



**HAL**  
open science

# Le rôle du commerce dans la croissance: une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle

Guillaume Daudin

► **To cite this version:**

Guillaume Daudin. Le rôle du commerce dans la croissance: une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2001. Français. NNT : . tel-00586912v1

**HAL Id: tel-00586912**

**<https://theses.hal.science/tel-00586912v1>**

Submitted on 18 Apr 2011 (v1), last revised 24 Sep 2021 (v2)

**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.

UNIVERSITÉ PARIS I – PANTHÉON-SORBONNE  
U.F.R. SCIENCES ÉCONOMIQUES

Année 2001

Numéro attribué par la bibliothèque  
|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|

THÈSE

pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS I

Discipline : Sciences Économiques

présentée et soutenue publiquement par

**Guillaume Daudin**

---

**LE RÔLE DU COMMERCE DANS LA  
CROISSANCE : UNE RÉFLEXION À PARTIR DE LA  
FRANCE DU XVIIIÈ SIÈCLE**

(Tome 1)

---

Directeur de thèse :

Monsieur Antoine d'Autume, Professeur à l'Université de Paris I

---

**JURY**

Monsieur Jean-Paul Azam  
Monsieur Nick F. R. Crafts  
Monsieur François Crouzet  
Monsieur Pierre-Cyrille Hautcœur  
Monsieur Claude Ménard

Professeur à l'Université de Toulouse I  
Professeur à la *London School of Economics*  
Professeur émérite à l'Université de Paris IV  
Professeur à l'Université d'Orléans  
Professeur à l'Université de Paris I

L'UNIVERSITÉ DE PARIS I PANTHÉON-SORBONNE n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.  
Version 19/04/02



Cette thèse a été financée dans le cadre d'un appel d'offre « Europe » du Ministère de l'Éducation Nationale et de la Recherche : celui-ci associait le Programme Europe du département « Sciences de l'Homme et de la Société » du Centre National de la Recherche Scientifique à l'attribution d'allocations de recherche fléchées « Mobilité Internationale ».

En conséquence, une partie très importante de mon travail s'est déroulée en Grande-Bretagne, au département *Economic History* de la *London School of Economics and Political Sciences*.

J'exprime ma gratitude aux professeurs Antoine d'Autume et Nick Crafts pour m'avoir permis d'étudier dans ces excellentes conditions.

Le professeur Antoine d'Autume m'a fourni un soutien sans faille, depuis mon D.E.A. Ses conseils et ses encouragements m'ont permis d'améliorer sans cesse mon travail.

Le professeur Nick Crafts a été pour moi un codirecteur de thèse officieux et dévoué : il a passé de nombreuses heures à accompagner mes premiers pas dans le monde de la recherche.

Avant même qu'il ne me fasse l'honneur de participer à mon jury, le professeur François Cruzet m'a fourni une aide et un encouragement précieux. Qu'il trouve ici l'expression de ma respectueuse gratitude.

Tout cela n'aurait cependant pas été possible si le professeur Pierre-Cyrille Hautcœur ne m'avait encouragé, le premier, à suivre la voie de l'histoire économique. Je l'en remercie.

Merci au professeur Jean-Paul Azam de m'avoir convaincu dans son enseignement à l'ENSAE que la construction de modèles était une activité saine et récréative.

Merci aussi à Michel Fontenay, maître de conférence à l'Université Paris I, de m'avoir initié aux arcanes de l'histoire moderne.

Merci au professeur O'Brien, au professeur Jan De Vries, à Marc Flandreau, au professeur George Grantham, à Linda Sampson, au professeur Tony Venables, au professeur Gavin Wright, d'avoir permis et encouragé – chacun à sa manière – mes recherches.

Merci à Marielle Ardouin d'avoir relu ma thèse avec patience.

Merci à tous mes camarades chercheurs : Martin Besfamille, Jérôme Destombes, Olivier Godechot, Regina Greif, Alejandra Irigoin, Kai Kaiser, Tim Leunig, Mar Rubio...

Merci à mes parents.

Merci Magda. On m'avait bien dit que Dieu ne jouait pas de tours.

Merci enfin à tous ceux que j'aime, que j'oublie, et qui ne m'en voudront pas. Merci même à ceux qui m'en voudront.

# TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	V
TABLE DES CARTES	VI
TABLE DES FIGURES	VII
TABLE DES TABLEAUX	VIII
INTRODUCTION	1
<i>Introduction</i> .....	3
1 <i>Estimation de l'évolution du produit physique brut</i> .....	3
2 <i>Les caractéristiques de la croissance</i> .....	6
<i>Conclusion</i> .....	11
<b>PREMIÈRE PARTIE</b>	<b>13</b>
<b>CHAPITRE I : ASPECTS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE AU XVIII<sup>e</sup> SIÈCLE</b>	<b>15</b>
<i>Introduction</i> .....	17
1 <i>La structure industrielle</i> .....	17
2 <i>L'état et la législation</i> .....	39
3 <i>Les formes de la production industrielle</i> .....	46
<i>Conclusion</i> .....	57
<b>CHAPITRE II : L'INTÉGRATION DU MONDE RURAL AU MARCHÉ</b>	<b>59</b>
<i>Introduction</i> .....	61
1 <i>Les réserves rurales de travail</i> .....	61
2 <i>Comment se faisait la mobilisation du travail rural ?</i> .....	68
<i>Conclusion</i> .....	78
<b>CHAPITRE III : LE COMMERCE DOMESTIQUE : ANALYSE ET MODÈLE</b>	<b>79</b>
<i>Introduction</i> .....	81
1 <i>Une description du commerce domestique français</i> .....	81
2 <i>L'activité des intermédiaires</i> .....	104
3 <i>Formalisation du rôle des marchands, du capital transactionnel et de la monnaie</i> .....	122
<i>Conclusion</i> .....	142
<b>DEUXIÈME PARTIE</b>	<b>145</b>
<b>CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1716-1792</b>	<b>147</b>
<i>Introduction</i> .....	149
1 <i>Le commerce international de la France, 1716-1792 : présentation des données</i> .....	149
2 <i>Description du commerce international français, 1716-1792</i> .....	165
3 <i>Le commerce international français, 1716-1792 : quels liens avec l'économie domestique ?</i> .....	179
<i>Conclusion</i> .....	186
<b>CHAPITRE V : LA MESURE DES PROFITS</b>	<b>187</b>
<i>Introduction</i> .....	189
1 <i>Mesurer les profits : Pourquoi ? Lesquels ? Comment ?</i> .....	189
2 <i>Les mesures existantes du profit commercial</i> .....	200
3 <i>L'approche directe du problème des profits</i> .....	230
4 <i>Des méthodes alternatives</i> .....	250
<i>Conclusion</i> .....	254
<b>CHAPITRE VI : LE RÔLE DU SECTEUR EXTÉRIEUR DANS L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE</b>	<b>255</b>
<i>Introduction</i> .....	257
1 <i>L'importance du secteur extérieur</i> .....	257
2 <i>Une France sans secteur extérieur : réflexion statique</i> .....	277
3 <i>Le secteur extérieur : son rôle dans la croissance</i> .....	288
<i>Conclusion</i> .....	307
<b>CONCLUSION</b>	<b>309</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>311</b>
<b>ANNEXES AU CHAPITRE VI</b>	<b>349</b>

## TABLE DES CARTES

Carte 1 : Localisation des industries lainières au début du XVIIIe siècle (Markovitch).....	20
Carte 2 : La géographie des industries lainières à la fin XVIIIe siècle.....	21
Carte 3 : Répartition des métiers de la draperie par généralité (1703-1708).....	22
Carte 4 : La production de toiles.....	24
Carte 5 : Production d'indiennes, 1786-1789.....	26
Carte 6 : Toiles peintes, Groupement des entreprises (1770-1789).....	27
Carte 7 : Papeteries : répartition des entreprises, par généralités (1789).....	29
Carte 8 : Métallurgie : production de fonte et de fer par généralités, 1789.....	32
Carte 9 : Forges et hauts fourneaux : répartition géographique des usines, 1789.....	33
Carte 10 : Les « nébuleuses industrielles » en Picardie à la fin de l'Ancien Régime.....	52
Carte 11 : L'espace économique français à la fin du XVIIIe siècle.....	53
Carte 12 : L'aire d'approvisionnement de Nantes.....	89
Carte 13 : Aires d'approvisionnement de Lagrasse, Mondoubleau, Cérilly et Aubenas.....	90
Carte 14 : L'espace économique français à la fin du XVIIIe siècle.....	99

## TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Estimations du PPB et évolution de la population française .....	4
Figure 2 Évolution de la production du secteur de la laine 1700-1790.....	8
Figure 3 : Commerce extérieur français, 1716-1780 .....	10
Figure 4 : Destination des lettres envoyées par la Maison Colombo, 1791-1802.....	86
Figure 5 : Volume des ventes à crédit de la maison Colombo (en livres ou en francs).....	87
Figure 6 : L'activité commerciale à Caen .....	92
Figure 7 : Deux modes d'organisation des réseaux.....	97
Figure 8 : Trois modes de liaison entre deux réseaux égaux.....	97
Figure 9 : Coût de transaction moyen pour différents modes d'échange .....	98
Figure 10 : Un schéma possible d'emboîtement des marchés .....	100
Figure 11 : commerce national et commerce de Bordeaux.....	161
Figure 12 : importations nationales et marseillaises.....	161
Figure 13 : résidus des logarithmes du commerce national et du commerce de Bordeaux.....	162
Figure 14 : résidu des logarithmes des importations nationales et des importations de Marseille .....	162
Figure 15 : Importation au Levant de la France et de Marseille.....	163
Figure 16 : Logarithme du commerce français.....	168
Figure 17 : L'influence des guerres sur les écarts à sa tendance séculaire du logarithme du commerce français (1716-1781) .....	169
Figure 18 : Variation du logarithme du commerce français autour de sa tendance, en prenant en compte les effets individuels des guerres anglo-françaises.....	169
Figure 19 : Structure du commerce français, d'après Arnould.....	170
Figure 20 : Structure du commerce britannique.....	171
Figure 21 : Balances comparées britannique et française, en millions de livres tournois .....	172
Figure 22 : Géographie domestique du commerce français total .....	174
Figure 23 : Géographie domestique du commerce français colonial.....	174
Figure 24 : Géographie du commerce français total d'après Arnould.....	175
Figure 25 : Géographie du commerce français avec l'Europe et les États-Unis, d'après Arnould.....	176
Figure 26 : Géographie du commerce anglais.....	176
Figure 27 : Géographie des exportations industrielles françaises et britanniques.....	177
Figure 28 : Evolution comparée du commerce et du nombre de faillites à Rouen et au Havre, 1773-1781 .....	180
Figure 29 : Variation du logarithme de la production de drap en volume autour de sa tendance (1716-1781).....	181
Figure 30 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce international autour de leurs tendances (1716-1781) .....	182
Figure 31 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce international autour de leurs tendances, 1716-1740.....	182
Figure 32 : Balance commerciale, d'après le Bureau (en millions de l. t.).....	183
Figure 33 : Balance commerciale relative au commerce total.....	184
Figure 34 : Décomposition de la balance commerciale (en millions de l. t.).....	184
Figure 35 : rapport entre la rentabilité et les profits bruts dans les expéditions de Berthrand de Cœuvre (expéditions clôturées).....	212
Figure 36 : Profits calculés dans le temps.....	238
Figure 37 : Relation linéaire entre les profits calculés et le temps avant et après 1735.....	239
Figure 38 : Berthrand de Cœuvre père et fils, navires clôturés : l'évolution des profits dans le temps .....	239
Figure 39 : distribution des variables liées aux gains du commerce colonial.....	241
Figure 40 : répartition temporelle des sources.....	244
Figure 41 : Dispersion des profits des 81 expéditions dans lesquelles Berthrand de Cœuvre avaient des intérêts.....	246
Figure 42 : Distribution des investissements par navire de Berthrand de Cœuvre père et fils, 1733-1791.....	246
Figure 43 : Comparaison des retours du portefeuille de Berthrand de Cœuvre et de ceux de la même somme investie en rentes à 5 % .....	247
Figure 44 : Comparaison du gain net de Berthrand de Cœuvre et de divers portefeuilles de rentes : .....	248
Figure 45 : Comparaison de la dynamique du capital dans l'économie sans secteur extérieur et avec un secteur extérieur.....	303



## TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Structure industrielle en 1781 - 1790, en pourcentage de la valeur ajoutée .....	17
Tableau 2 : Le secteur de la laine .....	18
Tableau 3 : Structure du secteur chanvre et lin .....	23
Tableau 4 : L'industrie de la soie .....	25
Tableau 5 : Le secteur du coton, 1781 - 1790 .....	25
Tableau 6 : L'industrie du papier et du cuir, 1781 - 1790 .....	28
Tableau 7 : Le verre et les autres industries chimiques, 1781 - 1790 .....	30
Tableau 8 : Le secteur de l'extraction et le secteur métallurgique, 1781 - 1790 .....	30
Tableau 9 : L'industrie du bâtiment, 1781 - 1790 .....	34
Tableau 10 : Le secteur du bois, 1781 - 1790 .....	35
Tableau 11 : Proportion nécessaire de producteurs de céréales dans la population potentiellement active selon différentes hypothèses de productivité.....	64
Tableau 12 : Données existantes sur le commerce international de la France .....	153
Tableau 13 : Données existantes sur le commerce de la France avec des pays particuliers.....	153
Tableau 14 : Données existantes sur le commerce colonial français.....	153
Tableau 15 : Arnould comme une source alternative de données sur le commerce.....	154
Tableau 16 : Données publiées sur le commerce global français .....	154
Tableau 17 : Données publiées spécifiquement sur le commerce colonial français (y compris réexportations) .....	154
Tableau 18 : Données publiées sur le commerce entre la France et les Indes Orientales .....	154
Tableau 19 : Données publiées sur la navigation entre la France et ses colonies.....	155
Tableau 20 : Données publiées sur le commerce et la navigation de la France, divers .....	155
Tableau 21 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Bordeaux.....	156
Tableau 22 : Données publiées sur le commerce de La Rochelle .....	156
Tableau 23 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Marseille.....	156
Tableau 24 : Données publiées sur le commerce, la navigation et les affrètements de Nantes.....	157
Tableau 25 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Rouen et Le Havre.....	157
Tableau 26 : Données publiées sur la navigation de Saint-Malo.....	158
Tableau 27 : Données existantes sur le commerce de Strasbourg.....	158
Tableau 28 : Rapport entre les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau, 1716 et 1787 .....	159
Tableau 29 : Différents taux de croissance possible pour le commerce français avec l'Europe .....	166
Tableau 30 : Hypothèse basse de croissance du commerce français .....	166
Tableau 31 : Évolution du commerce de Rouen et le Havre, 1730-1777.....	167
Tableau 32 : Évolution du commerce de Marseille, 1726-1780.....	167
Tableau 33 : Évolution du commerce de Bordeaux, 1723-1778.....	167
Tableau 34 : Évolution du commerce de La Rochelle.....	167
Tableau 35 : Croissance de la valeur des biens échangés par la France, 1716-87.....	172
Tableau 36 : Croissance de la valeur des biens échangés par la Grande-Bretagne, 1722-1786.....	172
Tableau 37 : La part de la voie terrestre dans le commerce français en 1792 .....	175
Tableau 38 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1773.....	201
Tableau 39 : Charges dans les comptes Solier .....	202
Tableau 40 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1786.....	202
Tableau 41 : Expéditions marseillaises vers l'Inde d'après les mémoires du temps .....	203
Tableau 42 : Plans d'expéditions de Blancard.....	203
Tableau 43 : Résultats des « emplettes » envoyées par Magon de la Balue, 1717 – 1735 .....	204
Tableau 44 : Quelques voyages d'Inde en Inde .....	205
Tableau 45 : Retours sur certaines expéditions négrières à partir de La Rochelle, 1742 – 1789.....	205
Tableau 46 : Profits et rentabilités des expéditions de Paul Depont de Granges en 1722 .....	206
Tableau 47 : Investissements « annualisés » de la Cie Dugard par destination .....	207
Tableau 48 : Profits des voyages et de l'entreprise Dugard et Cie.....	208
Tableau 49 : Profits des armateurs bordelais, 1724 – 1791 .....	209
Tableau 50 : Expéditions négrières dans lesquelles Berthrand de Cœuvre Fils avait pris un intérêt : leurs débours, leurs rentrées et leurs rentabilités.....	211
Tableau 51 : Relation entre les profits bruts et la rentabilité d'après certaines expéditions de Berthrand de Cœuvre.....	213
Tableau 52 : Expéditions négrières dans lesquelles Berthrand de Cœuvre père ou fils avait pris un intérêt – documentation limitée .....	214
Tableau 53 : Les expéditions négrières de Delaville-Deguer.....	216
Tableau 54 : Expéditions en droiture des Chaurand, 1776 – 1784 .....	217

Tableau 55 : Expéditions négrières de Chaurand et frères, 1782 – 1785 .....	218
Tableau 56 : Expéditions des Chaurand en droiture, 1786 – 1792.....	219
Tableau 57 : Profits des expéditions de Solier et Cie, 1783-1791 .....	221
Tableau 58 : Taux de profit et histoire financière de Dugard et Compagnie .....	223
Tableau 59 : Différents calculs de la rentabilité globale de la Cie Dugard à différentes époques .....	224
Tableau 60 : Commissions et Profits dans les comptes Solier .....	227
Tableau 61 : Commissions et profits dans les comptes Chaurand.....	228
Tableau 62 : Taux de profit pour les armateurs selon différentes hypothèses d'autofinancement et de profit général .....	228
Tableau 63 : Régression du profit calculé sur sept variables indicatrices .....	240
Tableau 64 : Régression du profit calculé sur deux variables géographiques.....	240
Tableau 65 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial .....	242
Tableau 66 : Répartition géographique des sources sur les profits.....	243
Tableau 67 : Profits directs et indirects issus de la périphérie pour l'Angleterre, 1784-1786 (méthode de O'Brien).....	259
Tableau 68 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage par type de commerce.....	260
Tableau 69 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage général .....	260
Tableau 70 : Source et période de nos comptes de mise-hors.....	261
Tableau 71 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de mise-hors.....	261
Tableau 72 : Table synthétique sur la part des cargaisons dans l'investissement .....	262
Tableau 73 : Source et période de nos comptes de désarmement .....	262
Tableau 74 : Taille de l'investissement et type d'expédition de nos comptes de désarmement.....	262
Tableau 75 : Étude des comptes de désarmement (par rapport à l'investissement).....	263
Tableau 76 : Profits issus du commerce extra-européen en France et en Angleterre (millions de livres tournois).....	265
Tableau 77 : Les équipages d'après les registres des classes du début à la fin du siècle.....	266
Tableau 78 : Synthèse de la part des avances dans l'investissement.....	273
Tableau 79 : Synthèse de l'importance des gages par rapport aux investissements.....	273
Tableau 80 : Synthèse de l'importance de l'avitaillement dans l'investissement .....	274
Tableau 81 : Salaires de l'armement bordelais en 1788 .....	275
Tableau 82 : Salaires dans les armements Solier d'après les avances .....	275
Tableau 83 : Comparaison de la valeur exacte et de la linéarisation .....	281
Tableau 84 : Perte de rémunération du capital et des autres facteurs domestiques en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie domestique.....	281
Tableau 85 : Perte de produit domestique et colonial en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie domestique.....	282
Tableau 86 : Modification de la rémunération totale et par facteur en cas de non-existence du secteur extra- européen.....	286
Tableau 87 : Les taux d'épargne selon l'origine des revenus .....	291
Tableau 88 : L'épargne selon la catégorie sociale.....	292
Tableau 89 : Comptes d'armement et d'investissement.....	350
Tableau 90 : Comptes de désarmement disponibles .....	357



# INTRODUCTION

<b>INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>1 ESTIMATION DE L'ÉVOLUTION DU PRODUIT PHYSIQUE BRUT</b>	<b>3</b>
1.1 <i>Les travaux de l'ISEA</i> .....	3
1.2 <i>Comparaison de ces estimations avec les estimations de produit pour le XIXe siècle</i> .....	4
1.3 <i>La croissance corrigée de la variation des prix et de la croissance de la population</i> .....	5
<i>Conclusion</i> .....	6
<b>2 LES CARACTÉRISTIQUES DE LA CROISSANCE</b>	<b>6</b>
2.1 <i>L'agriculture de l'Ancien Régime : histoire immobile ou croissance ?</i> .....	6
2.2 <i>Une croissance industrielle plus rapide</i> .....	7
2.3 <i>Le secteur en croissance la plus rapide : le commerce</i> .....	9
2.3.1 Commerce domestique	9
2.3.2 Commerce extérieur	10
<b>CONCLUSION</b>	<b>11</b>

## 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 Lhomme<sup>1</sup>

## **Introduction**

Cette thèse étudie deux mécanismes d'influence de l'activité commerciale sur la croissance économique. Le premier de ces mécanismes relie le développement du commerce domestique à une croissance graduelle par l'intégration des ménages au marché. La croissance du commerce domestique est rendue possible par l'accumulation de capital par les intermédiaires. Le deuxième de ces mécanismes tient au rôle que peut avoir l'exercice du commerce international dans cette accumulation, et donc dans la croissance de l'économie domestique.

