Hardoin 554
- Harley, Knick C. 45
- Hart, Oliver D. 162
- Haudrière, Philippe .102, 297, 353
- Hausman, Daniel 169
- Heckscher, Eli F. 66, 158, 182, 183
- Henrich, Joseph 179
- Henry, L. 447
- Hepp, Emmanuel 209
- Hirsch, Jean-Pierre 511
- Ho, Samuel P. S. 88, 89, 91
- Hoffman, Philip T. 31, 104, 364, 365, 368, 369, 378, 379
- Holmstrom, Bengt 162
- Hook, J. 277
- Hoover, Kevin D. 186
- Hoselitz, Bert F. 458, 459
- Hubrecht, G. 264
- Hudson, Pat 63
- Huet, J.-B. 558
- Huetz de Lemps, Christian 131, 413
- Hume, David 182, 184, 186
- Hyde, F. E. 276
- Hymer, Stephen 88, 96
- I**
- Imlah, Albert H. 398
- INED 26, 29, 447
- Inikori, Joseph E. 270, 271, 274, 276, 292, 474
- J**
- Jeannin, Pierre 555
- Jeulin, P. 558
- Johanse, Hans Chr. 555
- Jones, Eric L. 89
- Jones, Steve R. H. 164

INDEX

K

Kaplan, Steven Laurence 125, 135, 136, 137, 178, 188
 Kelly, Morgan 17, 534
 Keyder, C. 23
 Keynes, John Maynard 17
 Kolmos, John 73
 Korst, Kund 555
 Kreps, David M. 541
 Krugman, Paul 42
 Kurz, Heinz D. 169
 Kuznets, Simon 23, 195, 439, 440, 441, 446

L

Labrousse, Ernest 9, 26, 27, 30, 75, 90, 94, 209, 251, 438, 447, 448
 Lacretelle 554
 Ladurie, Emmanuel Le Roy 31
 Laibson, David 176
 Landa, Janet Tai 138
 Latouche, Robert 120
 Lavoisier, Antoine-Laurent de 24, 95
 Le Goff, T. J. A. 38, 249, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 553
 Le Roux, Thomas 43, 60, 125, 126, 127, 129, 130
 Le Roy Ladurie, Emmanuel 30, 31
 Lecatonnoux 193
 Lemarchand, Yannick 288
 Léon, Pierre 33, 34, 35, 36, 42, 50, 64, 218, 233, 248, 261, 342, 343, 460, 480, 484, 485, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 499, 500, 501, 509
 Leonard, Robert J. 185
 Lepetit, Bernard 26, 28, 29, 36, 138, 172, 173, 447
 Lespagnol, André 152, 236, 282, 296, 303, 331, 332, 375, 420, 460, 559
 Levasseur, Emile 39, 486, 487
 Lévy-Bruhl, Henri 142
 Lévy-Leboyer, Maurice 25, 34, 224, 436, 437, 439, 445

Lhomme, Jean 15, 475
 Lindert, Peter H. 439
 Linnemann, Hans 244
 Long, Edward 397
 Lucas, Robert E. 186, 463, 547
 Lucassen, Jan 559
 Lockett, Thomas M. 364
 Luenberger, David G. 280, 359, 370, 371
 Lüthy, Herbert 268, 385

M

Malinvaud, Edmond 169, 448
 Malvezin, Théophile 554, 556
 Mankiw, N. Gregory 186
 Manning, Catherine 296, 332, 333, 554
 Marchand, Olivier 78, 437
 Marczewski, Jean 23, 25, 33, 34, 433
 Margairaz, Dominique 114, 116, 117, 118, 119, 153, 154
 Markovitch, Tihomir J. 23, 32, 33, 34, 40, 41, 42, 54, 55, 250, 433, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 486, 487, 490, 491, 495, 497, 498, 502, 503
 Marriner, S. 276
 Martin, Jean 109, 137
 Marx, Karl 394
 Masson, Paul 223
 Mathias, Peter 98
 Maupassant, Jean de 280
 May, Louis-Philippe 257
 Mayhew, Nicholas J. 186
 McCusker, John J. 36, 251, 258
 McGuire, Martin 200, 531
 Meignen, Louis 282, 552, 555
 Mendels, Franklin F. 52, 53, 89, 138
 Mendras, Henri 103
 Mercier, Louis-Sébastien 58
 Mettas, Jean 555
 Meuvret, Jean 80, 90
 Meyer, Jean 38, 49, 249, 263, 265, 276, 278, 279, 280, 285, 286, 287, 288, 290, 291, 292, 293, 294, 310, 311, 317, 322, 325,