Nous allons ancrer l'étude de ces mécanismes dans l'examen de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle, de la fin de guerre de Succession d'Espagne au début des guerres révolutionnaires. Cet examen va justifier les hypothèses des modèles que nous allons développer. Il sera aussi l'assurance que les mécanismes que nous proposons peuvent s'appliquer à une situation concrète. Il présentera de plus un intérêt historique propre : l'étude des sources déjà publiées nous permettra de présenter une synthèse de ce que nous savons sur le commerce domestique et international de la France.

Dans cette introduction, nous justifions l'utilisation de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle comme point d'appui de notre raisonnement. Pour cela, nous montrons tout d'abord que la France était bien en croissance, puis que les secteurs commerciaux étaient à la pointe de cette croissance<sup>2</sup>.

## **1 Estimation de l'évolution du produit physique brut**

### **1.1 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)<sup>3</sup>. 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 Marczewski<sup>4</sup>. L'ISEA s'était borné à l'étude du produit physique brut (PPB) – excluant donc les activités de services. Cet article reste une référence importante pour la croissance française au XVIII<sup>e</sup> siècle. Les chiffres de O'Brien et Keyder<sup>5</sup> portant sur le XVIII<sup>e</sup> siècle, ainsi que ceux de la plupart des manuels<sup>6</sup> sont des adaptations des chiffres de Marczewski.

La première table de l'article de Marczewski<sup>7</sup>, donne des estimations du PPB entre 1660 et 1958. Il semble que les chiffres portant sur le XVIII<sup>e</sup> siècle qu'on y trouve soient issus des travaux de Toutain. Ces derniers ont comme base un article de Molinier<sup>8</sup>, qui fait l'inventaire des estimations de la production française que l'on trouve dans l'Encyclopédie, et 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 (cf. p. 5 pour la source de ces derniers chiffres).

<sup>1</sup> Lhomme (1967)

<sup>2</sup> 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. Cf. Crouzet (1966) et sa réédition corrigée dans Crouzet (1985), Crouzet (1985 (1990)), Crouzet (1966 (1992)).

*Remarque : Ici comme dans le reste de cette thèse, 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.*

<sup>3</sup> cf. Perroux (1955)

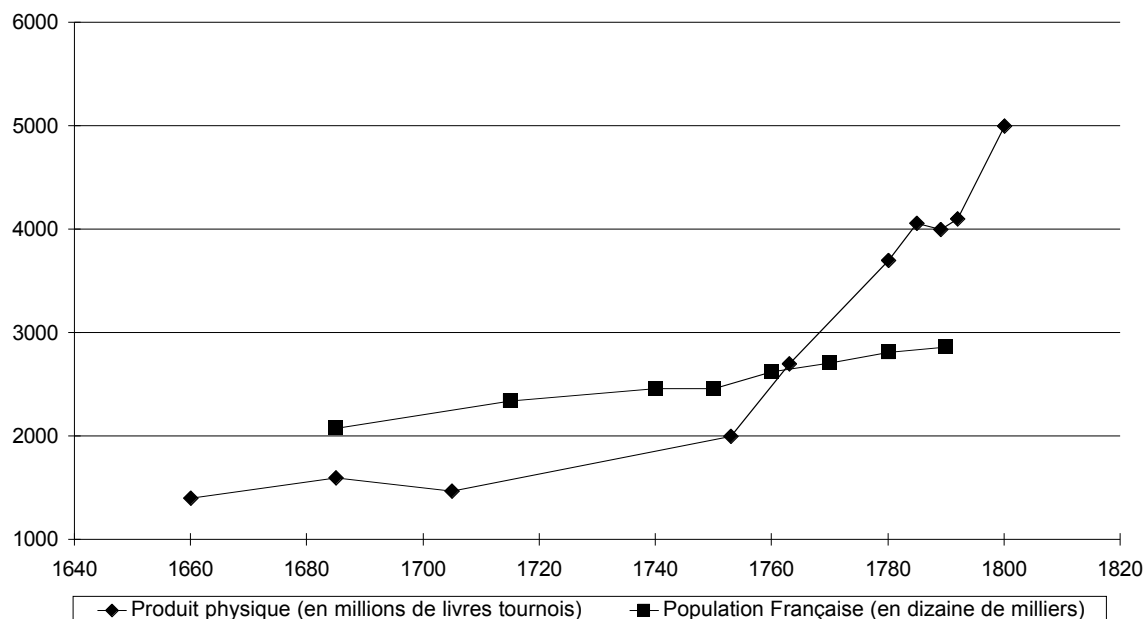
<sup>4</sup> Marczewski (1961b p. 371)

<sup>5</sup> O'Brien & Keyder (1978), O'Brien & Keyder (1979)

<sup>6</sup> Butel (1993)

<sup>7</sup> Marczewski (1961b)

<sup>8</sup> Molinier (1957)

**Figure 1 : Estimations du PPB et évolution de la population française<sup>9</sup>**

D'après ces chiffres, le produit physique brut aurait été multiplié par 2,8 entre la décennie 1701-1710 et la décennie 1786-1795. Il aurait été de 1 470 millions de livres 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. Ils sont tirés d'un ensemble d'estimations hétéroclites et dispersées dans la production intellectuelle du XVIIIe siècle. Ils peuvent cependant être confirmés par les données dont nous disposons pour le XIXe siècle.

## 1.2 Comparaison de ces estimations avec les estimations de produit pour le XIXe 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 XIXe 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 XVIIIe siècle.

D'après la reconstruction de l'économie du XIXe siècle opérée par Bourguignon et Lévy-Leboyer<sup>10</sup>, le produit domestique 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 XIXe siècle, ni beaucoup plus lente que celle du XVIIIe siècle. En conséquence, il est probable que l'estimation de Bourguignon et de Lévy-Leboyer est compatible avec un produit domestique 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 physique de 5 941 millions de livres pour 1781-1790<sup>11</sup>. Si ce chiffre est comparable à celui de Bourguignon et Lévy-Leboyer<sup>12</sup>, 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 : 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 domestique 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

<sup>9</sup> Beaucoup de chiffres sont donnés dans cette thèse en livres tournois. Il s'agissait de 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. Celui d'un « franc germinal » était de 4,5 g.

<sup>10</sup> Bourguignon & Lévy-Leboyer (1985)

<sup>11</sup> Toutain (1987). Dans la mesure où les chiffres les plus récents de Toutain résument probablement les travaux de l'ISEA, nous laissons de côté Marczewski (1965). Toutain n'est pas revenu sur les estimations pour le reste du XVIIIe siècle.

<sup>12</sup> Bien qu'il s'agisse bien d'une estimation indépendante reposant sur une autre vision du XIXe siècle – mais utilisant probablement les mêmes méthodes.

physique brut impliqué par leur chiffre aurait été compris entre 3 683 et 5 063 millions de livres. Si 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.

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 donc 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<sup>e</sup> siècle à la Révolution.

### 1.3 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 1790<sup>13</sup>. 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 1771-1789<sup>14</sup>. Mais ce chiffre ne peut pas servir pour déflater le produit physique brut dans son ensemble.

En effet, la croissance des prix dans l'industrie était moins rapide que dans l'agriculture. La croissance de l'industrie était plus rapide que la croissance de l'agriculture : l'utilité marginale des produits de l'industrie baissait donc plus rapidement que l'utilité marginale des produits de l'agriculture. Cela avait comme effet de réduire le prix relatif des biens industriels.

De plus, les prix des produits agricoles avaient une plus forte élasticité par rapport à l'offre : la pression démographique entraînait donc une augmentation des prix relatifs des biens agricoles.

Les gains de productivités étaient plus importants dans l'industrie, ce qui devait réduire les prix relatifs des biens industriels.

Enfin, il est possible que la part de l'agriculture dans la production était en déclin durant le siècle : l'augmentation des prix agricoles avait donc un effet de moins en moins important le long du siècle sur le niveau général des prix.

Pour toutes ces raisons, les chiffres de Labrousse sont une surévaluation de l'augmentation des prix de l'ensemble de la production française<sup>15</sup>.

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 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 dans son ensemble. D'après Labrousse, le budget populaire était consacré à 50 % de pain, à 16 % d'autres produits alimentaires, à 15 % de produits textiles, à 5 % de bois à brûler, 1 % de matériel d'éclairage<sup>16</sup>. Le solde (13 %) était formé par le loyer, dont il renonce à suivre l'évolution<sup>17</sup>. En conséquence, les produits agricoles représentent 76 % de son indice de prix à la consommation populaire. Le taux d'inflation qu'il propose est très proche du taux d'augmentation du prix du blé : + 0,96 %<sup>18</sup>. L'augmentation des prix qu'il calcule est fatalement plus importante que celle des prix de l'ensemble des productions françaises.

Si on accepte l'idée que l'industrie représentait 48 % du produit français à la fin de la période<sup>19</sup>, il est possible de corriger le calcul de Labrousse. L'augmentation totale des prix qu'il propose est de 154 % entre 1726-1741 et 1785-1789. L'augmentation des prix agricoles était de 166 %. Donc, d'après sa pondération, l'augmentation des prix non-agricoles – si on considère qu'ils s'identifient aux prix non-alimentaires – était de 118 %. En conséquence l'augmentation des prix du produit physique était de 143 %, soit un taux d'inflation de 0,77 %.

Les chiffres de Labrousse posent un problème pour une raison supplémentaire : ils ne portent pas sur la même période que nos chiffres de production<sup>20</sup>. Or l'inflation était moins importante durant le premier tiers du

<sup>13</sup> INED (1975), Dupâquier & Lepetit (1988 (1995), pp. 61-68)

<sup>14</sup> Labrousse (1970 (1993)-c, p. 399)

<sup>15</sup> Labrousse (1933 (1984), p. 598)

<sup>16</sup> Labrousse (1933 (1984), p. 597)

<sup>17</sup> Labrousse (1933 (1984), p. 581)

<sup>18</sup> Labrousse (1933 (1984), p. 147)

<sup>19</sup> Cf. Toutain *supra*

<sup>20</sup> 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<sup>e</sup> siècle » Labrousse (1933 (1984), p. xxv)) : il n'a donc pas étudié l'éventuelle



siècle que plus tard – même si les modifications de la valeur-argent de la livre jusqu'en 1726 rendent son calcul difficile.

D'après Toutain<sup>21</sup>, les prix agricoles étaient plus élevés en 1701-1710<sup>22</sup> qu'en 1751-1760. Les prix du blé furent multipliés par 1,37 entre la décennie 1701-1710 et la décennie 1791-1800 : cela implique un taux de croissance des prix de 0,35 % par an. Le Grand Hiver de 1709 tirait probablement ces prix vers le haut : cela compensait peut-être le fait que les prix du blé étaient en augmentation plus rapide que ceux du reste de l'économie.

Nous allons retenir ce taux d'inflation de 0,35 %, en sachant qu'il est très incertain. Le taux de croissance réelle par tête aurait donc été de 0,6 % par an.

## Conclusion

Nous avons ici présenté les chiffres dont nous disposons sur l'évolution du produit physique français au XVIIIe siècle. Les chiffres de croissance que nous avons donnés sont peut-être trop importants. La croissance elle-même est bien avérée : elle peut d'ailleurs être confirmée parce que nous savons de l'évolution du niveau de vie français.

Le niveau de vie est assez difficile à mesurer. Mais il est probable qu'il était plus élevé à la fin du XVIIIe siècle qu'au début. Nous savons par exemple que les produits exotiques se diffusaient dans la population. Le café était consommé quotidiennement par les ouvriers parisiens et les classes populaires bordelaises. Cela ne surprend guère : ces grandes villes commerçantes étaient plus prospères que le reste du pays. Mais il semble que le café était aussi consommé dans les campagnes<sup>23</sup>. De manière plus systématique, ce que nous savons des inventaires après décès montre que les biens de luxe et les biens durables étaient de plus en plus nombreux dans les ménages parisiens<sup>24</sup>. Nous disposons d'informations concordantes sur d'autres aires géographiques, même rurales<sup>25</sup>.

## 2 Les caractéristiques de la croissance

Nous allons maintenant faire un survol de l'évolution des différents secteurs de l'économie française : agriculture, industrie et commerce. Cela nous permettra à la fois de confirmer les chiffres de croissance que nous avons proposés dans la section précédente et de souligner que les commerces domestiques et extérieurs étaient les éléments les plus dynamiques de l'économie française.

### 2.1 **L'agriculture de l'Ancien Régime : histoire immobile ou croissance ?**

Etre capable de nourrir une population en croissance sur un territoire fixe représente une réussite respectable pour une économie d'Ancien Régime. En France, au XVIIIe siècle, très peu de nouvelles terres furent mises en culture<sup>26</sup> et la croissance de la population agricole fut plus lente que celle de la population totale<sup>27</sup>. Malgré cela, la famine avait disparu de France 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 XIV<sup>28</sup>. 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 un effet démographique.

Certes, l'idée que la France a connu une révolution agricole au XVIIIe 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.

Toutain<sup>29</sup> 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 Ladurie<sup>30</sup>, qui affirme 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 décennie 1701-1710, et donc à surévaluer sa croissance.

Le Roy Ladurie, pour sa part, recommanda l'utilisation de sources différentes : les archives des dîmes<sup>31</sup>.

---

baisse des prix du début de la période. Cf. 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] [...] ».

<sup>21</sup> Toutain (1961a), Toutain (1961b p. 91). Il semble qu'il tire son information de Labrousse (1933 (1984))

<sup>22</sup> Il ne donne pas d'estimation de l'inflation entre 1711-1720 et 1791-1800.

<sup>23</sup> Radeff (1996)

<sup>24</sup> Pardailhé-Galabrun (1988) cf. aussi Roche (1989)

<sup>25</sup> Roche (1997). Nous reviendrons sur ce problème dans le deuxième chapitre de cette thèse.

<sup>26</sup> Labrousse (1970 (1993)-c, p. 429)

<sup>27</sup> Wrigley (1985)

<sup>28</sup> Biraben & Blum (1988, p. 213). Pour une méthode plus sophistiquée de détection des crises de subsistance, cf. Chevet (1993).

<sup>29</sup> Toutain (1961a), Toutain (1961b, p. 91)

<sup>30</sup> Le Roy Ladurie (1968 (1973))

<sup>31</sup> Le Roy Ladurie (1969 (1973))

Ceux-ci n'ont toujours pas été exploités systématiquement. Les deux ouvrages principaux sur sa méthode<sup>32</sup> montrent plutôt ses difficultés que ses succès – notamment l'article de Morineau<sup>33</sup>. Alors que Le Roy Ladurie croit pouvoir conclure qu'il y eut une croissance de 15 % de la productivité de la terre durant le XVIIIe siècle, Morineau<sup>34</sup> 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 XVIIIe siècle se caractérise à la fois par une intensification de l'utilisation des facteurs et l'augmentation de leurs productivités<sup>35</sup>.

Ces débats portent toutefois le plus souvent sur des données micro-économiques : ils renseignent rarement sur la croissance de la production globale de 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 importante. 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 croissance<sup>36</sup> :

1700-1750 : 0,3 % (pour une croissance de la population de 0,3 %)

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

1780-1820 : 0,45 % (pour une croissance de la population de 0,3 %)

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 Dupâquier<sup>37</sup> – peut donc être considéré comme une estimation pessimiste de la croissance agricole.

## 2.2 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 Markovitch<sup>38</sup> – qui ne devrait être que le premier d'une série<sup>39</sup> – 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 ensemble<sup>40</sup>. Il s'appuie sur les rapports des Intendants, qui s'interrompent au début de la Révolution.

<sup>32</sup> Goy & Ladurie (1982a), Goy & Ladurie (1982b), Goy & Le Roy Ladurie (1972)

<sup>33</sup> Goy & Ladurie (1982a)

<sup>34</sup> Morineau (1970b)

<sup>35</sup> Grantham (1991), Hoffman (1996), Postel-Vinay (1989)

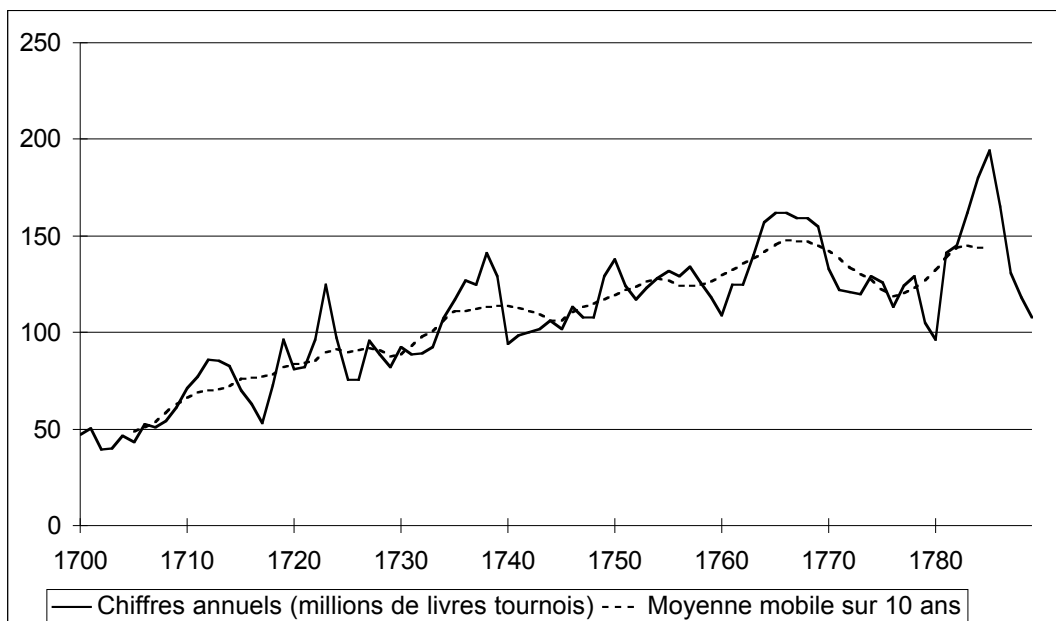
<sup>36</sup> Toutain (1995)

<sup>37</sup> Cf. supra

<sup>38</sup> Markovitch (1976a)

<sup>39</sup> L'auteur m'a en effet affirmé qu'il continuait à travailler sur le sujet.

<sup>40</sup> Markovitch (1976b, p. 647). Le secteur est présenté plus en détail au premier chapitre.

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

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 1780-1789<sup>41</sup>. Ces chiffres sont similaires à ceux que nous avons proposés pour la croissance globale du produit physique brut.

Marckzewski propose ainsi pour la période 1701-1790 un taux de croissance industrielle de 1,91 %<sup>42</sup>. 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 hétéroclites<sup>43</sup>. Il propose 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 estime la croissance de la production de fer à 2,1 % et celle d'acier à 1,9 %. Il conclut finalement que l'hypothèse d'un taux de croissance global de la production industrielle d'entre 1,5 % et 1,9 % est raisonnable.

Comme il le souligne, ses résultats sont proches de ceux de Marczewski. C'est d'autant plus remarquable que les méthodes utilisées dans les deux cas sont probablement différentes<sup>44</sup>.

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 n'est guère surprenant. L'importance de l'industrie dans le produit physique total en 1781-1790 est l'objet de débats. Marczewski<sup>45</sup>, propose le chiffre de 38 %. Léon<sup>46</sup> 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, Toutain<sup>47</sup> donne 48 %, et Bourguignon et Lévy-Leboyer proposent 45 % pour 1820<sup>48</sup>. Il est donc probable que le « vrai » chiffre se situe entre 35 % et 45 %<sup>49</sup>.

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

<sup>41</sup> 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.

<sup>42</sup> Marczewski (1961b)

<sup>43</sup> Léon (1970 (1993)-a, pp. 517-525)

<sup>44</sup> Nous n'avons cependant pas réussi à connaître les méthodes exactes de Marczewski.

<sup>45</sup> Marczewski (1961b)

<sup>46</sup> Léon (1970 (1993)-a, p. 521)

<sup>47</sup> Toutain (1987)

<sup>48</sup> Bourguignon & Lévy-Leboyer (1985)

<sup>49</sup> La définition de l'industrie de Toutain et Markovitch est assez large : celle de Bourguignon et Lévy-Leboyer est plus restrictive : cf. Bourguignon & Lévy-Leboyer (1985, p. 261).

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

## 2.3 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 service. 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<sup>50</sup>. Cependant, nous disposons de mesures des flux commerciaux plutôt que des mesures de la production du secteur commercial. Ces informations nous sont parvenues pour deux raisons : d'une part, il était facile de taxer le commerce : il formait donc une source de revenu importante pour l'état et les communautés locales, qui avaient donc intérêt à le surveiller. D'autre part, les 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.

### 2.3.1 Commerce domestique

Le commerce domestique était moins facile à observer que le commerce international. 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 domestique : 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 important<sup>51</sup> : + 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 3,3 % et de 0,3 % entre 1726 et 1788<sup>52</sup>.

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 baissait<sup>53</sup>.

Ceci est confirmé par l'évolution de la monétarisation de l'économie française : celle-ci facilitait le développement commercial. Les métaux précieux ne représentaient pas tout le stock monétaire<sup>54</sup> : ils en étaient tout de même une part importante. D'après Arnould<sup>55</sup>, 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 fluviales ne fut pas très impressionnante. Mais le réseau routier 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.

Son importance économique a toutefois été discutée. Il était probablement sous-utilisé<sup>56</sup>. Les routes radiales<sup>57</sup> 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 – était au mieux inégale : les prix étaient souvent stables<sup>58</sup>. Il est possible que le

<sup>50</sup> 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 commerce. Nous reviendrons sur ces problèmes dans le troisième, le quatrième et le sixième chapitre.

<sup>51</sup> Léon (1970 (1993)-a, p. 509) ; cf. de même Léon (1953)

<sup>52</sup> Ces chiffres sont d'autant plus significatifs que la Sud de la France n'était pas la région française la plus dynamique.

<sup>53</sup> Léon (1970 (1993)-d, p. 181)

<sup>54</sup> cf. Riley & Cusker (1983)

<sup>55</sup> Arnould (1791)

<sup>56</sup> Arbellot (1973), Arbellot (1981)

<sup>57</sup> C'est-à-dire les routes reliant Paris et les différentes villes de province.

<sup>58</sup> cf. Léon (1970 (1993)-d, pp. 166-186), Butel (1993, pp. 140-153). Pour des travaux plus précis, cf. Rémond (1956), Caron (1921), Goger (1988), Cavallès (1946) ...

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 le développement du commerce : elles avaient toutefois au moins un effet indirect dans la mesure où les échanges des marchandises commerciales dépendaient aussi des échanges d'informations et de personnes.

La croissance de la production domestique est un autre facteur qui rend plausible la croissance du commerce domestique. Comme nous le verrons dans le premier 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<sup>e</sup> siècle fut témoin du déclin relatif de la production industrielle urbaine – les corporations étaient notamment 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.

De plus, si la croissance de la production se doublait d'une spécialisation géographique, il fallait bien que les transports de marchandises augmentent plus vite que la production de marchandise.

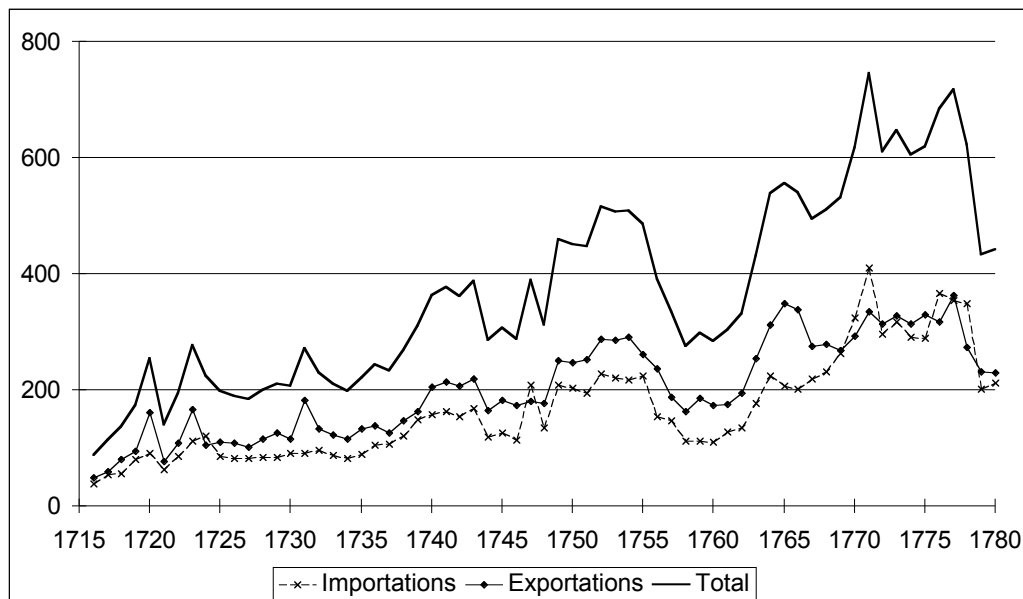
Les indications directes dont nous disposons, l'évolution du système de communication et le fonctionnement du système industriel de la France d'Ancien Régime pointent donc tous dans la direction d'une croissance des échanges domestiques plus rapide que la croissance industrielle.

### 2.3.2 Commerce extérieur

Nous disposons de plus d'informations sur le commerce extérieur : nous les discuterons plus en détail dans le quatrième chapitre. À partir de 1713, une administration unique était chargée de le surveiller. Une partie de ses travaux nous est parvenue : Voici l'évolution annuelle du commerce qu'ils nous indiquent<sup>59</sup> :

**Figure 3 : Commerce extérieur français, 1716-1780**

En millions de livres tournois



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 compatibles<sup>60</sup>, surtout si l'on se souvient que la France était en guerre avec l'Angleterre, 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 navires<sup>61</sup>. La croissance rapide du commerce extérieur est donc bien établie.

<sup>59</sup> D'après Romano (1957)

<sup>60</sup> Nous reviendrons cependant sur ces chiffres au chapitre IV.

<sup>61</sup> Le Goff & Meyer (1971)

## **Conclusion**

Nous avons montré dans cette introduction que la France du XVIII<sup>e</sup> siècle était en croissance. Le taux de croissance réelle par tête que nous avons proposé – 0,6 % – est respectable même si la marge d'erreur est importante. La croissance française était ainsi au moins aussi rapide que celle de la Grande-Bretagne, même si la situation au début du XVIII<sup>e</sup> siècle était meilleure au nord de la Manche<sup>62</sup>.

Les différents secteurs de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle avaient chacun des rythmes de croissance spécifiques. Le secteur du commerce – intérieur et extérieur – était celui qui était en croissance la plus rapide.

L'exemple de la France est donc un bon point de départ pour étudier le rôle du commerce dans la croissance. Nous allons plus spécifiquement étudier deux mécanismes.

Dans la première partie de cette thèse, nous étudions un modèle de croissance graduelle liée au développement du commerce domestique. Pour cela, nous allons tout d'abord examiner la structure industrielle française dans le chapitre I, avant de souligner, dans le chapitre II, le caractère crucial de la mobilisation des réserves de travail rural pour la croissance industrielle. Cela nous permettra finalement d'étudier le rôle des intermédiaires domestiques et de proposer un modèle de croissance s'appuyant sur l'extension de leurs activités dans le chapitre III.

Dans la deuxième partie, nous allons étudier la manière dont ce modèle de croissance est transformé par l'introduction du commerce extérieur dans le rôle d'un « cœur de croissance ». Pour cela, nous allons tout d'abord faire l'inventaire de ce que nous savons du commerce extérieur français dans le chapitre IV, puis celui de ce que nous savons sur ses profits dans le chapitre V. Nous montrerons ensuite dans quelle mesure l'activité commerciale a pu encourager l'accumulation du capital dans l'économie domestique dans le chapitre VI<sup>63</sup>.

---

<sup>62</sup> Crouzet (1966), Crafts (1985a)

<sup>63</sup> Nos chapitres sont chacun divisés en deux ou trois sections.



## **PREMIÈRE PARTIE**

Cette partie étudie un mécanisme de croissance reposant sur l'extension de l'activité des intermédiaires. Pour cela, elle s'ancre dans l'étude de la France au XVIIIe siècle.

Le chapitre I est donc consacré à la présentation de l'industrie française. Le chapitre II examine l'importance de la mobilisation du travail rural pour la croissance industrielle. Le chapitre III étudie enfin l'activité des intermédiaires et construit un modèle économique formel s'appuyant sur les faits stylisés que nous avons dégagés.





# CHAPITRE I : ASPECTS DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE AU XVIII<sup>E</sup> SIÈCLE

<b>INTRODUCTION</b>	<b>17</b>
<b>1 LA STRUCTURE INDUSTRIELLE</b>	<b>17</b>
<i>Introduction</i> .....	17
1.1 <i>Étude par secteur</i> .....	18
1.1.1 Les secteurs textiles	18
1.1.2 Les secteurs « modernes »	30
1.1.3 Les secteurs méconnus	33
Conclusion	35
1.2 <i>Deux explications habituelles de croissance</i> .....	35
1.2.1 Progrès technique ?	35
1.2.2 Géographie industrielle	36
Conclusion	37
<i>Conclusion</i> .....	37
<b>2 L'ÉTAT ET LA LÉGISLATION</b>	<b>39</b>
<i>Introduction</i> .....	39
2.1 <i>Des contrôles de qualité pour une économie de l'échange</i> .....	39
2.1.1 Le système de contrôle	39
2.1.2 Qu'en penser ?	40
2.1.3 Une illustration : la manufacture de Clermont-de-Lodève	40
2.2 <i>Une intervention somme toute faible et s'affaiblissant</i> .....	42
2.2.1 Manufactures : subventions et privilèges	42
2.2.2 Les limites de ces interventions	42
2.3 <i>Une source de distorsion ?</i> .....	43
2.3.1 L'encouragement de talents non-économiques : les rapports entre les entrepreneurs et l'état	43
2.3.2 Effets de niveau ou des effets de structure	44
<i>Conclusion</i> .....	44
<b>3 LES FORMES DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE</b>	<b>46</b>
<i>Introduction</i> .....	46
3.1 <i>Le passé et le futur</i> .....	46
3.1.1 Artisanat local	46
3.1.2 Les manufactures	48
3.2 <i>La proto-industrie</i> .....	50
3.2.1 La pertinence des débats habituels sur la proto-industrie pour notre étude	50
3.2.2 L'importance du travail des paysans	50
3.2.3 L'importance croissante des intermédiaires dans des réseaux complexes de production	52
<i>Conclusion : les différentes formes de production</i> .....	56
<b>CONCLUSION</b>	<b>57</b>



## Introduction

Ce chapitre examine l'industrie française. Il est divisé en trois sections : nous étudions tout d'abord la structure industrielle de la France, et son évolution. Puis nous envisageons sur le rôle de l'état. Finalement, nous examinerons l'organisation micro-économique du secteur.

Ce chapitre nous permettra de montrer que les ruraux et les intermédiaires étaient les acteurs clefs de la croissance industrielle française.

## 1 La structure industrielle

### Introduction

Les formes de l'organisation industrielle sont au centre de notre recherche. Il n'est cependant pas possible d'en faire une étude micro-économique complète : nous devons travailler à partir d'exemples spécifiques. Pour mettre ceux-ci en perspective, nous devons éclairer autant que possible l'organisation macro-économique de l'industrie française : qu'est-ce qui était produit ? où ? était-ce en croissance ?

Les travaux de l'ISEA (Institut de Sciences Economiques Appliquées) et de 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 : leur semblante précision renforce la méfiance. Ce sont des « extrapolations en arrière » à partir de chiffres portant sur le XIX<sup>e</sup> 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. Nous allons les utiliser tout au long de cette section.

Commençons par une vision globale de l'industrie française :

**Tableau 1 : Structure industrielle en 1781 - 1790, en pourcentage de la valeur ajoutée<sup>1</sup>**

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<sup>e</sup> 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. Leurs auteurs eux-mêmes n'ont pas toujours été constants. Markovitch avait écrit dans l'un de ses ouvrages antérieur qu'au début du XIX<sup>e</sup> siècle, l'ensemble des industries textiles représentait 55 % du produit industriel hors bâtiment<sup>2</sup>. Mais en utilisant les estimations que nous avons juste présentées, on trouve 44 % pour la même proportion en 1781 - 1790<sup>3</sup>. Si nous utilisons les chiffres de Toutain, la proportion aurait été 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. Au Royaume-Uni en 1805, Deane et Cole ont estimé que le textile représentait 10 % du revenu national.<sup>4</sup> Comme le

<sup>1</sup> Markovitch (1966a pp. 226-233 ), Toutain (1987, p. 60). Rappelons que la valeur ajoutée est égale à la valeur de la production à laquelle a été retranchée la valeur des consommations intermédiaires.

<sup>2</sup> Markovitch (1976a p. 3)

<sup>3</sup> Markovitch (1965 pp. 222-223), Markovitch (1966a pp. 226-233 )

<sup>4</sup> Deane & Cole (1962 (1969) p. 212)

revenu industriel formait alors 23,4 % du revenu du Royaume-Uni<sup>5</sup> (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 : manquent 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 : dans la mesure où les charpentes représentaient presque la moitié du secteur du bois, nous pouvons agglomérer ces deux secteurs. 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<sup>e</sup> siècle est un danger plus présent pour le chercheur que la sous-estimation de leur rôle.

Après ce survol de l'industrie dans son ensemble, nous allons examiner chaque secteur. Puis nous en présenterons quelques conclusions liées à la géographie et à la croissance de l'industrie française.

## 1.1 Étude par secteur

Nous allons maintenant étudier de plus près la géographie, la structure et l'évolution de chaque secteur.

### 1.1.1 Les secteurs textiles

#### 1.1.1.1 Le secteur de la laine

##### 1.1.1.1.1 Présentation

Tableau 2 : Le secteur de la laine<sup>6</sup>

	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
<b>Total</b>	<b>10.46 %</b>	<b>13.91 %</b>	<b>249</b>

D'après ce tableau, l'industrie de la laine représentait 30 % du secteur textile<sup>7</sup>. Une estimation plus tardive de Markovitch, conduit à une proportion de 50 %<sup>8</sup>. 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 manufactures<sup>9</sup>. 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 rurale<sup>10</sup>, 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 livre<sup>11</sup>. 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

<sup>5</sup>Deane & Cole (1962 (1969) p. 166)

<sup>6</sup>Markovitch (1966a pp. 226-233), Toutain (1987, p. 60)

<sup>7</sup>Markovitch (1966a pp. 226-233)

<sup>8</sup>Markovitch (1976a p. 3)

<sup>9</sup> Sur la statistique industrielle comme elle avait été organisée par Colbert, cf. Markovitch (1971). Pour une vue générale sur les documents statistiques qui ont survécu, cf. Gille (1964, pp. 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, cf. pp. 23-46 ; sur les enquêtes industrielles, cf. pp. 62-71 ; sur les enquêtes commerciales, cf. pp. 75-78 ; sur les statistiques périodiques portant sur l'industrie et le commerce, cf. pp. 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 Grenier (1985).

<sup>10</sup>For example, Deyon (1962 p. 203)

<sup>11</sup>Markovitch (1976a)

exemple, s'appuient sur un nombre de données bien plus réduit et ne 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 invisible<sup>12</sup>.

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 domestiques. 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 marché<sup>13</sup>.

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 millions<sup>14</sup>. 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'inflation<sup>15</sup>.

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 domestique ou marchand des tailleurs) représentait au maximum 6,3 % de la production industrielle globale. Ceci implique que la production industrielle globale était égale à 3500 millions de livres tournois. Même si l'on exclut la fraude et la production domestique, 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 l'introduction, 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 probablement juste ; sa décomposition de la valeur ajoutée industrielle de 1966 et la reprise de celle-ci par Toutain sont plus suspects.

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 2100 millions de livres. Ce chiffre est plausible<sup>16</sup>.

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.

#### 1.1.1.1.2 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.

<sup>12</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 517)

<sup>13</sup> Ces deux estimations se retrouvent dans Markovitch (1976a p. 482)

<sup>14</sup> Pour cette discussion, cf. Markovitch (1976a pp. 478-484)

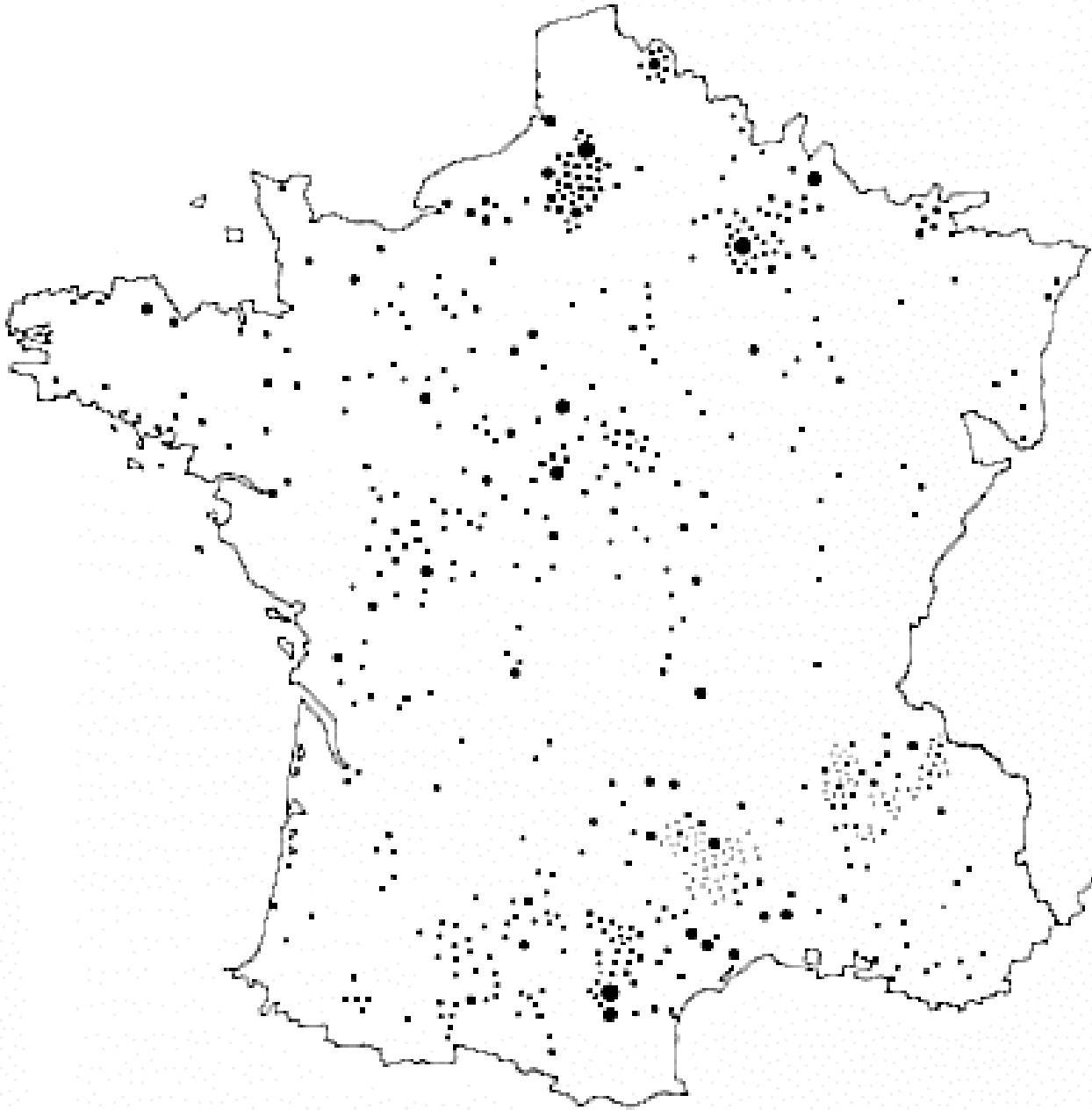
<sup>15</sup> Markovitch (1976a p. 462)

<sup>16</sup> 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.