INDEX

- 367, 369, 372, 381, 382, 383, 385, 403,
404, 406, 413, 415, 420, 421, 422, 423,
425, 426, 507, 554, 558, 562–69
Meyssonnier, Simone 66
Midmay, W. 553
Mill, John Stuart 181, 182
Minard, Philippe 32, 66, 172
Miquelon, Dale 279, 281, 288, 306, 307,
308, 309, 340, 459
Miskimin, Harry A. 186
Mokyr, Joel 90
Molinier, J. 23
Morazé, Charles 458
Morellet, André 296, 297, 554
Morgan, Mary S. 185, 186
Moriceau, Jean-Marc 91, 102, 118
Morineau, Michel 30, 31, 69, 72, 79, 80, 81,
100, 116, 209, 210, 233, 244, 249, 257,
258, 259, 333, 403, 406, 437, 506, 551,
553, 557
Morrison, Cécile 9, 437, 452
Morrison, Christian .. 9, 437, 452
Moulin, Hervé 185
Moutet, X. 388
Mulliez, Jacques 91
N
Nakajima, Chihiro 93, 96
Necker, Jacques 206, 209, 211, 212, 258, 460
Neveux, Hugues 81
Nicholson, Walter 273
Nicollière-Tejeiro, Stéphane P. de la
..... 279
Nordhaus, William D. 194
Norman, Robert Z. 138
North, Douglass C. 15, 45, 67, 164, 193,
265, 397, 415
O
Olson, Mancur 200, 531
Ostrom, Elinor 179
P
Panzar, John C. 191
Pardailhé-Galabrun, Annik 101
Pares, Richard 397
Paris, Robert 223, 557
Parkinson, B. B. 275, 276
Patrick O'Brien 11, 12, 23, 395, 396–99,
396, 397, 399, 400, 401, 402, 410, 411,
412, 432, 434, 444, 454, 455
Payne, Philip 83
Pearson, Robin 272
Pellegrin, Nicole 102
Perrot, Jean-Claude 29, 48, 56, 58, 74, 95,
119
Perroux, François 23
Pétré-Grenouilleau, Olivier 236, 272, 375,
382, 387, 388, 457, 460
Peuter, de, Roger 206, 559
Pfister, Ulrich 88, 91
Phelps, Edmund S. 186
Pickford, Cedric Edward 67
Planhol, Xavier de .. 112, 113, 115
Pluchon, Pierre 281, 375, 377
Poitrineau, Abel 365
Pollard, Sidney 439
Postel-Vinay, Gilles 31, 364, 365, 368, 369,
378, 379
Posthumus, Nicolaas W. 206, 227
Postma, Johannes Menne 274
Potter, Mark 368, 461
Poussou, Jean-Pierre 30, 31, 39, 43, 47
Prados de la Escosura, Leandro 395
Price, Jacob M. 246
Q
Quenet, M. 382
R
Radeff, Anne 103, 114, 116, 121, 138
Rambert, Gaston 557
Ray, I. 333
Raynal, Guillaume 552
Rebelo, Sergio T. 463
Rebuffat, Ferréol 268
Rémond, André 36, 193

INDEX

- Resnick, Stephen 88, 96
- Richardson, David 271, 272, 274, 276, 280,
284, 285, 287, 289, 292
- Riley, James C. 36, 227, 232, 251, 258, 365,
366, 374
- Rinchon, Dieudonné 279, 317, 318, 320,
321, 322, 323, 324, 325, 326
- Roche, Daniel 100, 101, 102, 103, 277
- Roman, Alain 282, 303, 304
- Romano, Ruigero 37, 205, 208, 209, 213,
422, 551, 553, 554, 557
- Romer, David 186
- Romer, Paul 462, 463
- Root, Hilton L. 512
- Roover, Raymond de 183
- Rosenthal, Jean-Laurent 364, 365, 368, 369,
378, 379
- Roth, Alvin E. 185
- Rothschild, Emma 176
- Rotwein, Eugen 186
- Ruhlmann, Georges 29, 39
- S**
- Sacerdote, Bruce 176
- Saint-Jacob, Pierre de 365
- Salvadori, Neri 169
- Sargentson, Carolyn 134
- Saugera, Éric 263, 264, 281, 282, 285, 290,
403, 415
- Sauvy, Alfred 72
- Schlözer, August Ludwig von 258
- Schlumbohm, Jürgen 61
- Schofield, R. S. 72
- Schumpeter, Elizabeth Boody 227
- Sée, Henri 39, 51, 52, 64, 507, 512
- Sée, Henry 442
- Sen, Amartya 96
- Sheinkman, Jose A. 541
- Sheridan, R. B. 274, 291, 395
- Sigaut, François 45
- Singh, Inderjit 91
- Skinner, G. William 115
- Smith, Adam 16, 442
- Solow, Barbara 434, 438, 442, 570–79, 570,
572, 573, 574, 576, 577, 578
- Solow, Robert 462
- Spence, A. Michael 162
- Spooner, Frank C. 215
- Squarzoni, René 173, 268, 269
- Squire, Lyn 91
- Stein, Robert Louis 249, 276, 326, 354
- Stephen, Resnick 96
- Strauss, John 81, 91
- Svoronos, Nicolas G. 555
- Szostak, Rick 42
- T**
- Tanguy, Jean 56, 64, 109, 488
- Tardieu, Suzanne 101
- Tarlé, Evguenii Viktorovitch 39, 54, 62, 510
- Tarrade, Jean 209, 210, 211, 212, 214, 277,
281, 285, 287, 290, 297, 298, 299, 300,
362, 374, 551, 553, 554
- Taylor, George V. 460, 461
- Terrier, Didier 56, 107, 108, 120, 137, 138
- Thélot, Claude 78, 437
- Thésée, Françoise 278, 290, 343, 344, 345,
358
- Thomas, Jack 114
- Thomas, Robert Paul 270, 272, 273, 278,
397, 398, 411
- Thomson, James K. J. 29, 68, 69, 196
- Thuillier, Guy 258
- Tilly, Charles 90, 488
- Tirole, Jean 541
- Tobin, James 194
- Tocqueville, Alexis de 510
- Torras Elias, Jaume 105
- Toutain, Jean-Claude 23, 25, 27, 28, 30, 31,
34, 40, 41, 80, 82, 445, 479, 481, 482, 486,
490, 491
- Trémolière, Jean 82
- U**
- Udry, Christopher 91

INDEX

- Ulph, A. M. 189
- Ulph, D. T. 189
- V**
- Vardi, Liana 56, 64, 89, 90, 95, 105, 106,
107, 108, 109, 120, 137, 138, 488
- Vauban, Sébastien Le Prestre de 24, 30, 100,
502
- Velde, François R. 365, 366, 368, 379
- Vignes, Pierre 336
- Ville, Simon P. 164
- Villiers, Patrick 374, 375, 376
- W**
- Wailly, Natalis de 215
- Wallace, James 270
- Wallerstein, Immanuel 291, 395, 401
- Wallis, John Joseph 67, 193
- Walton, Gary M. 415
- Waro-Desjardin, F. 102
- Weber, H. 554
- Weingast, Barry R. 513
- Weir, David R. 73, 82, 365, 366, 368, 379
- Wellington, Donald C. 246
- Williams, Eric Wilson 270, 394
- Williams, Gomer 270
- Williamson, Jeffrey G. 439
- Williamson, Oliver E. 161, 162, 163, 164,
512
- Willian, Thomas S. 121
- Willing, Robert D. 191
- Wilson, Robert 175
- Woolf, Stuart J. 74
- Woronoff, Denis 44, 65, 66, 498, 499, 504,
508
- Wrigley, Edward Antony 30, 58, 72, 78
- Y**
- Young, Arthur 442, 552
- Z**
- Zuckerman, Ezra W. 138
- Zylberberg, Michel 225, 400