De même, nous n'avons pas de raison de croire que ni la fraude ni la production domestique 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 :

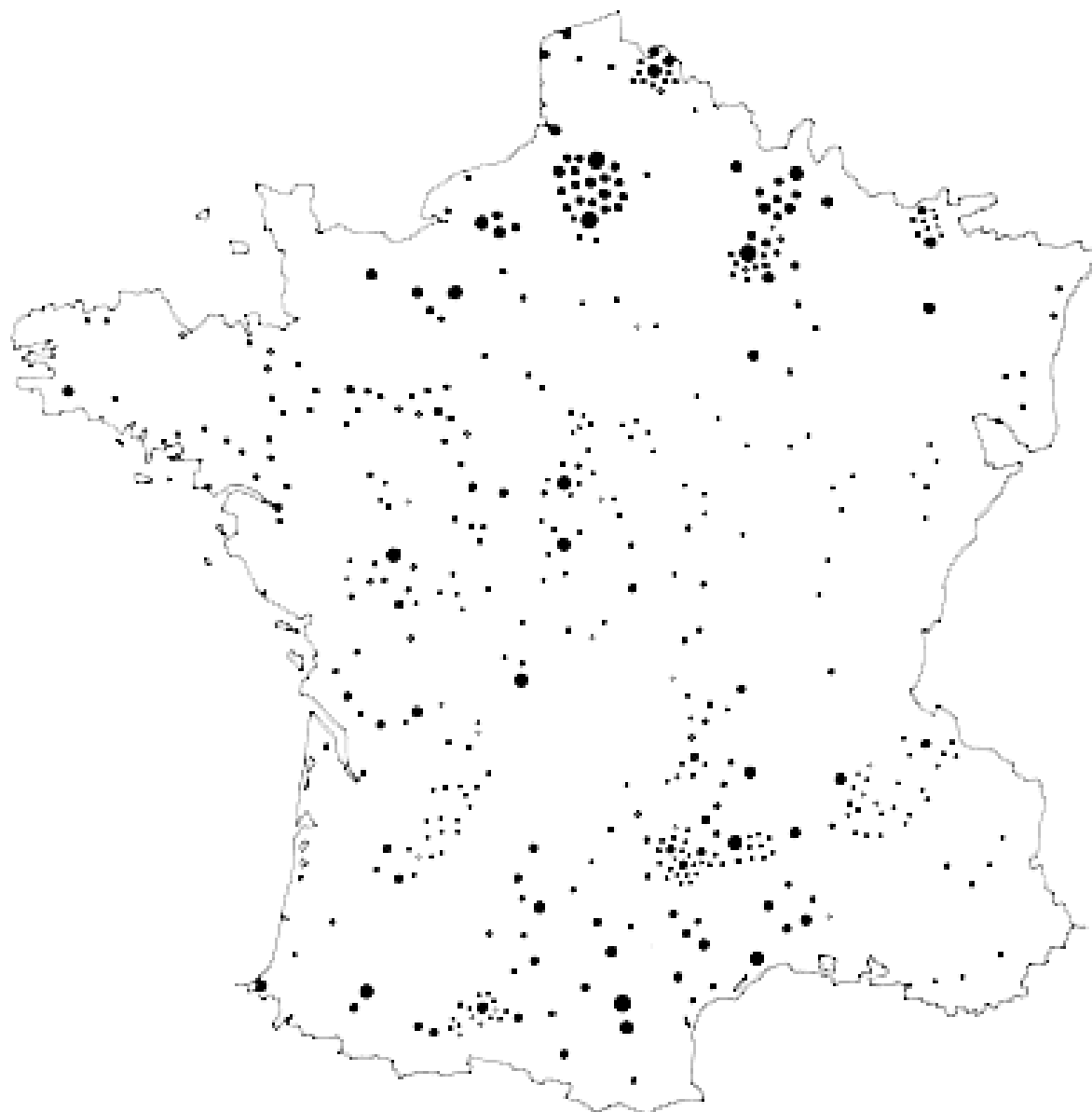
**Carte 1 : Localisation des industries lainières au début du XVIII<sup>e</sup> siècle (Markovitch)**



17

<sup>17</sup> Markovitch (1976a, p. 477)

**Carte 2 : La géographie des industries lainières à la fin XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>18</sup>**



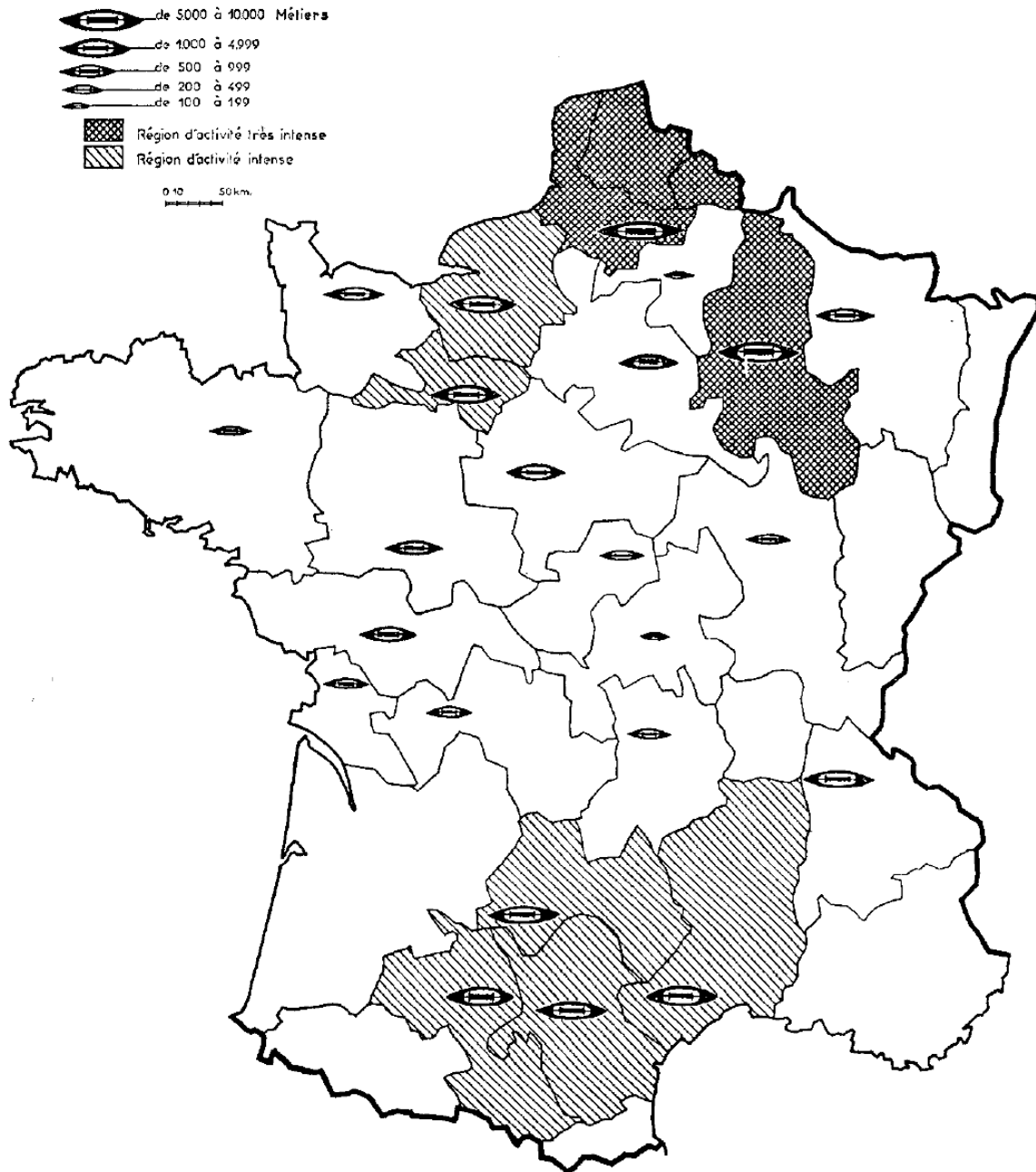
La carte dressée par Léon peut aussi être utilisée :

---

<sup>18</sup> Markovitch (1976a, p. 488)



Carte 3 : Répartition des métiers de la draperie par généralité (1703-1708)<sup>19</sup>



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.

#### 1.1.1.2 Le secteur du chanvre et du lin

Il existe deux décompositions de ce secteur :

<sup>19</sup> Léon (1970 (1993)-b, p. 236)

**Tableau 3 : Le secteur chanvre et lin<sup>20</sup>**

	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
<b>Total</b>	<b>11.78 %</b>	<b>15.67 %</b>	<b>306</b>

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.

#### 1.1.1.2.1 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 statistique. »<sup>21</sup>. Les chiffres de Markovitch cherchent d'ailleurs à prendre la production domestique en compte, en utilisant les proportions suggérées par Chaptal : la production domestique aurait représenté l'équivalent de 25 % de la production commercialisée au début du XIX<sup>e</sup> 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 production<sup>22</sup>. Pour cela, il a 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 fin<sup>23</sup>.

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.

#### 1.1.1.2.2 Géographie

L'information là encore manque plus que sur la laine. On peut supposer que la production domestique 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 Nord<sup>24</sup>, la Normandie, la Bretagne<sup>25</sup>, le Maine<sup>26</sup>, le sud de l'Anjou<sup>27</sup> et le Dauphiné<sup>28</sup>. D'après Pierre Léon, les provinces de l'Ouest comptaient pour près des trois quarts de la production<sup>29</sup>. 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.

<sup>20</sup> Markovitch (1966a), Toutain 1987) Une erreur de calcul a été corrigée dans les chiffres de Markovitch.

<sup>21</sup> Levasseur (1900 p. 438)

<sup>22</sup> 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.

<sup>23</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 519)

<sup>24</sup> Pour le Cambrésis, cf. Vardi (1993)

<sup>25</sup> Bourdais & Durant (1922)

<sup>26</sup> Dornic (1955)

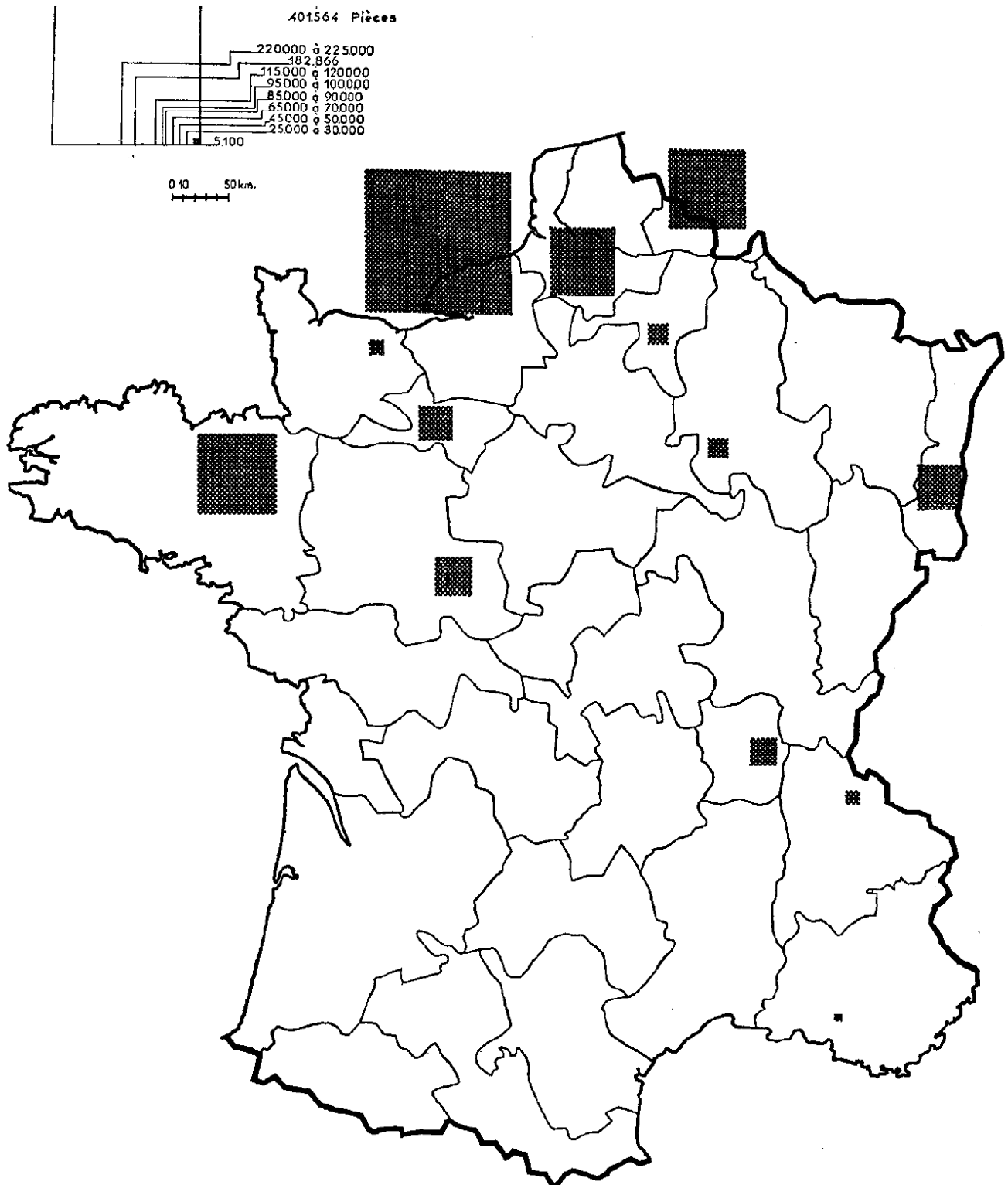
<sup>27</sup> Tilly (1964)

<sup>28</sup> Léon (1954)

<sup>29</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 526)

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.

Carte 4 : La production de toiles<sup>30</sup>



<sup>30</sup> Léon (1970 (1993)-b p. 238)

1.1.1.3 Le secteur de la soie

1.1.1.3.1 **Présentation**

**Tableau 4 : L'industrie de la soie<sup>31</sup>**

	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
<b>Total</b>	<b>4.72 %</b>	<b>6.28 %</b>	<b>123</b>

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<sup>e</sup> siècle – et notamment celles de Tolosan.

Nous savons que le travail de la soie était important : il fournissait des produits de luxe à la fois pour le marché domestique 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 an<sup>32</sup>.

1.1.1.3.2 **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'Avignon<sup>33</sup>.

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.

1.1.1.4 Le secteur du coton

**Tableau 5 : Le secteur du coton, 1781 - 1790<sup>34</sup>**

	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
<b>Total</b>	<b>3.62 %</b>	<b>4.81 %</b>	<b>93</b>

Le secteur du coton était dominé par l'industrie des indiennes<sup>35</sup>. 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<sup>e</sup> 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'extraordinaires<sup>36</sup>.

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 rideaux<sup>37</sup>. Le travail du coton à cette

<sup>31</sup> Markovitch (1966a), Toutain (1987)

<sup>32</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 519)

<sup>33</sup> Delsalle (1993a pp. 55-56)

<sup>34</sup> Markovitch (1966a), Toutain (1987)

<sup>35</sup> Toiles peintes ou imprimées à la planche

<sup>36</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 521)

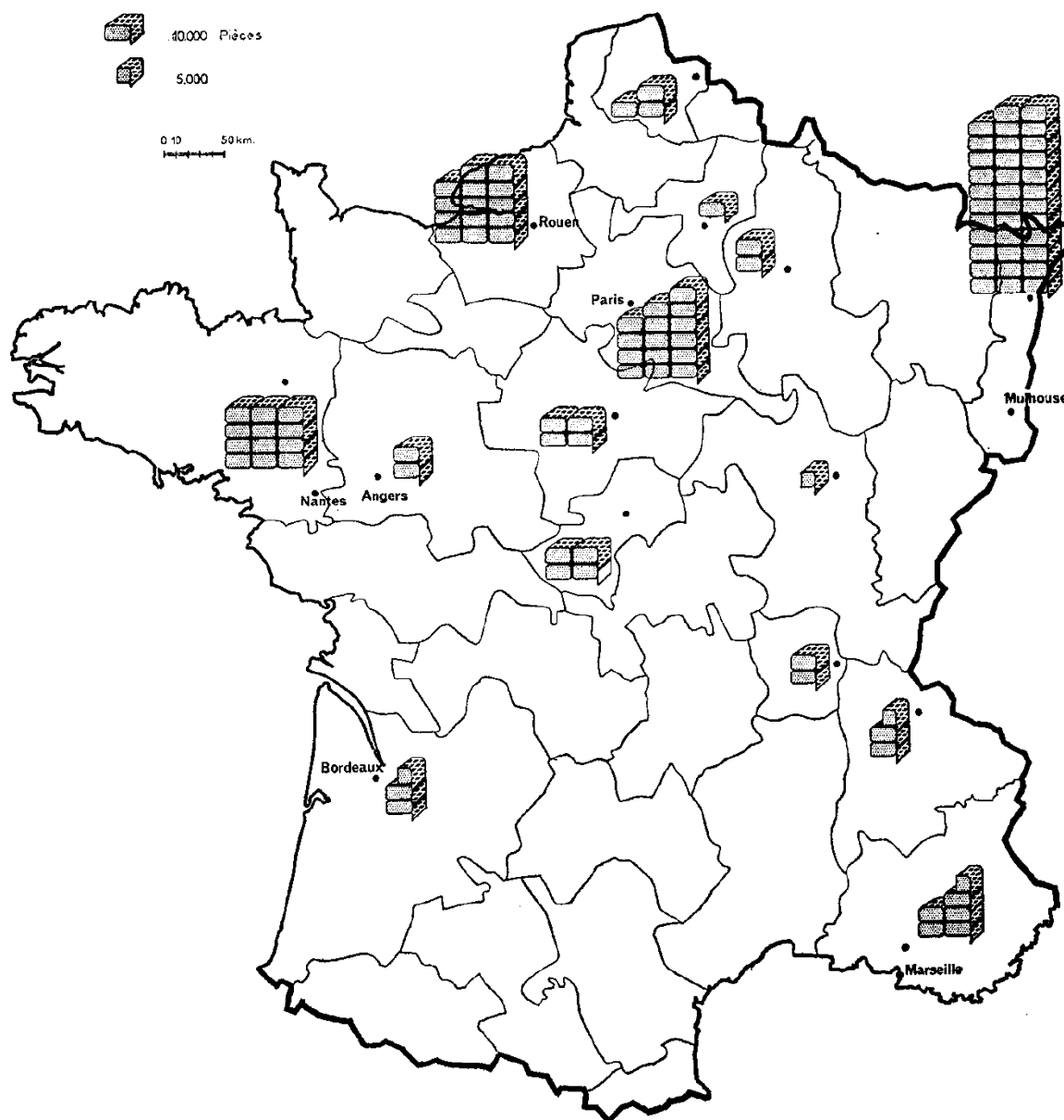
<sup>37</sup> Chassagne (1991, p. 22)

fin était apparu par hasard à Rouen en 1694<sup>38</sup>, 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 1743<sup>39</sup>. 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 traite<sup>40</sup>. Ceci peut être vérifié dans les tableaux de l'enquête de 1785 - 1786, construits à partir de treize généralités qui couvraient 90 % de la production<sup>41</sup> :

**Carte 5 : Production d'indiennes, 1786-1789<sup>42</sup>**



<sup>38</sup> L'anecdote est rapportée dans Dardel (1966 p. 118)

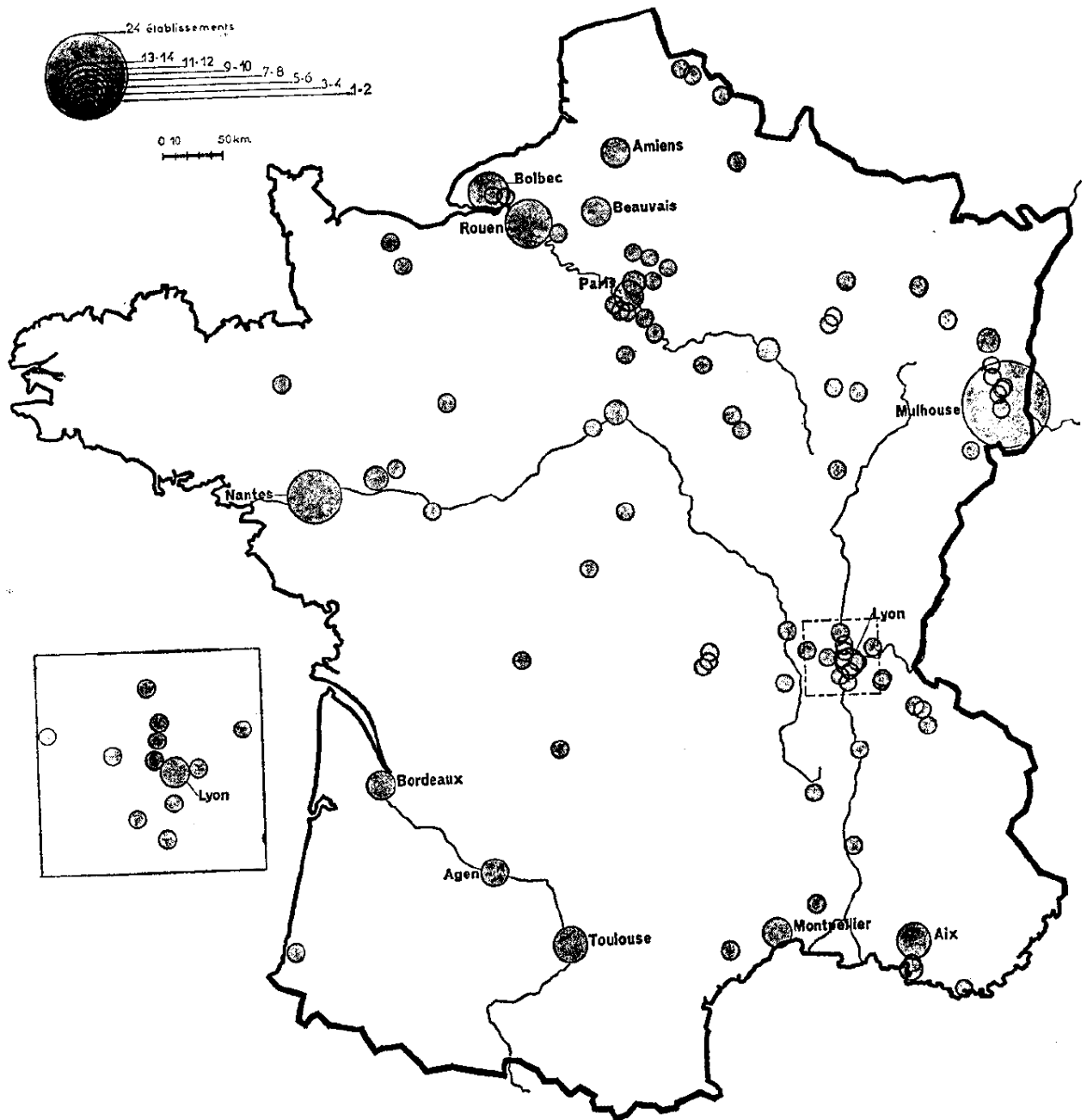
<sup>39</sup> Dardel (1966 p. 119)

<sup>40</sup> C'est-à-dire pour le commerce avec l'Afrique Boulle (1975)

<sup>41</sup> Léon (1970 (1993)-a, p. 515)

<sup>42</sup> Léon (1970 (1993)-b, p. 244)

Carte 6 : Toiles peintes, Groupement des entreprises (1770-1789)<sup>43</sup>



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.

<sup>43</sup> Léon (1970 (1993)-b, p. 242)

1.1.1.5 Le secteur du papier et du cuir**Tableau 6 : L'industrie du papier et du cuir, 1781 - 1790<sup>44</sup>**

	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
<b>Total</b>	<b>3.16 %</b>	<b>82</b>

Ces deux industries avaient connu une forte croissance durant le XVI<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle à cause de la pollution qu'il entraîne. Comme beaucoup de secteurs, il devint de plus en plus rural durant le XVIII<sup>e</sup> siècle. Le plus 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 1787<sup>45</sup>.

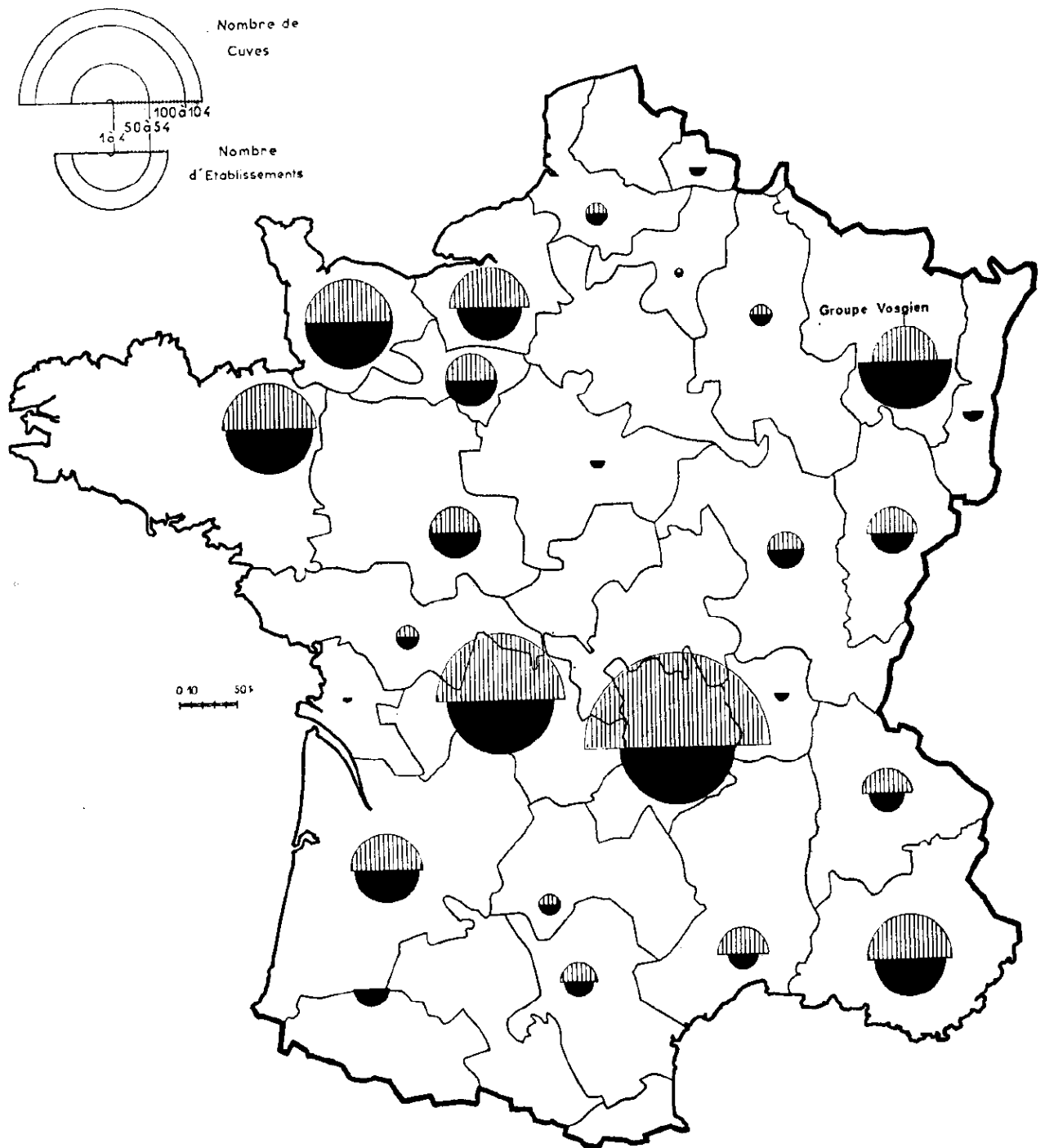
Nous classons le papier dans les industries textiles, car sa principale matière première n'était pas tant le bois que les chiffons de lin ou de chanvre. Les enquêtes sur ce secteur parsèment l'ensemble du siècle : 1717, 1739 - 1741, 1764 - 1765 et 1771 - 1772. À la veille de la Révolution, il y avait 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 production<sup>46</sup> :

<sup>44</sup> Markovitch (1966a)

<sup>45</sup> Léon (1954, vol. 1, p. 195)

<sup>46</sup> Delsalle (1993a p. 39)

Carte 7 : Papeteries : répartition des entreprises, par généralités (1789)<sup>47</sup>



<sup>47</sup> Léon (1970 (1993)-b p. 246)



## 1.1.2 Les secteurs « modernes »

### 1.1.2.1 Le secteur du verre et des autres industries chimiques

**Tableau 7 : Le verre et les autres industries chimiques, 1781 - 1790<sup>48</sup>**

	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
<b>Total</b>	<b>1.32 %</b>	<b>34</b>

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 exemple<sup>49</sup>.

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.

### 1.1.2.2 Le secteur de l'extraction

**Tableau 8 : Le secteur de l'extraction et le secteur métallurgique, 1781 - 1790<sup>50</sup>**

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million 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
<b>Total</b>	<b>5.50 %</b>	<b>143</b>

Il n'y avait pas de région dominante 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 les mines. Cependant, en 1780, la production n'était encore que de 600 000 tonnes, soit 1/25 de la production anglaise<sup>51</sup> ! 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 an<sup>52</sup>. 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 yeux »<sup>53</sup>. Ceci n'empêchait pas la croissance annuelle de certaines grandes mines modernes d'être

<sup>48</sup> Markovitch (1966a)

<sup>49</sup> Delsalle (1993a p. 40)

<sup>50</sup> Markovitch (1966a)

<sup>51</sup> Woronoff (1994, pp. 120-124)

<sup>52</sup> Woronoff (1994, p. 178)

<sup>53</sup> Delsalle (1993a p. 41)

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 - 1789<sup>54</sup>. En 1780, 40 % de la production nationale venait des mines d'Anzin<sup>55</sup>.

### 1.1.2.3 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 XVIIIe 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 an<sup>56</sup>. 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 produites<sup>57</sup>. Ce n'était peut-être pas suffisant pour couvrir les besoins domestiques : vers 1770, 65 000 tonnes de fer étaient produites, mais 20 000 étaient importées<sup>58</sup>.

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

---

<sup>54</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 517)

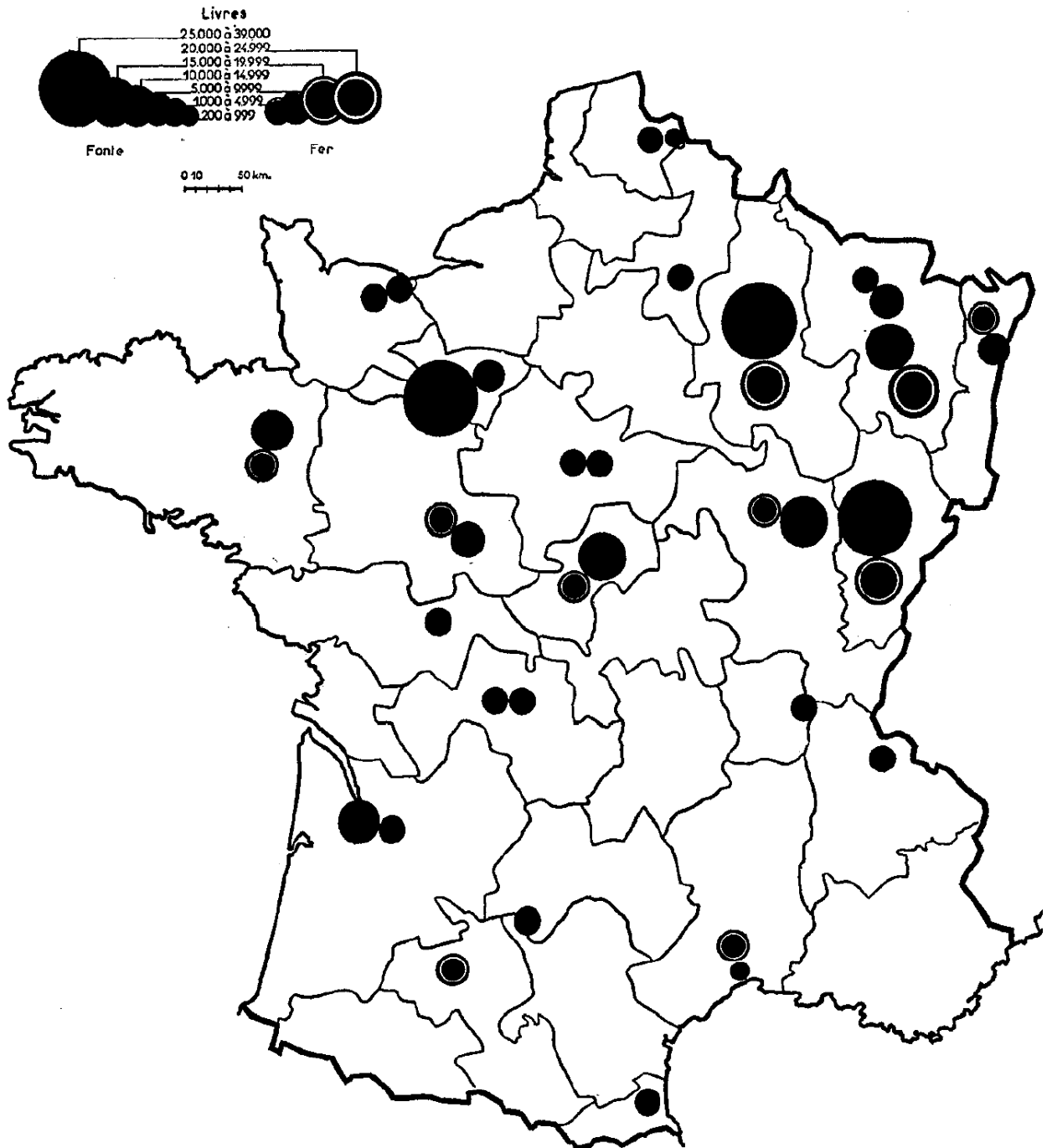
<sup>55</sup> Woronoff (1994, p. 178)

<sup>56</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 521) Cf. aussi Gille (1960) et Gille (1947)

<sup>57</sup> Crouzet (1966 (1992), p.334)

<sup>58</sup> Woronoff (1994, pp. 134-136)

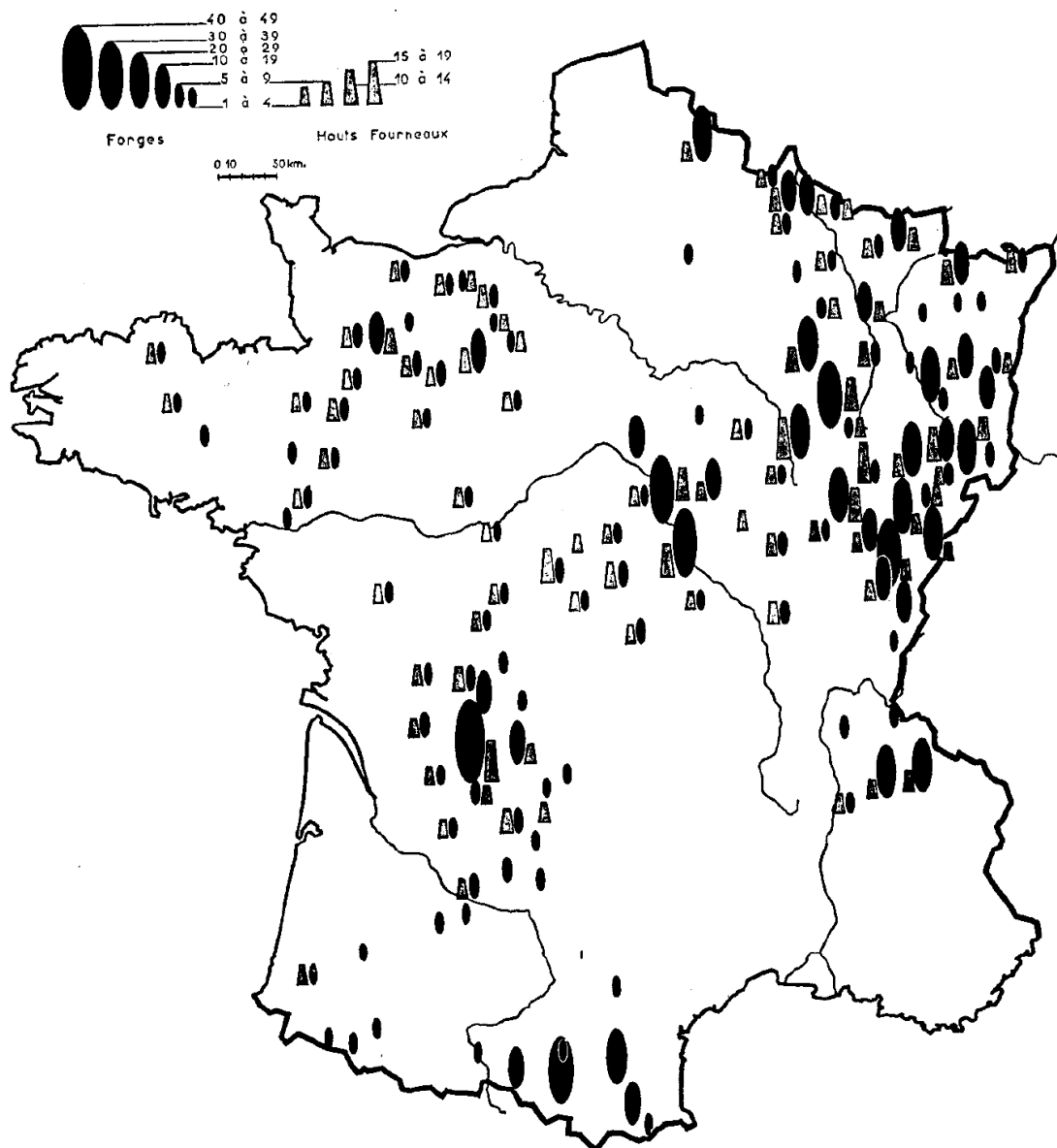
Carte 8 : Métallurgie : production de fonte et de fer par généralités, 1789<sup>59</sup>



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.

<sup>59</sup> Léon (1970 (1993)-b, p.234)

Carte 9 : Forges et hauts fourneaux : répartition géographique des usines, 1789<sup>60</sup>



### 1.1.3 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 limités<sup>61</sup>.

Ces secteurs sont : l'agroalimentaire, l'industrie du bois et la construction.

<sup>60</sup> Léon (1970 (1993)-b)

<sup>61</sup> 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.

1.1.3.1 Le secteur agroalimentaire

**Table 1 : L'industrie agroalimentaire, 1781 - 1790<sup>62</sup>**

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million 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
<b>Total</b>	<b>20.50 %</b>	<b>533</b>

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 ?

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 1000 pour la métallurgie<sup>63</sup>. 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.

1.1.3.2 Le secteur du bâtiment

**Tableau 9 : L'industrie du bâtiment, 1781 - 1790<sup>64</sup>**

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million Livres
Bâtiment	14.00 %	365
Charpenterie	5.80 %	151
Briques et tuiles	0.27 %	7
Extraction de produits de construction	0.30 %	8
<b>Total</b>	<b>20.37 %</b>	<b>531</b>

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 Delsalle<sup>65</sup>. Étant donné son marché, son importance n'est pas en doute.

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.