TABLES

TABLE DES CARTES

Carte 1 : Les « nébuleuses industrielles » en Picardie à la fin de l'Ancien Régime	40	
Carte 2 : L'espace économique français à la fin du XVIII ^e siècle	43	
Carte 3 : L'aire d'approvisionnement de Nantes	90	
Carte 4 : Aires d'approvisionnement de Lagrasse, Mondoubleau, Cérilly et Aubenas		91
Carte 5 : Localisation des industries lainières au début du XVIII ^e siècle (Markovitch)		330
Carte 6 : La géographie des industries lainières à la fin du XVIII ^e siècle	331	
Carte 7 : Répartition des métiers de la draperie par généralité (1703-1708)	332	
Carte 8 : La production de toiles	335	
Carte 9 : Production d'indiennes, 1786-1789	338	
Carte 10 : Toiles peintes, Groupement des entreprises (1770-1789)	339	
Carte 11 : Papeteries : répartition des entreprises, par généralités (1789)	340	
Carte 12 : Métallurgie : production de fonte et de fer par généralités, 1789	343	
Carte 13 : Forges et hauts fourneaux : répartition géographique des usines, 1789	344	

TABLE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Valeur du PPB et évolution de la population française	18
Graphique 2 : Évolution de la production du secteur de la laine 1700-1790	23
Graphique 3 : Commerce extérieur français, 1716-1780	27
Graphique 4 : Destination des lettres envoyées par la maison Colombo, 1791-1802	87
Graphique 5 : Volume des ventes à crédit de la maison Colombo (en livres ou en francs)	88
Graphique 6 : L'activité commerciale à Caen	95
Graphique 7 : Réseau égalitaire/réseau différencié	101
Graphique 8 : Trois modes de liaison entre deux réseaux égalitaires	102
Graphique 9 : Coût de transaction moyen pour différents modes d'échange	103
Graphique 10 : Un schéma possible d'emboîtement des marchés	105
Graphique 11 : Commerce extérieur de la France et de Bordeaux	152
Graphique 12 : Importations de la France et de Marseille	152
Graphique 13 : Résidus des logarithmes du commerce extérieur de la France et de Bordeaux	153
Graphique 14 : Résidus des logarithmes des importations de la France et de Marseille	153
Graphique 15 : Importations en provenance du Levant vers la France et vers Marseille	154
Graphique 16 : Évolution du commerce extérieur français en logarithme	159
Graphique 17 : L'influence des guerres sur l'évolution du commerce extérieur français (1716-1781)	160
Graphique 18 : Variation du logarithme du commerce français autour de sa tendance, en prenant en compte les effets individuels des guerres anglo-françaises.	161
Graphique 19 : Structure du commerce français, d'après Arnould	162
Graphique 20 : Structure du commerce britannique	162
Graphique 21 : Échanges commerciaux comparés de la Grande-Bretagne et la France, en millions de livres tournois	163
Graphique 22 : Géographie intérieure du commerce français total	165
Graphique 23 : Géographie intérieure du commerce français colonial	166
Graphique 24 : Géographie du commerce français total d'après Arnould	167
Graphique 25 : Géographie du commerce français avec l'Europe et les États-Unis, d'après Arnould	167
Graphique 26 : Géographie du commerce anglais dans les années 1720 et britannique dans les années 1780	168
Graphique 27 : Géographie des exportations industrielles françaises et britanniques	169
Graphique 28 : Évolution comparée du commerce et du nombre de faillites à Rouen et au Havre, 1773-1781	173
Graphique 29 : Variation du logarithme de la production de drap en volume autour de sa tendance (1716-1781)	174
Graphique 30 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce extérieur (importations + exportations) autour de leurs tendances (1716-1781)	175
Graphique 31 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce extérieur autour de leurs tendances, 1716-1740	175