<sup>62</sup> Markovitch (1966a)

<sup>63</sup> Vauban & Coornaert (1707 (1933))

<sup>64</sup> Markovitch (1966a)

<sup>65</sup> Delsalle (1993a p. 60)

1.1.3.3 Le secteur du bois**Tableau 10 : Le secteur du bois, 1781 - 1790<sup>66</sup>**

	Markovitch 1966	Markovitch 1966, million Livres
Sciage et débitage	0.70 %	18
Charpenterie	0.70 %	18
Tonnellerie	3.26 %	85
Carrosserie	0.53 %	14
<b>Total</b>	<b>5.19 %</b>	<b>135</b>

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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle et de 1 500 000 au début du XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>67</sup>. Or 300 000 stères représentaient à peu près la production de 2 000 / 3 000 hectares de bois durant une coupe fureté<sup>68</sup> : celle-ci se faisait tous les vingt ans<sup>69</sup>. Donc Paris utilisait à peu près la production de 40 000 / 60 000 hectares de bois au milieu du XVI<sup>e</sup> siècle et 200 000 / 300 000 hectares au début du XVIII<sup>e</sup> 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 transports.

**Conclusion**

Les chiffres que nous venons de présenter confirment donc que le secteur industriel connut une forte croissance durant le XVIII<sup>e</sup> siècle. Ils montrent aussi que les chiffres de la croissance industrielle que nous avons proposés dans l'introduction – 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<sup>e</sup> 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.

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.

**1.2 Deux explications habituelles de croissance**

L'étude de la structure industrielle française nous permet de faire quelques réflexions sur deux mécanismes souvent utilisés pour étudier la croissance. Ces réflexions nous montrent que la France du XVIII<sup>e</sup> siècle n'est probablement pas le meilleur point de départ pour leur étude.

**1.2.1 Progrès technique ?****1.2.1.1 Progrès technique industriel**

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

Cependant il n'est pas sûr que le progrès technique fut 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<sup>e</sup> siècle. De nombreuses industries

<sup>66</sup> Markovitch (1966a)

<sup>67</sup> Woronoff (1994, pp. 112-115)

<sup>68</sup> C'est-à-dire non pas une coupe franche, mais une coupe où se fait un choix des bois.

<sup>69</sup> Merci à Stéphane Surchamp, forestier, pour ces renseignements.

dynamiques, comme le travail du lin, crûrent 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.

- 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 rares – n'étaient que rarement 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 » étaient souvent monastères et des châteaux reconvertis<sup>70</sup>.

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 de la productivité des facteurs importante avant au moins le début du XIX<sup>e</sup> siècle<sup>71</sup>.

### 1.2.1.2 Extension de la réflexion à deux autres secteurs

L'importance du progrès technique semble encore plus faible dans l'agriculture et le commerce.

La chute des prix du transport domestique et l'augmentation de sa vitesse sont plus directement explicables par les investissements considérables qui ont été faits dans le système de transport que dans l'introduction de pratiques et de techniques nouvelles. La principale cause de la hausse de la productivité du commerce maritime – s'il y en avait une – était politique : il s'agit de la régression de la piraterie au long du siècle<sup>72</sup>.

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. La transformation des systèmes d'assolement, et notamment l'absence de retrait significatif de la jachère pendant le XVIII<sup>e</sup> siècle est un sujet d'étude courant<sup>73</sup>. 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 humain<sup>74</sup>. Le remplacement de la faucille par la faux est souvent cité comme exemple de progrès technique dans la France du XVIII<sup>e</sup> 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 était plus chère, et entraînait un plus grand gaspillage de grains et de pailles. Elle demandait d'ailleurs aux travailleurs de « ré-accumuler » les techniques du corps nécessaires à son utilisation, et dépréciait la valeur de leur expérience dans le maniement de la faucille. Les deux outils étaient d'ailleurs connus depuis longtemps. La faucille était pré-éminente peut-être tout simplement parce que les caractéristiques – et notamment les prix – des facteurs de production disponibles la rendait plus attractive que la faux. Le passage de la faucille à la faux se serait donc faite plutôt à cause d'une modification de la disponibilité relative des facteurs que grâce aux progrès des « lumières » dans un monde agricole arriéré.

## 1.2.2 Géographie industrielle

### 1.2.2.1 Les mécanismes habituels de spécialisation ?

Une inspection superficielle de l'évolution de la géographie de l'industrie française montre qu'elle connaissait en une certaine spécialisation régionale<sup>75</sup>. 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'Ouest<sup>76</sup>. Celle-ci était rendue plausible par l'extension du commerce domestique, mais uniquement dans une certaine mesure : malgré les progrès du réseau routier, il n'y eu rien de comparable aux mutations engendrées par l'apparition du chemin de fer<sup>77</sup>. 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, dans la mesure où la

<sup>70</sup> Paven (1978)

<sup>71</sup> Crafts (1985a)

<sup>72</sup> Au moins pour l'Angleterre : North (1968)

<sup>73</sup> Sur les différents types d'assolement, cf. Bloch (1952 (1956))

<sup>74</sup> Butel (1993, pp. 176-184 – notamment p. 180). Sa source principale est Sigaut (1976)

<sup>75</sup> Comme nous le verrons au chapitre trois, il s'agissait d'une spécialisation interne au secteur.

<sup>76</sup> Markovitch (1976a)

<sup>77</sup> Szostak (1991)

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 économique<sup>78</sup>.

Les phénomènes de spécialisation nationale ou régionale sont de toutes les manières assez bien connus, et nous en avons d'autres exemples. La France n'est donc pas un point de départ de leur étude particulièrement pertinent.

### 1.2.2.2 L'absence de spécialisation régionale ?

L'industrialisation n'était pas un phénomène aussi géographiquement contrasté qu'au XIX<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle. À cette époque en effet, la France « utile » formait, d'après Pierre Léon, un croissant allant des Flandres au Maine<sup>79</sup> ; 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. Et, bien entendu, 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 encore moins marqués qu'ils ne l'étaient auparavant. Ceci 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 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 développa 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<sup>e</sup> siècle<sup>80</sup>. 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 : peut-être le centre et le sud du massif Alpin, le Sud-Ouest, l'Auvergne ? Mais même là l'industrie était présente – même si elle n'était guère importante.

Parmi celles qui étaient moins avantagées par l'industrialisation, certaines voyaient leur agriculture à destination du marché avantagée décisivement par la proximité de Paris, 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 présupposer 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 entraînaient des concentrations. Cette intégration au marché au niveau sub-régional sera étudiée dans le reste de cette partie.

## **Conclusion**

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<sup>e</sup> siècle. Il s'agit de savoir si elle forme un bon observatoire des mécanismes qui les lient à la croissance. Il ne semble pas que cela soit le cas.

Un deuxième est le fait que le progrès technique comme la spécialisation régionale peuvent être étudiés à partir d'autres situations que nous connaissons mieux. Le progrès technique notamment a joué un rôle important dans la croissance de l'ensemble des économies développées pendant et après la Révolution industrielle.

Pour ces deux raisons, la France est au contraire mieux placée pour être utilisée comme support à une réflexion sur d'autres mécanismes de croissance

## **Conclusion**

En étudiant le secteur industriel dans son ensemble en passant en revue ce que nous pouvons dire de la croissance et de la géographie de chacun de ses composants, nous espérons avoir rendu l'industrie de la France au XVIII<sup>e</sup> siècle plus familière au lecteur. Nous pouvons maintenant passer à des réflexions plus intéressantes en gardant cette description en arrière-plan.

Certes, on peut s'interroger – de manière rhétorique – sur l'intérêt pour nos enjeux dynamiques de la description très statique que nous avons faite. Cette description nous éclaire au moins sur l'importance relative

<sup>78</sup> Cf. par exemple Krugman (1981), Krugman (1991)

<sup>79</sup> Léon (1970 (1993)-a p. 525)

<sup>80</sup> Le Roux (1996 pp. 162-167)



des secteurs que nous pourrions étudier quand il n'est pas possible de se pencher sur l'ensemble de l'industrie. Quelle qu'ait été la croissance de la métallurgie, l'importance macro-économique du secteur était faible. Quelle que soit l'obscurité de la plupart des activités textiles, c'est bien chez elles qu'il faut rechercher les évolutions quantitatives de l'industrie française. De plus, notre survol nous a permis de souligner certains points qui confirment ce que nous avons avancé dans l'introduction – comme l'importance de la croissance de l'ensemble de la structure traditionnelle. Notre survol nous permet aussi d'anticiper sur certains points qui seront développés plus tard, comme la ruralisation de la production impliquée par son extension à la plus grande partie de la France. Celle-ci était en effet un espace très rural.

## 2 L'état et la législation

### Introduction

Une réorganisation des règles de l'activité économique avait pris place à la fin du XVII<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 1788<sup>81</sup>. 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 Angleterre, 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 progressive : la manière dont les taxes étaient réparties à Marseille en est un bon exemple<sup>82</sup>.

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 Ruelle<sup>83</sup> (près d'Angoulême), ou les arsenaux militaires de Rochefort, Brest et Toulon<sup>84</sup>. 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 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.

## 2.1 Des contrôles de qualité pour une économie de l'échange

### 2.1.1 Le système de contrôle

Les doctrines économiques justifiant les régulations imposées par les mercantilistes se sont développées durant le XVII<sup>e</sup> 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 domestique 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 ne pensait pas que les entrepreneurs étaient capables, par eux mêmes, d'assurer la bonne qualité de leur production. Tolosan – un peu plus tard, il est vrai – voulait par exemple que les règles soient conservées parce qu'elles étaient « un contrepois

<sup>81</sup> Morineau (1980)

<sup>82</sup> Carrière (1973, p. 216)

<sup>83</sup> Delsalle (1993a p. 53)

<sup>84</sup> Acerra & Meyer (1987 pp. 50-66) cf. de même Meyer (1992) Acerra (1992)

aux efforts de la cupidité »<sup>85</sup> 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 revenait à une administration contrôlée par l'état, celle des inspecteurs des manufactures.

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 papier<sup>86</sup> et en 1744 celui des industries d'extraction<sup>87</sup>.

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, etc. 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 pages<sup>88</sup>!

### 2.1.2 Qu'en penser ?

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 achetaient<sup>89</sup>. 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 possible d'apposer une identification personnelle protégée sur les biens<sup>90</sup>. 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*<sup>91</sup>. En conséquence, les coûts de transactions<sup>92</sup> 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-mêmes<sup>93</sup>, ce qui ne pouvait qu'épargner les efforts d'une administration somme toute réduite.

### 2.1.3 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 tirée essentiellement du livre de Thomson traitant de ce sujet<sup>94</sup>.

<sup>85</sup> Woronoff (1994 p. 45)

<sup>86</sup> Delsalle (1993a, p. 137)

<sup>87</sup> Heckscher (1935 (1994))

<sup>88</sup> Woronoff (1994 p. 50)

<sup>89</sup> C'est d'ailleurs l'un des ressorts de *La farce de maître Pathelin*, justement à propos des draps, longtemps avant notre période. Cf. Pickford (1981)

<sup>90</sup> For an example, cf. Gayot (1979, pp. 136-137)

<sup>91</sup> Grenier (1996 pp. 63-70 ), Reddy (1984)

<sup>92</sup> 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, cf. Cf. Groenewegen (1996) et Wallis & North (1988a), notamment les commentaires de Lance Davis.

<sup>93</sup> Elles peuvent être comparées dans une certaine mesure aux appellations d'origine contemporaines.

<sup>94</sup> Thomson (1982, pp.318-325 et 357-373)

### 2.1.3.1 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<sup>e</sup> 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. Le gouvernement lui-même, de son côté, augmenta son propre contrôle sur la qualité des draps : un inspecteur fut nommé à Montpellier en 1714, et 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 atteint 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 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...

### 2.1.3.2 La crise de la manufacture

Tout ceci changea après que Moreau des 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-seconds 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 Levant<sup>95</sup>. D'après Thomson, la principale cause 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 « *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* »<sup>96</sup>. 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 de la qualité d'un drap aisément, 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.

### 2.1.3.3 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 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 – il pouvait le faire d'ailleurs, mais il n'y avait pas d'administration suffisamment importante et efficace pour le contrôler. La

<sup>95</sup> Carrière & Morineau (1968)

<sup>96</sup> Thomson (1982, p. 369)

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 production<sup>97</sup>.

## 2.2 Une intervention somme toute faible et s'affaiblissant

### 2.2.1 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 sortes<sup>98</sup>. 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 Villenouvette 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 offices »<sup>99</sup>.

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<sup>e</sup> 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 intégrer une manufacture et son produit au système social d'identification des biens<sup>100</sup>. 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 Dallery 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.

### 2.2.2 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<sup>e</sup> siècle – comme celles qui avaient été créées au début du XVII<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle était de deux millions de livres par an<sup>101</sup> : 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,

<sup>97</sup> On retrouve une conclusion parallèle à celle-ci dans Bossenga (1988, pp. 694-695). Etudiant les exemples de Lille, Lyon, Paris et Orléans, il montre la manière « *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.* »

<sup>98</sup> Delsalle (1993a, p. 113), Sée (1925a p. 130)

<sup>99</sup> Woronoff (1994, p. 45)

<sup>100</sup> Grenier (1996)

<sup>101</sup> Léon (1970 (1993)-b, p. 225)

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 inappliquées<sup>102</sup>, même dans les villes, comme à Sedan<sup>103</sup>. 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 Poupart (*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 reçus<sup>104</sup>.

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 rurales<sup>105</sup>. « L'Ancien Régime est là tout entier : une règle rigide, une pratique molle ; tel est son caractère »<sup>106</sup>. 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 restât une référence : « Ceux qui demandent la suppression des règlements veulent que le commerce n'ait ni langue ni dictionnaire »<sup>107</sup>.

Revenons sur ce mouvement de libéralisation de la fin du XVIIIe 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 une 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.

## 2.3 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 fois<sup>108</sup>. Nous allons le voir en nous penchant sur les problèmes des institutions économiques locales.

### 2.3.1 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

<sup>102</sup> Pour l'exemple précis de l'industrie de la laine et du lin dans le Perche, cf. Cailly (1993a, pp. 212-222)

<sup>103</sup> Tarlé (1910, p. 73). Sur le sujet, cf. tout le chapitre : Tarlé (1910, pp. 52-78)

<sup>104</sup> Gayot (1979, p. 141)

<sup>105</sup> Tarlé (1910, p. 74)

<sup>106</sup> Tocqueville (1856 (1985), p. 140)

<sup>107</sup> Mémoire dressé par l'inspecteur Desmarest, cité Grenier (1996, p. 68)

<sup>108</sup> Hirsch (1991)

collective constant et diffus qui mettait en place l'organisation effective de l'économie. 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 institutionnelle<sup>109</sup>.

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'état<sup>110</sup>.

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 renouvelés. 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 plombiers<sup>111</sup>.

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.

### 2.3.2 Effets de niveau ou des 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 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 Pareto<sup>112</sup>. À court terme, au moins, les perdants ne manquent pas...

La plupart des historiens soutiennent ainsi que les institutions anglaises étaient plus « optimales » que les institutions françaises<sup>113</sup>. 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 anglais 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 eu 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.

## Conclusion

Nous avons donc vu que même si l'intervention de l'état cherchait à résoudre des problèmes importants dans l'économie la faiblesse des moyens qu'il pouvait mettre en œuvre et les distorsions introduites par ses actions ne doivent pas être négligées.

<sup>109</sup> Williamson (1985)

<sup>110</sup> Sur le problème des corporations, on peut aussi voir Root (1994, pp. 113-139)

<sup>111</sup> Sée (1925a, p. 262)

<sup>112</sup> 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

<sup>113</sup> Pour un des nombreux jugements positifs sur les institutions de la Grande-Bretagne, cf. Weingast (1995)

Retenons au moins deux choses de cette discussion : d'une part, les formes de l'intervention de l'état nous renseignent sur ce qui était important dans l'économie d'Ancien Régime. L'état avantage de manière constante l'échange au détriment de la production : le commerce et les transactions – et non pas la production – devaient donc être au centre des problèmes les plus graves qu'avaient à résoudre les agents économiques. D'autre part, l'on s'attend à ce que l'intervention de l'état ait avantage, par défaut, la production dans les zones où elle était la plus faible : c'est une nouvelle raison de penser que la proto-industrialisation rurale a été essentielle à la croissance industrielle du XVIII<sup>e</sup> siècle.



### 3 Les formes de la production industrielle

#### Introduction

L'historiographie de l'industrie française a son histoire. Avant la deuxième moitié de ce siècle<sup>114</sup>, 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 Abbeville<sup>115</sup>, 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 revend »<sup>116</sup>.

En conséquence, nous devons aller au-delà des différenciations les plus visibles pour comprendre quelles étaient les formes de la production industrielle. Pour ce faire, nous mettons d'abord de côté ce que nous pensons pouvoir négliger pour comprendre la croissance : paradoxalement, comme on le verra, cela comprend à la fois l'artisanat ancien destiné à une clientèle réduite et les grandes proto-usines qui annoncent l'industrialisation. Ceci étant fait, nous nous pencherons sur les modes de production qui nous semblent les plus intéressants et leurs caractéristiques.

#### 3.1 Le passé et le futur

Nous étudions ici deux formes de production économique que, pour des raisons différentes, nous excluons de la suite de notre analyse.

##### 3.1.1 Artisanat local

Nous allons chercher à déterminer le nombre de petits artisans existant dans la France du XVIII<sup>e</sup> siècle. Comme leur importance était probablement différente dans les villes et dans les zones rurales, nous allons commencer par chercher à déterminer le taux d'urbanisation.

##### 3.1.1.1 Population urbaine et population rurale<sup>117</sup>

La question du nombre d'artisans est liée, en creux, à celle du nombre d'agriculteurs en France au XVIII<sup>e</sup> siècle. Nous commençons donc ici par donner une évaluation de la population rurale : nous verrons toutefois que cette évaluation ne peut servir qu'à former un début de réponse à la question de la taille de la population agricole.

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'ils soient plus importants que les champs de céréales à proximité des lieux de production ? À Caen, cependant, seuls 2,5 % de la population pratiquaient essentiellement une activité agricole en 1750 – 1760 et 2,9 % en 1792 - 1793<sup>118</sup>. Malgré cela, la production agricole – essentiellement en effet les potagers et les vergers – était présente dans l'ensemble de la ville<sup>119</sup>. À Beauvais, les paysans formaient l'une des trente et une corporations – sous le nom de « Laboureurs, vigneron et airiers »<sup>120</sup>. À Amiens, les jardiniers étaient l'une des seize « enseignes » et les « laboureurs, les charrons, les selliers, les éperonniers, les joueurs de

<sup>114</sup> Levasseur (1900), Tarlé (1910), Sée (1925a)

<sup>115</sup> Ruhlmann (1948 p. 68-70)

<sup>116</sup> Ruhlmann (1948 p. 70)

<sup>117</sup> Cette discussion est tirée essentiellement de Dupâquier & Lepetit (1988 (1995), pp. 81-94)

<sup>118</sup> Perrot (1975, p. 265)

<sup>119</sup> Perrot (1975, p. 97)

<sup>120</sup> Goubert (1977, p. 268)

violon et les maréchaux » en formaient une autre<sup>121</sup>. 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, d'une manière ou d'une autre, dans l'agriculture : 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-même<sup>122</sup>.

Laissons tout de même ces problèmes de côté : il faut bien que nous donnions quelques chiffres... En utilisant l'enquête de l'INED<sup>123</sup>, portant sur la situation de 1750, nous – ou plutôt Dupâquier dont nous utilisons les chiffres – pouvons former une évaluation de la population urbaine. Cette enquête définit en effet une ville comme une commune ayant été chef-lieu d'arrondissement en 1836<sup>124</sup> : définition discutable, mais comme toutes celles que nous avons passées en revue. Pour obtenir des taux des chiffres comparables pour 1700, nous « extrapolons en arrière » les taux d'urbanisation en utilisant l'importance relative des villes de plus de 5 000 habitants, estimation de J. de Vries<sup>125</sup> ou des villes de plus de 10 000 habitants, estimation de P. Bairoch et J. Batou<sup>126</sup>. Calculé de cette façon, le pourcentage de population urbaine était de 17,3 ou 17,4 % en 1700 ; 18,2 % en 1750 ; 20,5 % en 1775 et 20,5 % en 1790 et 18,8 % en 1806. On le voit, à part entre 1750 et 1775, le taux d'urbanisation a été plutôt stable tout au long du siècle. Ces chiffres sont toutefois très incertains.

### 3.1.1.2 Paysans, artisans et les autres

Comme nous l'avons vu, les paysans se trouvaient dans les villes. Peut-on au moins considérer que les villages qui ne faisaient pas partie d'une région industrielle, ou n'était pas impliqués dans l'industrie rurale, étaient formés essentiellement de travailleurs ruraux ? Ce n'est pas sûr. L'artisanat, après avoir été confiné aux domaines des seigneurs, s'est répandu dans les villages durant le Moyen Âge. D'une quasi-absence vers le XI<sup>e</sup> siècle, les artisans représentaient à peu près 10 % des chefs de foyers dans le Dauphiné au XIV<sup>e</sup> siècle<sup>127</sup>. Après un certain nombre de vicissitudes, ils représentent 12,4 % de la population rurale au début du XVIII<sup>e</sup> 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 entre 9 % (en Anjou – mais les données ne sont pas très bonnes) à 21 % dans le pays de Caux, en Normandie<sup>128</sup>.

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<sup>e</sup> 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 tissiers de toile ou de laine, de voituriers, de coupeurs de bois, d'affineurs, de cloutiers, de varcoliers, de voituriers, (...) »<sup>129</sup>. Il est vrai qu'une partie importante de ces artisans étaient aussi des cultivateurs, ou au moins possédaient un peu de terre. Goubert a dressé une liste d'exemple d'activités individuelles pour la fin du XVII<sup>e</sup> siècle qui donne une bonne illustration de la variété des activités – même au niveau des individus<sup>130</sup>. 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. Étant donné la taille de la population rurale, une partie de cette activité industrielle 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 de corporations pour réaliser qu'une grande partie des activités de chaque ville n'avait comme marché que la ville elle-même. Ou bien les 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 principaux secteurs que nous avons classés sous l'étiquette « méconnus » ne pouvaient pas souvent commercialiser leurs biens au loin : l'agroalimentaire et le bâtiment. Ils ne forment toutefois pas la majorité des corporations : au plus cinq des vingt et une corporations industrielles de Beauvais<sup>131</sup> durant le XVII<sup>e</sup> siècle, et un quart de la population hors service à Caen entre 1750 et 1760<sup>132</sup>. D'autres activités d'entretien et de transformation ne pouvaient pas

<sup>121</sup> Ruhlmann (1948, p. 21)

<sup>122</sup> Thomson (1982, p.73)

<sup>123</sup> INED (1975)

<sup>124</sup> Dupâquier & Lepetit (1988 (1995), p. 86)

<sup>125</sup> de Vries (1984)

<sup>126</sup> Bairoch, Batou & Chèvre (1988)

<sup>127</sup> Belmont (1998, pp. 20-35)

<sup>128</sup> Belmont (1998, pp. 80-81)

<sup>129</sup> Braudel (1986, vol. 1, p. 156)

<sup>130</sup> Goubert (1977, pp. 166-167, p.193)

<sup>131</sup> Goubert (1977, pp. 267-268)

<sup>132</sup> Perrot (1975 p. 265)

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 n'arrivait d'ailleurs pas toujours que les espaces de travail soient 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<sup>e</sup> 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 1790<sup>133</sup>. 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 pluri-activité, 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.

Il faut toutefois se souvenir que la plupart des activités industrielles – à part celles qui sont restées toujours « seigneuriales », comme certaines industries de luxe – ont commencé comme cela : d'abord la maîtrise du marché local, puis la conquête des marchés lointains... mais cela implique justement le dépassement de l'artisanat local. Ce qui nous conduit soit à la proto-industrialisation, soit aux manufactures.

### 3.1.2 Les manufactures

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, le mot « manufacture » était utilisé pour tout un ensemble de modes de production – y compris le système de « *putting-out* ». Le mot correspond maintenant plutôt aux proto-usines : des lieux de rassemblement de travailleurs qui ne possèdent pas leurs moyens de production. Nous allons nous-même utiliser cette définition *ad minima*, sans prendre 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 un agent unique, distinct des fournisseurs de travail.

Nous allons chercher à montrer ici que ce mode de production était marginal dans la plupart des secteurs. De plus, quand il existait, la logique de son développement et de son fonctionnement n'était pas très différente de celle du secteur proto-industriel.

#### 3.1.2.1 Même dans les secteurs « modernes », 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<sup>e</sup> 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 rationalisation<sup>134</sup>. 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 para-publique – 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'ensemble<sup>135</sup>.

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, même si certaines firmes exceptionnelles peuvent 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 était des lieux de concentration industrielle. Dans les secteurs du papier et du

<sup>133</sup> Bélmont (1998, p. 153)

<sup>134</sup> Acerra & Meyer (1987, pp. 55-61)

<sup>135</sup> Butel (1993, p. 218)

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-Louis<sup>136</sup>.

Cependant il s'agissait d'exceptions. De même que la production de ces secteurs « modernes » était géographiquement dispersée – notamment à cause des contraintes liées aux ressources en bois – elle était aussi dispersée entre de nombreuses firmes. Le mode statistique<sup>137</sup> 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 Moulin ; 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 : cependant seuls sept moulins sur vingt y avaient plus de trois cuves<sup>138</sup>. La plupart des firmes produisant du fer n'avaient que huit ou dix travailleurs : c'est une concentration bien faible.

Plus bas dans le 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 lui<sup>139</sup>.

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 quatre<sup>140</sup>.

### 3.1.2.2 La situation des industries textiles

Le coton était 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 devait prendre 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 limitée<sup>141</sup>.

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 tissage<sup>142</sup>.

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 environnantes<sup>143</sup>. Ces manufactures formaient de toutes les manières une faible part de la production, sinon dans certaines villes comme Sedan 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 part<sup>144</sup>. Comme le dit Sée : « D'ailleurs, il faut bien s'en convaincre, trouvât-on un assez grand 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 »<sup>145</sup>.

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.

<sup>136</sup> Léon (1970 (1993)-b, pp. 260-261)

<sup>137</sup> C'est-à-dire la catégorie à la population la plus élevée

<sup>138</sup> Léon (1970 (1993)-b, p. 259)

<sup>139</sup> Delsalle (1993a p. 53)

<sup>140</sup> Sée (1925a, p. 297)

<sup>141</sup> Caspard (1979, pp. 119)

<sup>142</sup> Ballot (1923)

<sup>143</sup> Butel (1993, p. 224)

<sup>144</sup> Sée (1925a)

<sup>145</sup> Sée (1925a, p. 288-289)

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 : l'étude en en priorité les modes de croissance de la proto-industrie est donc justifiée.

## 3.2 La proto-industrie

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

Depuis l'article de 1972 de Mendels, le concept de proto-industrialisation a été au centre des débats sur l'industrialisation. Il y 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 moderne<sup>146</sup>. En améliorant les revenus des paysans, la proto-industrie aurait modifié leur comportement démographique, notamment en avançant l'âge moyen au mariage, entraînant l'augmentation de la population et donc sa paupérisation accrue. Elle aurait aussi permis d'accumuler les talents industriels dans les campagnes, et 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 industrielle<sup>147</sup>.

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

Un autre aspect du débat sur la proto-industrialisation est la recherche de ses causes et de son développement au XVIII<sup>e</sup> 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 »<sup>148</sup> ; une définition *per se* qui reprenne les spécificités de la proto-industrie. D'après P. Deyon et F. Mendels, celle-ci doit comprendre trois éléments<sup>149</sup>. Tout d'abord, les marchés de l'activité devaient se placer hors de la région de production. Deuxièmement, les paysans devaient participer à la production, même si le processus complet de la production pouvait être complexe, et bien sûr *in fine* maîtrisé par les élites urbaines. 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.

### 3.2.2 L'importance du travail des paysans

Tarlé<sup>150</sup> 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'inspecteur »<sup>151</sup>. Il est toutefois possible de rassembler quelques éléments de mesure.

#### 3.2.2.1 Le secteur de la laine

Il est souvent difficile de distinguer entre la production urbaine – le plus souvent incorporée dans les structures des corporations – et la production rurale en utilisant les rapports des intendants. La production du plat pays 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. Par contre 40, 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 campagnes<sup>152</sup>. D'autres zones étaient probablement complètement dominées par la

<sup>146</sup> Mendels (1969)

<sup>147</sup> Cf., par exemple, Deyon (1979a).

<sup>148</sup> Mendels (1984)

<sup>149</sup> Deyon & Mendels (1981)

<sup>150</sup> Tarlé (1910, pp. 25-31)

<sup>151</sup> Arch. nat. F<sup>12</sup> 551-552. Observation des inspecteurs ambulants des manufactures, etc... (le 14 mai 1789). Cité dans Tarlé (1910, pp. 27)

<sup>152</sup> Markovitch (1976a p. 68)

production rurale, comme le Sud du Massif Central : Cévennes et le Guévaudant<sup>153</sup>. C'était peut-être aussi le cas des régions de France les plus rurales : le Dauphiné, le Poitou, le Limousin... Il semblait clair en tous les cas à la plupart des témoins qu'il y avait un transfert de la production des villes vers la campagne durant le siècle.

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 Turcoing<sup>154</sup>. 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 Picardie<sup>155</sup>. 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 : les produits de la ville étaient le plus souvent de meilleure qualité. Enfin, la teinture et le finissage étaient faits par des ouvriers qualifiés en ville. Cette description un peu schématique des opérations permet au moins de souligner la complémentarité du travail urbain et rural.

À Sedan, la division du travail de la manufacture de Neufilize 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 Sedan<sup>156</sup>.

### 3.2.2.2 Le secteur du coton

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<sup>e</sup> siècle étaient intégrées à l'industrie rurale. Elles y remplaçaient même le filage et le tissage du lin au travers d'un processus continu.<sup>157</sup> 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 Rouen<sup>158</sup>. Il est vrai que l'impression des toiles posait des problèmes de technique et de surveillance qui faisait de la proto-usine la meilleure solution<sup>159</sup> ; 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 dans ses bâtiments propres pour l'impression, 155 dans quatre villages voisins pour le tissage et... 1 729 personnes 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 urbains<sup>160</sup>.

### 3.2.2.3 Que conclure ?

Au sein de l'industrie textile, tout développement sur la soierie ou l'industrie du lin serait approximativement le même que celui que nous venons de mener pour le coton et la laine : il y avait une division verticale du travail entre les travailleurs urbains et les travailleurs ruraux. L'évolution de cette division allait vers l'affaiblissement de cette division. Le processus sur lequel se faisait cette mutation était le tissage.

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 étudié<sup>161</sup>. À Valenciennes, ce déclin fut très rapide après 1735 : en 1789, 85 % du tissage du Valencinois-Cambrasis se faisait en dehors de Valenciennes, ses faubourgs ou même à Cambrais. La production textile de Caen déclina durant tout le siècle<sup>162</sup>. En Picardie, alors que le tissage urbain fut 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<sup>163</sup> :

<sup>153</sup> Markovitch (1976a p. 215 et sqq.)

<sup>154</sup> Delsalle (1989)

<sup>155</sup> Engrand (1979, p. 68)

<sup>156</sup> Gayot (1979, p. 143)

<sup>157</sup> Chassagne (1979, p. 98)

<sup>158</sup> Chassagne (1979, pp. 99-101)

<sup>159</sup> Chassagne (1991)

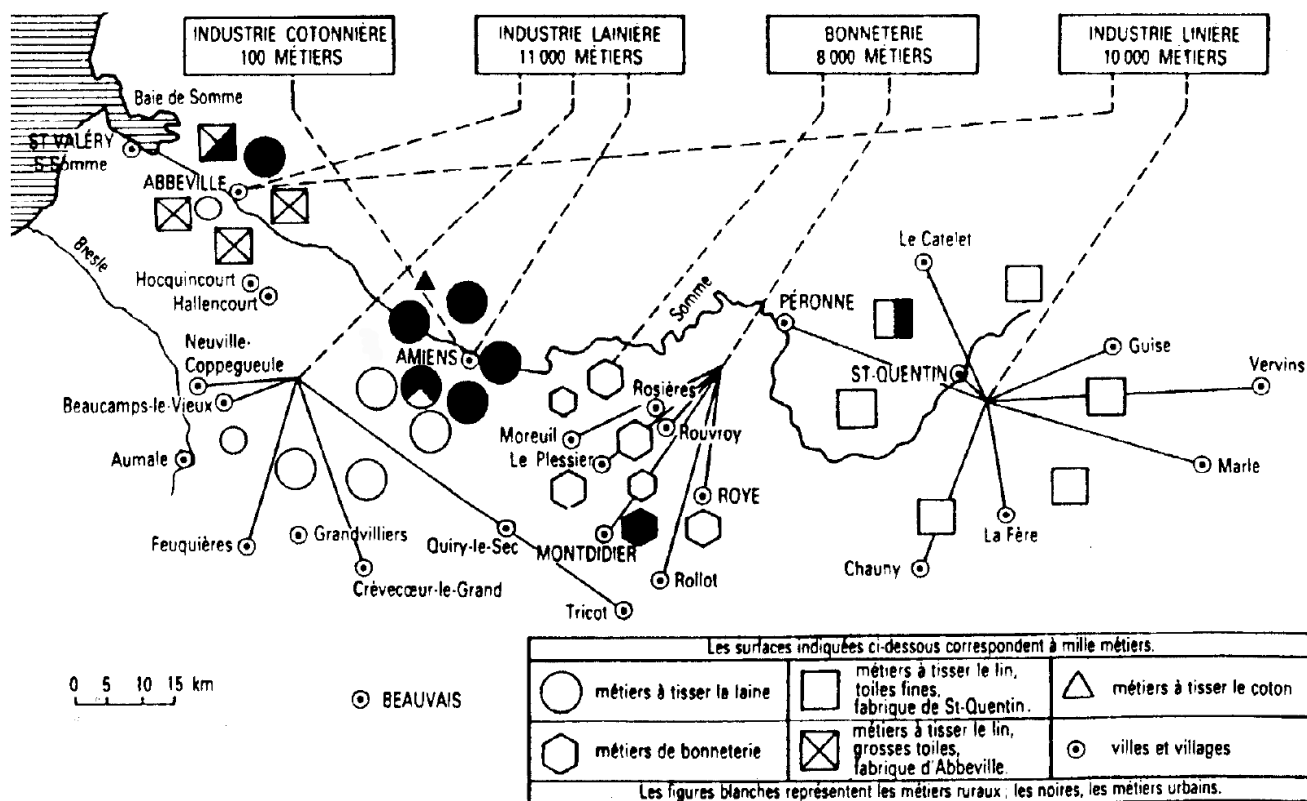
<sup>160</sup> Vardi (1993 pp. 130-145)

<sup>161</sup> Coornaert (1930)

<sup>162</sup> Perrot (1975, pp. 381-439)

<sup>163</sup> Engrand (1979)

Carte 10 : Les « nébuleuses industrielles » en Picardie à la fin de l'Ancien Régime<sup>164</sup>



Notre étude ne s'est 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 ici<sup>165</sup>. 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.

D'ailleurs certaines catégories d'urbains, notamment les intellectuels, ne voulaient garder que les activités de coordination et de commerce et envoyer le reste de la production dans les campagnes. Quand Mercier décrit Paris tel qu'il l'imaginait en 2440, il n'y avait que très peu de place pour les ouvriers dans cette ville<sup>166</sup>.

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 au contraire plutôt 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 service elles-mêmes étaient en croissance, exigeant donc plus de travailleurs urbains. En conséquence, les travailleurs exclusivement agricoles se faisaient de plus en plus rares, ce qui est confirmé par les recherches des démographes sur l'ensemble de l'ère moderne<sup>167</sup>.

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.

### 3.2.3 L'importance croissante des intermédiaires dans des réseaux complexes de production

Nous allons donc maintenant étudier quelle importance avait cette ruralisation dans l'évolution du rôle des intermédiaires, avant de suivre plus précisément leur rôle dans le processus de la production.

#### 3.2.3.1 Les effets de l'extension du marché

Une des différences entre les zones urbaines et rurales était que les différents producteurs qui participaient à la confection d'un bien, ainsi que leurs consommateurs se trouvaient – ou non – dans un espace réduit. Il était assez facile pour un artisan urbain d'avoir des relations régulières avec ses fournisseurs, ses pairs et ses clients :

<sup>164</sup> Engrand (1979, pp. 64-65), reprise dans Delsalle (1993a, p. 214)

<sup>165</sup> Delsalle (1993b)

<sup>166</sup> Mercier (1771 (1786)), remarqué par Perrot (1975, p. 438)

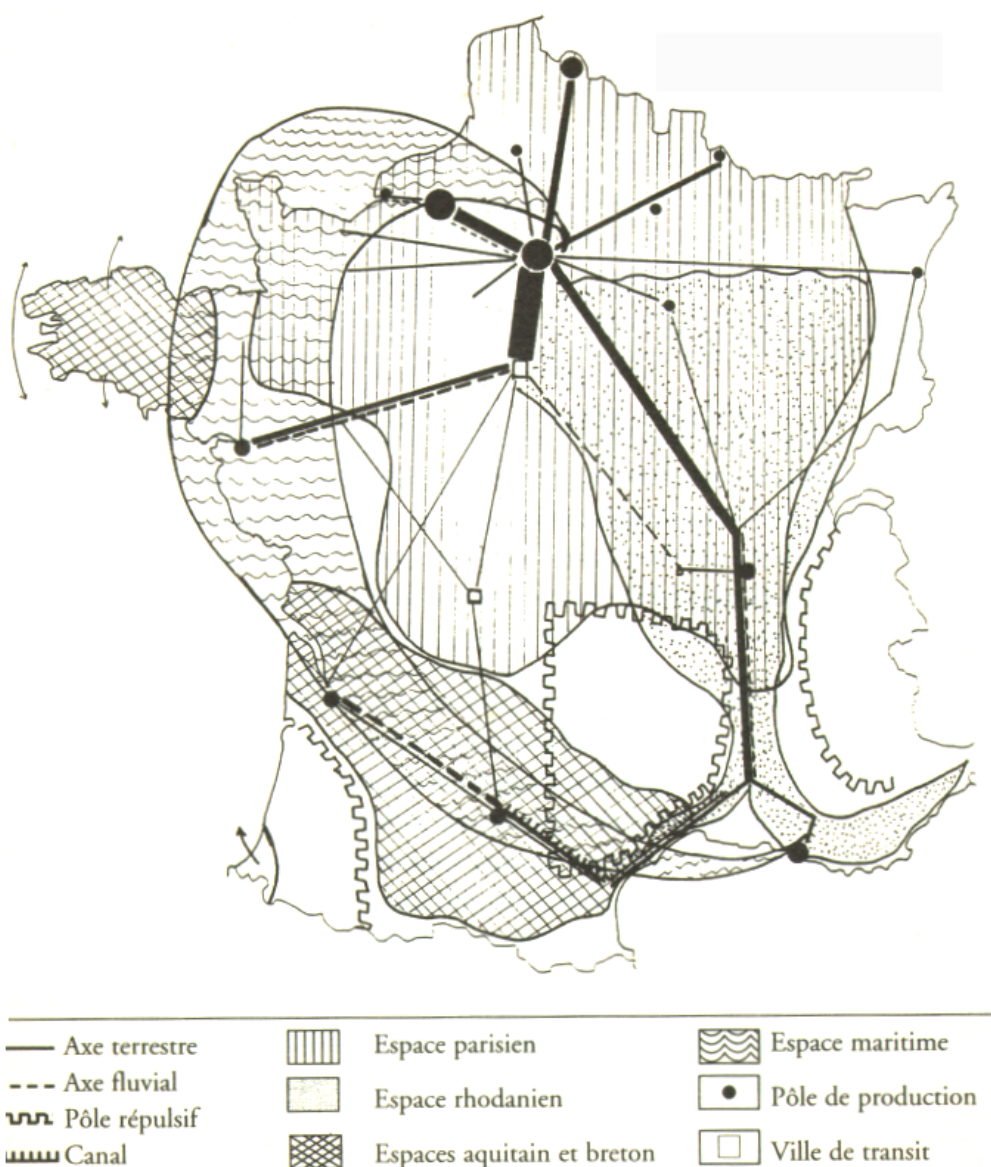
<sup>167</sup> Wrigley (1985)

cela était bien plus difficile pour un artisan rural. L'artisan rural avait donc un contact plus fragile avec ses clients, 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 de ses interactions avec le marché était important.

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 domestique 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 inter-régionaux étaient assez étendus pour poser des problèmes. Il est possible que, mesuré à partir des coûts de 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 inter-régionaux français et axes terrestres du commerce à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

**Carte 11 : L'espace économique français à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>168</sup>**



De plus, même les marchés régionaux étaient trop étendus pour les producteurs : 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.