TABLES

Graphique 32 : Balance commerciale, d'après le Bureau (en millions de l. t.)	176
Graphique 33 : Balance commerciale relative au commerce total	177
Graphique 34 : Décomposition de la balance commerciale (en millions de l. t.)	177
Graphique 35 : Évolution des taux de profit au travers du temps (209 observations) (échelle logarithmique)	246
Graphique 36 : Dispersion des rentabilités des investissements de Berthrand de Cœuvre	252
Graphique 37 : Taille et diversification des investissements de Berthrand de Cœuvre	253
Graphique 38 : Comparaison des retours de Berthrand de Cœuvre avec leur tendance	254
Graphique 39 : Taux de rentabilité de Berthrand de Cœuvre par année	256
Graphique 40 : Nombre de tonneaux par homme dans l'armement français par destination d'après Le Goff, 1725-1785	282
Graphique 41 : Évolution de la taille des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Bordeaux, Nantes, Le Havre et Marseille, 1731-1785	282
Graphique 42 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Bordeaux, 1731-1785	283
Graphique 43 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Nantes, 1731-1785	284
Graphique 44 : Évolution de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles au Havre, 1731-1785	284
Graphique 45 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Marseille, 1731-1785	285
Graphique 46 : Comparaison de la dynamique du capital dans l'économie sans secteur extérieur et avec un secteur extérieur	317
Graphique 47 : rémunération moyenne du capital intérieur d'après le stock de capital	398
Graphique 48 : Évolution de la rémunération moyenne du capital intérieur	400
Graphique 49 : Diagramme des phases du modèle avec secteur extérieur	409

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Structure industrielle en 1781-1790, en pourcentage de la valeur ajoutée	29
Tableau 2 : Proportion nécessaire de producteurs de céréales dans la population potentiellement active selon différentes hypothèses de productivité	55
Tableau 3 : Rapport entre les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau, 1716 et 1787	150
Tableau 4 : Différents taux de croissance annuels possibles pour le commerce français avec l'Europe en valeur	157
Tableau 5 : Hypothèse basse de croissance du commerce français	157
Tableau 6 : Évolution du commerce de Rouen et du Havre, 1730-1777	158
Tableau 7 : Évolution du commerce de Marseille, 1726-1780	159
Tableau 8 : Évolution du commerce de Bordeaux, 1723-1778	159
Tableau 9 : Évolution du commerce de La Rochelle	159
Tableau 10 : Croissance de la valeur des biens échangés par la France, 1716-1787	163
Tableau 11 : Croissance de la valeur des biens échangés par l'Angleterre, 1722-1786	163
Tableau 12 : La part de la voie terrestre dans le commerce français en 1792	166
Tableau 13 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1773	206
Tableau 14 : Charges dans les comptes Solier	207
Tableau 15 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1786	207
Tableau 16 : Expéditions marseillaises vers l'Inde d'après les mémoires du temps	208
Tableau 17 : Plans d'expéditions de Blancard	209
Tableau 18 : Résultats des « emplettes » envoyées par Magon de la Balue, 1717 – 1735	210
Tableau 19 : Les chiffres de Roman autour de Chateaubriand	210
Tableau 20 : Retours sur certaines expéditions négrières à partir de La Rochelle, 1742 – 1789	211
Tableau 21 : Profits et rentabilités des expéditions de Paul Depont de Granges en 1722	211
Tableau 22 : Investissements « annualisés » de la Cie Dugard par destination	212
Tableau 23 : Profits des voyages et de l'entreprise Dugard et Cie	214
Tableau 24 : Navires « clôturés » dans lesquels Berthrand de Cœuvre Fils avait pris un intérêt : leurs débours, leurs rentrées et leurs rentabilités	216
Tableau 25 : Navires « non-clôturés » dans lesquels Berthrand de Cœuvre Fils avait pris un intérêt	217
Tableau 26 : Navires dans lesquels Berthrand de Cœuvre père ou fils avait pris un intérêt (documentation limitée)	218
Tableau 27 : Les expéditions négrières de Delaville-Deguer	220
Tableau 28 : Expéditions en droiture des Chaurand, 1776 – 1784	221
Tableau 29 : Expéditions négrières de Chaurand et frère, 1782 – 1785	222
Tableau 30 : Expéditions des Chaurand en droiture, 1786 – 1792	224
Tableau 31 : Profits des expéditions de Solier et Cie, 1783-1791	226
Tableau 32 : Quelques voyages d'Inde en Inde	228

TABLES

Tableau 33 : Profits des armateurs bordelais, 1724 – 1791	230
Tableau 34 : Taux de profit et histoire financière de Dugard et Compagnie	233
Tableau 35 : Différents calculs de la rentabilité globale de Dugard et Compagnie à différentes époques	233
Tableau 36 : Commissions et profits dans les comptes Solier	237
Tableau 37 : Commissions et profits dans les comptes Chaurand	238
Tableau 38 : Taux de profit pour les armateurs selon différentes hypothèses d'autofinancement et de profit général	238
Tableau 39 : Récapitulation : sources « publiques »	240
Tableau 40 : Récapitulation : comptes aux associés	241
Tableau 41 : Récapitulation : comptes d'expéditions	242
Tableau 42 : Récapitulation : comptes d'armateurs	242
Tableau 43 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes de sociétés	243
Tableau 44 : Taux de profit et nombre d'observations selon le type de commerce et le port de départ (209 observations)	245
Tableau 45 : Nombre d'expéditions par investissement de Berthrand de Cœuvre (29 investissements)	249
Tableau 46 : Caractéristiques relatives de différents investissements dans la France du XVIII ^e siècle	258
Tableau 47 : Profits directs et indirects issus de la périphérie pour la Grande-Bretagne, 1784-1786 (méthode d'O'Brien)	270
Tableau 48 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage par type de commerce	271
Tableau 49 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage général	272
Tableau 50 : Source et période de nos comptes de mise-hors	273
Tableau 51 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de mise-hors	273
Tableau 52 : Tableau synthétique sur la part des cargaisons dans l'investissement	274
Tableau 53 : Source et période de nos comptes de désarmement	275
Tableau 54 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de désarmement	275
Tableau 55 : Étude des comptes de désarmement (par rapport à l'investissement)	275
Tableau 56 : Profits issus du commerce extra-européen en France et en Grande-Bretagne (en millions de livres tournois)	279
Tableau 57 : Les équipages d'après les registres des classes du début à la fin du siècle	280
Tableau 58 : Synthèse de la part des avances dans l'investissement	288
Tableau 59 : Synthèse de l'importance des gages par rapport aux investissements	288
Tableau 60 : Synthèse de l'importance de l'avitaillement dans l'investissement	289
Tableau 61 : Salaires de l'armement bordelais en 1788	290
Tableau 62 : Salaires dans les armements Solier d'après les avances	291

TABLES

Tableau 63 : Rémunération des facteurs de production dans le secteur extérieur en France en millions de livres tournois	293
Tableau 64 : Modification de la rémunération totale et par facteur de production en cas de non-existence du secteur extra-européen	301
Tableau 65 : Importance relative du secteur extérieur (raisonnement statique)	301
Tableau 66 : Les taux d'épargne selon l'origine des revenus	308
Tableau 67 : L'épargne selon la catégorie sociale	309
Tableau 68 : Importance relative du secteur extérieur (raisonnement dynamique)	311
Tableau 69 : Le secteur de la laine	327
Tableau 70 : Le secteur chanvre et lin	333
Tableau 71 : L'industrie de la soie	335
Tableau 72 : Le secteur du coton, 1781-1790	336
Tableau 73 : L'industrie du papier et du cuir, 1781-1790	339
Tableau 74 : Le verre et les autres industries chimiques, 1781-1790	341
Tableau 75 : Le secteur de l'extraction et le secteur métallurgique, 1781-1790	341
Tableau 76 : L'industrie agroalimentaire, 1781-1790	345
Tableau 77 : L'industrie du bâtiment, 1781-1790	345
Tableau 78 : Le secteur du bois, 1781-1790	346
Tableau 79 : Données existantes sur le commerce extérieur de la France	381
Tableau 80 : Données existantes sur le commerce de la France avec des pays particuliers	381
Tableau 81 : Données existantes sur le commerce colonial français	382
Tableau 82 : Arnould comme une source alternative de données sur le commerce extérieur	382
Tableau 83 : Données publiées sur le commerce extérieur français	382
Tableau 84 : Données publiées spécifiquement sur le commerce colonial français (y compris réexportations)	383
Tableau 85 : Données publiées sur le commerce entre la France et les Indes Orientales	383
Tableau 86 : Données publiées sur la navigation entre la France et ses colonies	383
Tableau 87 : Données publiées sur le commerce et la navigation de la France, divers	384
Tableau 88 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Bordeaux	385
Tableau 89 : Données publiées sur le commerce de La Rochelle	385
Tableau 90 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Marseille	386
Tableau 91 : Données publiées sur le commerce, la navigation et les affrètements de Nantes	387
Tableau 92 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Rouen et Le Havre	387
Tableau 93 : Données publiées sur la navigation de Saint-Malo	387
Tableau 94 : Données existantes sur le commerce de Strasbourg	388
Tableau 95 : Comptes d'armement	390
Tableau 96 : Comptes de désarmement disponibles	396
Tableau 97 : Comparaison de la valeur exacte et de la linéarisation	401
Tableau 98 : Perte de rémunération du capital et des autres facteurs de production intérieurs en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie intérieure	402

Tableau 99 : Perte de produit intérieur et colonial en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie intérieure	402

TABLE DES MATIÈRES

COMMERCE ET PROSPÉRITÉ :	3
LA FRANCE AU XVIII ^e SIÈCLE	3
AVANT-PROPOS DE L'ÉDITEUR	7
PRÉFACE	8
INTRODUCTION	11
PREMIÈRE PARTIE	15
CHAPITRE I : LA PRODUCTION	17
<i>La croissance de la production</i>	17
Estimation de l'évolution du produit physique brut	17
Les caractéristiques de la croissance	20
<i>L'industrie française</i>	28
La structure de l'industrie	28
Les formes de production industrielles	33
<i>L'importance croissante des intermédiaires dans des réseaux complexes de production</i>	42
Le rôle central des intermédiaires	42
Une confirmation : le rôle de l'État	46
CHAPITRE II : LE MONDE RURAL	51
<i>Les réserves rurales de travail</i>	51
Un équilibre malthusien de haute pression ?	51
Le calcul de la population nécessaire à la production alimentaire	53
Les difficultés du calcul des réserves de travail rural	56
Pourquoi le monde rural gardait-il toute son importance ?	60
<i>Comment se faisait la mobilisation du travail rural ?</i>	62
Les modèles de comportement rural	62
Les modifications des comportements ruraux	69
CHAPITRE III : LE COMMERCE INTÉRIEUR	79
<i>Une description du commerce intérieur français</i>	79
L'échange local	79
La circulation des biens entre les cantons	89
Réseaux d'intermédiaires	97
<i>L'activité des intermédiaires</i>	111
L'importance du paiement des coûts de transaction dans l'activité des intermédiaires	111
Les moyens de transaction	118
Les échanges dans un cadre macroéconomique	131
<i>Vers la modélisation</i>	138
Les producteurs ruraux	138
L'introduction d'intermédiaires	139
DEUXIÈME PARTIE	141
CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR	143
<i>Le commerce extérieur de la France, 1716-1792 : présentation des données</i>	143
La production de données sur le commerce extérieur dans la France d'Ancien Régime	143
Cohérence des données	148
<i>Description du commerce extérieur français, 1716-1792</i>	156
Les variations du commerce	156
La structure du commerce extérieur	161
La géographie du commerce	165
<i>Le commerce extérieur français, 1716-1792 : quels liens avec l'économie intérieure ?</i>	172

TABLES

Évolutions à court et moyen terme	172	
La balance commerciale	176	
CHAPITRE V : LA MESURE DES PROFITS	181	
<i>Mesurer les profits</i>	181	
Deux activités annexes	181	
Différentes méthodes d'évaluation des profits de la traite	187	
L'utilisation des comptes d'armement	191	
<i>Les sources permettant l'étude du profit commercial</i>	204	
Les comptes officiels et publics	204	
Les comptes d'associés	209	
Les comptes d'expéditions	227	
Les comptes de sociétés	231	
Les comptes des armateurs	236	
<i>La qualité de l'investissement dans le commerce extra-européen</i>	240	
Synthèse des sources	240	
Le niveau des profits	243	
Autres caractéristiques	248	
<i>Des méthodes alternatives</i>	259	
L'accroissement des fortunes négociantes	259	
Les mouvements de capitaux	261	
Les mouvements d'individus	263	
<i>Conclusion</i>	265	
CHAPITRE VI : LE RÔLE DU SECTEUR EXTÉRIEUR DANS L'ÉCONOMIE INTÉRIEURE		267
<i>L'importance du secteur extérieur</i>	267	
La part du capital	267	
La part du travail	279	
<i>Une France sans secteur extérieur : réflexion statique</i>	294	
La taille relative du secteur extérieur	294	
Le manque à gagner pour la France	295	
<i>Le secteur extérieur : son rôle dans la croissance</i>	303	
L'importance de l'investissement issu du secteur extérieur	303	
Le secteur extérieur : un cœur de croissance plausible ?	315	
CONCLUSION	321	
ANNEXES	325	
ANNEXE AU CHAPITRE I	327	
<i>Étude sectorielle</i>	327	
Les secteurs textiles	327	
Les secteurs « modernes »	341	
Les secteurs méconnus	344	
Conclusion	346	
<i>Le rôle de l'État</i>	348	
Une intervention somme toute faible et s'affaiblissant	349	
Une source de distorsion ?	351	
ANNEXE AU CHAPITRE III	354	
<i>Formalisation du rôle des marchands, du capital transactionnel et de la monnaie</i>		354
Une économie paysanne	354	
Variations sur l'organisation du marché	362	
Enfin la monnaie	376	
ANNEXE AU CHAPITRE IV	380	
<i>Données existantes</i>	381	
<i>Données publiées</i>	382	
<i>Données publiées sur le commerce et la navigation de places particulières</i>	385	
<i>Post-scriptum</i>	388	

TABLES

ANNEXE AU CHAPITRE VI	390
<i>Comptes d'armement et de désarmement</i>	390
<i>Barbara Solow</i>	398
L'évolution de la rémunération du capital	398
L'évolution du revenu global	401
L'effet d'une différence de la rémunération du travail dans l'économie coloniale et l'économie intérieure	402
<i>Le secteur extérieur : un cœur de croissance plausible ?</i>	404
Présentation du modèle avec ou sans secteur extérieur	404
Comparaison des deux dynamiques	411
BIBLIOGRAPHIE	417
<i>Travaux généraux ou portant sur d'autres époques historiques</i>	417
<i>Réflexions théoriques</i>	421
<i>Économie française au xviii^e siècle</i>	427
Économie française au xviii ^e siècle : industrie	427
Économie française au xviii ^e siècle : divers	430
<i>Autres économies européennes ou travaux comparatifs</i>	437
<i>Commerce international et économies non-européennes</i>	439
Commerce international et économies non-européennes : le point de vue français	439
Commerce international et économies non-européennes : divers	447
INDEX	451
<i>Index général</i>	451
<i>Index des auteurs cités</i>	455
TABLES	463
<i>Table des cartes</i>	463
<i>Table des graphiques</i>	464
<i>Table des tableaux</i>	466
<i>Table des matières</i>	470
COMMERCE ET CROISSANCE : LA FRANCE AU XVIII ^E SIÈCLE	474

COMMERCE ET CROISSANCE : LA FRANCE AU XVIII^E SIÈCLE

Le « court XVIII^e siècle » (1713-1792) a été la seule période pendant laquelle la France a tenu la première place dans le commerce mondial. Cette prédominance a été accompagnée par la prospérité de son économie intérieure.

À partir de cet épisode historique, Guillaume Daudin s'intéresse à un des facteurs à l'origine de la richesse et de la pauvreté des nations : le commerce dans sa dimension nationale et internationale

Il étudie d'abord le rôle des marchands dans l'économie française, pour montrer comment une économie peut croître par le simple jeu du développement des échanges intérieurs. Puis, ayant déterminé les caractéristiques du commerce international français, il révèle un modèle original qui place ses profits au cœur de la croissance économique.

Dans cet essai, l'étude rigoureuse des faits historiques précède toujours la réflexion théorique. L'auteur donne ainsi l'exemple d'une conception ouverte et large de l'économie.

Guillaume Daudin, licencié en histoire, diplômé de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique, docteur en économie, est chercheur à l'Observatoire français des conjonctures économiques. Il a enseigné à HEC, Cambridge, Stanford et à l'Institut des études politiques de Paris.

Cet ouvrage est le résultat du profond remaniement d'une thèse qui a reçu le prix de l'Association française de science économique en 2001 et a été une des trois finalistes du prix de thèse de l'*European Historical Economics Society* en 2003.

Publié avec le concours *SELON*.

Illustration : *Intérieur du port de Marseille, 1754*, Musée national de la Marine.