<sup>168</sup> Le Roux (1996, p. 292)



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 d'intermédiation 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 macro-économiques. On constate bien qu'ils prirent et étendirent leur place. Nous allons maintenant mieux étudier ce qu'était celle-ci.

### 3.2.3.2 Des processus de production complexes

Nous allons ici essayer de préciser les relations existantes 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 capitaliste<sup>169</sup>.

Dans le *kaufsystem* – ou « petty commodity-production system » – l'ouvrier possède à la fois le capital et le produit final. Dans le *verlagssystem* – ou ce que l'on appelle le « putting-out system » – le travailleur ne possédait que le capital fixe – les outils, les bâtiments, les métiers... – : le capital circulant – la matière première – était fourni par l'entrepreneur, qui possédait 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 compagnons<sup>170</sup>. Les relations entre ces aides et leurs maîtres pouvaient être salariales, ou résulter en un partage informel des fruits du travail ou encore consister à 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 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<sup>e</sup> siècle. La préparation, le filage, le tissage, la finition n'étaient pas intégrés. En Picardie, la préparation de la laine était faite par des « houpriers ». 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* : 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 foulon 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 finition<sup>171</sup>. 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 réglementées<sup>172</sup>.

Tarlé cherche bien dans son ouvrage à décrire la totalité des différentes relations<sup>173</sup>, mais il se trouvait en face du même problème que nous : la réalité est bien trop complexe pour être facilement décrite. 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.

<sup>169</sup> Pour une discussion de cette typologie, cf. Schlumbohm (1977 (1981))

<sup>170</sup> Cf. Bélmont (1998, pp. 91-98)

<sup>171</sup> Engrand (1979, pp. 68-70)

<sup>172</sup> Guignet (1979, p. 29)

<sup>173</sup> Tarlé (1910, pp. 38-51)

### 3.2.3.3 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 circulant<sup>174</sup>. De plus, l'élément dominant le capital fixe était le bâtiment, comme l'a montré l'étude de Chapman sur les assurances incendie privées entre 1710 et 1750<sup>175</sup>. 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<sup>e</sup> siècle, on connaît les patrimoines des fabricants de l'industrie lainière au moment de leur décès. Ceux-ci jouaient un rôle de *verlegers*<sup>176</sup>. La valeur moyenne de leur capital fixe (hors bâtiment) n'était que de 30 livres. Ceci 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 supérieure<sup>177</sup> ! Si l'on inclut les stocks et les lettres de change, le capital fixe ne représentait que 2,5 % du capital industriel moyen : 1310 L. 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 circulant<sup>178</sup>. 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, les stocks de laine formaient une partie importante des actifs des maîtres fabricants : ce n'était pas le cas des métiers<sup>179</sup>. 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 livres<sup>180</sup>.

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 « modernes ». Dans la métallurgie, l'équipement était souvent de 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 créances<sup>181</sup>. 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 encore plus utile de distinguer le capital utilisé dans la production – et qui était de faible importance – et celui qui pouvait être utilisé dans les interactions avec le marché. 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 économique : 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 probablement nécessaire que le marchand s'implique lui aussi dans la production. C'est aussi le cas si la valeur des machineries ou des matières premières rendait nécessaire la

<sup>174</sup> Hudson (1986, pp. 48-52)

<sup>175</sup> Chapman (1973)

<sup>176</sup> Cailly (1993a, vol 1, p. 206)

<sup>177</sup> Cailly (1993a, p. 203) Ces chiffres s'appuient sur des inventaires après décès.

<sup>178</sup> Cailly (1993a, vol 2, p. 53)

<sup>179</sup> Dornic (1955, pp. 206-208)

<sup>180</sup> Vardi (1993, p. 131)

<sup>181</sup> Caspard (1979, p. 117)

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.

### **Conclusion : les différentes formes de production**

La proto-industrie, par défaut, se doit d'être centrale dans notre analyse de la dynamique de l'économie française. Le secteur artisanal, même s'il était très important n'avait probablement pas une dynamique propre. Les proto-usines, par contre, avaient une dynamique propre, mais elles restaient marginales et avaient beaucoup en commun avec la proto-industrie.

Tournons-nous donc vers la dynamique de la croissance des proto-industries. 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.

Cette intégration dépendait du travail des marchands et des intermédiaires, qui possédaient le capital circulant. Ceux-ci pouvaient d'ailleurs venir du monde paysan.

## **Conclusion**

Nous avons étudié la structure industrielle, le rôle de l'état et les aspects les plus cruciaux des relations industrielles. Nous espérons avoir montré pourquoi les deux acteurs principaux de la croissance industrielle française étaient les marchands et les ruraux.

Nous allons donc maintenant étudier ces deux familles d'agents économiques : le deuxième chapitre s'intéressera aux ruraux et le troisième aux marchands.



# CHAPITRE II : L'INTÉGRATION DU MONDE RURAL AU MARCHÉ

INTRODUCTION	61
<b>1 LES RÉSERVES RURALES DE TRAVAIL</b>	<b>61</b>
1.1 <i>Les hypothèses</i> .....	62
1.1.1 Valeur de la consommation de subsistances	62
1.1.2 Le taux de dépendance	62
1.1.3 Productivité du travail et de la terre	62
1.1.4 Le travail en période agricole pleine et en période creuse	62
1.1.5 Durée de l'année agricole	63
1.1.6 Animaux de labours	63
1.1.7 Semences	63
1.2 <i>Le calcul des contraintes techniques</i> .....	63
1.2.1 Le calcul de leur valeur	63
1.2.2 Le résultat du calcul	64
1.2.3 Quelle est la sûreté de ce calcul ?	64
1.3 <i>Pourquoi y avait-il une différence entre la population nécessaire et la population effective ?</i> .....	67
1.3.1 Les problèmes de mesure du travail effectivement utilisé par l'agriculture	67
1.3.2 Pourquoi une partie du travail se devait de rester rurale	67
<b>2 COMMENT SE FAISAIT LA MOBILISATION DU TRAVAIL RURAL ?</b>	<b>68</b>
2.1 <i>Les modèles de comportement rural</i> .....	68
2.1.1 Les modèles les plus simples des ménages ruraux	68
2.1.2 Le choix de travail : une difficulté centrale	70
2.1.3 L'étude des modèles non-séparables	71
2.2 <i>Les modifications des comportements ruraux</i> .....	73
2.2.1 Les évolutions de la consommation	73
2.2.2 Évolution à long terme des comportements ruraux	75
CONCLUSION	78



## Introduction

Ce chapitre traite du rôle du monde rural dans la croissance française. Dans la première section, nous montrons qu'il existait tout au long du XVIII<sup>e</sup> siècle des réserves de travail rurales qui n'étaient pas techniquement nécessaires à la production de subsistances. Dans la deuxième section, nous étudions la manière dont pouvait se faire la mobilisation du travail rural au travers de l'extension de l'activité des intermédiaires.

Ce chapitre éclairera donc une des raisons pour laquelle l'extension de l'activité commerciale pouvait avoir un effet direct sur la production dans l'économie.

## 1 Les réserves rurales de travail

« La France sort, au XVIII<sup>e</sup> siècle, d'une longue phase de surpeuplement, chronique depuis le XIII<sup>e</sup>, ou mieux le XII<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle avait dû traverser une révolution agricole pour que le travail ainsi libéré puisse s'intégrer aux groupes de travailleurs urbains nécessaires à la révolution industrielle. Il pensait donc qu'au sein du *status 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 ?

À techniques et moyens de production donnés, surtout si une économie agricole connaît des rendements de la terre et du travail décroissants, il y a un point où la quantité et la qualité de la force de travail sont juste suffisantes pour assurer sa propre reproduction : c'est d'ailleurs ce qui définit intuitivement la notion d'équilibre Malthusien. Cette relation n'est bien sûr jamais purement technique, dans la mesure où l'organisation sociale, au moins par l'extraction de rentes par certaines parties de la société, implique la production de biens ostentatoires. Il s'agit donc d'un niveau démographique d'équilibre Malthusien « bio-social<sup>1</sup> » dans lequel la classe laborieuse produit juste assez pour sa survie et son exploitation. Il est clair que si l'économie est proche de ce point, il n'y a pas de croissance possible. Ce n'est cependant jamais le cas : des mécanismes régulateurs préventifs – comme les restrictions de fertilité – ou positifs – comme l'augmentation de la mortalité – empêchaient l'économie de ne jamais atteindre ce stade homéostatique. Plus les mécanismes régulateurs étaient efficaces, plus la société se trouvait loin de ce niveau et plus ses salaires réels étaient élevés. Ce modèle a été appliqué à la France comme à l'Angleterre. Cependant, 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 périodiques<sup>2</sup>. L'économie française aurait été en conséquence bien plus près du niveau homéostatique que l'économie anglaise<sup>3</sup> : ceci expliquerait pourquoi l'élasticité des prix des biens de subsistance par rapport à leur offre ait été 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 « *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* »<sup>4</sup>.

Les études démographiques infirment pourtant cette hypothèse. Au moins après 1740, les comportements démographiques en France ne correspondaient pas à un équilibre néo-malthusien de « forte pression »<sup>5</sup>. 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<sup>e</sup>. 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

<sup>1</sup>Morineau (1972, p. 210)

<sup>2</sup>Wrigley & Schofield (1981, pp. 450-451, 459-460, 478-479). Pour un exemple français : Goubert (1977, pp. 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 Dupâquier (1974a, pp. 36-37). Les idées démographiques du XVIII<sup>e</sup> siècle sont cependant un peu étranges : elles étaient dominées par l'idée de dépopulation.

<sup>3</sup>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 Sauvy (1952, pp. 186-187).

<sup>4</sup>Fogel (1992, 9.6.1).

<sup>5</sup>Weir (1984, p. 43-44)



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 »<sup>6</sup>.

Il est aussi possible de rejeter cette hypothèse pour des raisons économiques. Grantham affirme par exemple qu'au plus 40 % de la population était nécessaire à la production de la subsistance de l'ensemble de la population française en 1750<sup>7</sup> : nous allons ici présenter les arguments qu'il allègue pour calculer ce chiffre. Nous allons présenter les hypothèses nécessaires et le calcul avant de nous interroger sur leur validité. Nous pourrions ensuite étudier les conséquences de cette absence de trop-plein démographique pour notre étude.

## 1.1 Les hypothèses

### 1.1.1 Valeur de la consommation de subsistances

La consommation correspondant au niveau socio-biologique 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 assurer la production des céréales pour assurer cette consommation pour toute la population.

### 1.1.2 Le taux de dépendance

Le taux de dépendance – ou son pendant, le taux de participation – 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-même<sup>8</sup>. 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.

### 1.1.3 Productivité du travail et de la terre

Ces deux productivités sont tirées de l'étude de Grantham sur la production de blé dans les Cinq Grandes Fermes<sup>9</sup>. Ses sources sont les statistiques des préfets du Premier Empire<sup>10</sup>. 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 6 à 4 journées de travail masculin par hectolitre de blé. La productivité de la terre se plaçait entre 9 à 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 subsistances<sup>11</sup>.

### 1.1.4 Le travail en période agricole pleine et en période creuse

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 creuses<sup>12</sup>. Les deux périodes « pleines » étaient la moisson et la fenaison. Pour un champ donné, les estimations des contemporains – confirmées par les calculs de Grantham<sup>13</sup> – affirment 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 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.

<sup>6</sup>Dupâquier (1974a) ; Boserup (1965 (1970))

<sup>7</sup>Grantham (1993, p. 487)

<sup>8</sup>Grantham (1993, p. 497)

<sup>9</sup>Grantham (1991)

<sup>10</sup>Cf. Perrot (1977), Perrot & Woolf (1984)

<sup>11</sup>De Grantham (1991, pp. 362-363)

<sup>12</sup>La distinction entre les activités « linéaires » (comme l'agriculture) et les activités « poreuses » (comme l'industrie) est discutée dans Georgescu-Roegen (1969)

<sup>13</sup>Qui s'appuient sur la productivité des différentes opérations agricoles : Grantham (1991, pp. 362-363)

Comme il s'agit ici 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 permanents<sup>14</sup>.

### 1.1.5 Durée de l'année agricole

Grantham évalue la durée de l'année agricole à 250 jours<sup>15</sup>. Ce chiffre s'appuie sur les statistiques agricoles les plus anciens 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 jours<sup>16</sup>.

Nous n'avons pas de détail sur la longueur des journées de travail : elle variait sans doute suivant les saisons.

### 1.1.6 Animaux de labours

Grantham considère que les animaux de labour consommaient à peu près un cinquième de la production totale de céréales.

### 1.1.7 Semences

Grantham considère 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.

## 1.2 Le calcul des contraintes techniques

### 1.2.1 Le calcul de leur valeur

#### 1.2.1.1 Du nombre de jours nécessaires au nombre de travailleurs nécessaires

Il est possible de passer de la quantité de travail demandée par la production d'un hectolitre de céréale au nombre de travailleurs mobilisés durant l'année par la production de cet hectolitre de céréale en effectuant les opérations suivantes :

- Le passage d'une expression en jour à une expression en année 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.

#### 1.2.1.2 Du travail nécessaire à la production brute au travail nécessaire à la production nette

Pour passer du nombre de travailleurs nécessaires à la production brute d'un hectolitre de céréale au nombre de travailleurs nécessaires à cette même production nette, 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.

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.

#### 1.2.1.3 Du travail nécessaire à la production nette à celui nécessaire à la consommation

Un travailleur peut toujours consommer sa propre production. Cependant, il faut prendre en compte la nécessité de nourrir les "dépendants", c'est-à-dire les membres de la population qui sont hors de la population potentiellement active.

Si 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 par tête donnée d'un travailleur et de ses dépendants, il faut multiplier par 5/3 la quantité de travail nécessaire pour produire la même quantité nette.

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 à eux-mêmes et à leurs dépendants.

<sup>14</sup>Grantham (1993, p. 485)

<sup>15</sup>Grantham (1993, p. 497)

<sup>16</sup>Labrousse signale bien 290 jours ouvrables : Labrousse (1933 (1984), p. 592), ce qui ne prend pas en compte les jours d'intempéries

### 1.2.2 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 Grantham<sup>17</sup> :

**Tableau 11 : Proportion nécessaire de producteurs de céréales dans la population potentiellement active selon différentes hypothèses de productivité<sup>18</sup>**

Rendement par hectare (en hectolitres) / Nombre de journées de travail nécessaires à la production d'un hectolitre	8	6	5	4	3	2,5
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 au XVIIIe 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 production de subsistance 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 %<sup>19</sup> 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 de subsistance, la France du XVIIIe siècle disposait d'une « réserve » de travail, et notamment de travail rural.

Ce chiffre peut être comparé au nombre de travailleurs agricoles dans la population active : celle-ci se plaçait, d'après les calculs de Wrigley et de J. de Vries, à 63 % en 1700, 61 % en 1750 et 59 % en 1800<sup>20</sup>. Un autre calcul peut nous venir de Marchand et Thélot : ceux-ci donnent pour la fin du siècle 65,1 % de la population active dans l'agriculture. Cependant, leur mesure de la population véritablement – pas simplement potentiellement – active est de 43,5 %. Donc d'après eux 47 %<sup>21</sup> de la population active potentielle travaillait dans l'agriculture<sup>22</sup>. Les taux effectifs d'activité sont difficiles à calculer ou à vérifier : il est probable qu'au moins dans le monde rural, la plupart de la population potentiellement active l'était en effet. Il est aussi probable que cette activité « cachée » était au moins autant agricole que l'activité visible. Les chiffres de Marchand et Thélot seraient donc effectivement très proches de ceux que nous tirons de J. de Vries et Wrigley.

Il existe une différence de vingt points entre les 60 % de population agricole qu'ils calculent et les 40 % qui nous semblent nécessaires théoriquement. Celle-ci est-elle due à la faiblesse de nos hypothèses ?

### 1.2.3 Quelle est la sûreté de ce calcul ?

Ce calcul peut être critiqué pour deux raisons principales : la première est qu'il suppose une consommation de subsistance trop faible. La deuxième est qu'il surestime la productivité de l'agriculture au XVIIIe siècle.

<sup>17</sup> Grantham (1993, p. 487)

<sup>18</sup> 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) :  $5/250 \times 1,25 \times 1,25 \times 5/3 \times 3,5 = 0,3646$

<sup>19</sup> Soit les 60 % de force de travail disponible auxquels on retire les 20 % de force de travail urbaine.

<sup>20</sup> Ce calcul se fait en prenant d'une part le ratio entre la population rurale et la population agricole que l'on trouve dans 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 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 subsistance. Il utilise l'évolution chiffre 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 de subsistance.

<sup>21</sup> Soit  $65,1 \% \times 43,5 \% / 60 \%$

<sup>22</sup> Marchand & Thélot (1991, p. 175, p. 180)

### 1.2.3.1 La mesure de la production nécessaire à la subsistance

#### 1.2.3.1.1 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 les autres alcools jouaient aussi un rôle. La plupart des autres aliments avaient un rapport travail incorporé / richesse calorique moins intéressant que le blé et le pain<sup>23</sup>. 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 populaires entraînaient des déficiences alimentaires : est-ce donc à dire qu'ils ne répondaient pas aux besoins de la subsistance ? À partir de quel niveau de déficience est-ce que cela serait alors le cas ? Voilà des problèmes que nous ne voulons pas vraiment aborder. Acceptons donc que le niveau de subsistance fût fixé de manière contingente à la situation historique, et que, dans la France du XVIII<sup>e</sup> siècle, on peut espérer le mesurer par les régimes populaires : il faut donc bien prendre en compte ces autres aliments.

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 destiné 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 travail<sup>24</sup>. De plus, s'il existait des aliments dont le rapport travail / subsistance était moins avantageux que le blé, il en existait aussi qui étaient plus avantageux : le blé noir et le seigle bien sûr, mais même 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.

#### 1.2.3.1.2 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 populaires<sup>25</sup>. Il justifie la différence – toutefois somme toute assez faible – en expliquant que : « *Eighteenth-century working-class budgets as a rule yield higher rates of caloric consumption than calculations of total available food supply (production plus net exports) 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* »<sup>26</sup>.

Nous n'avons par ailleurs pas d'indication que ce chiffre ait changé de manière importante durant la période qui nous intéresse<sup>27</sup>.

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.

### 1.2.3.2 Les problèmes liés à la productivité

#### 1.2.3.2.1 Les effets du régime alimentaire

Il n'est pas possible de tirer de la valeur énergétique de ce niveau social de subsistance 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.

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 Toutain<sup>28</sup>. Ce chiffre signifie que, si la consommation avait été répartie de manière

<sup>23</sup> Si l'on considère que la quantité de travail incorporée peut être mesurée par les prix : cf. Morineau (1972, p. 212)

<sup>24</sup> cf. Grantham (1989b, p. 188) Le maître ouvrage de J. Meuvret sur le problème « des » subsistances insiste sur la segmentation des marchés : cf. Meuvret (1977).

<sup>25</sup> Une des sources importante sur le sujet est : Morineau (1972)

<sup>26</sup> Fogel signale d'ailleurs le même problème pour l'Angleterre, sans toutefois le prendre en compte pour son approche à partir des budgets. 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.

<sup>27</sup> Cf. Morineau (1972) et Morineau (1974). Pour une vue européenne à long terme du problème, cf. Neveux (1973)

<sup>28</sup> Fogel (1992, 9.6.1). Fogel a redéveloppé de manière plus précise son argument en ce qui concerne la France dans Fogel (1993), notamment en ce qui concerne les inégalités.

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 calories<sup>29</sup>.

Cependant, il est évident que la répartition sociale de la consommation alimentaire n'était pas égalitaire : les riches mangeaient probablement plus à leur faim et certainement 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 0,3<sup>30</sup>. 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.

L'intuition qui semble s'imposer en effet est que ces 20 % se trouvaient parmi la couche la plus pauvre de la société : ils étaient incapables de fournir un travail normal. Cependant, le calcul du coefficient de variation de 0,3 que nous utilisons ne vient pas directement d'études nutritionnelles, mais d'études de mortalité : ces 20 % les moins nourris ne viennent donc pas des ménages les plus pauvres, mais des individus dont la santé était la moins bonne. Les individus dont la santé était la moins bonne viendraient tous des ménages les plus pauvres si la répartition de la nourriture au sein des familles se faisait de manière égalitaire : or ce n'était probablement pas le cas.

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 kg<sup>31</sup>. L'inégalité de la répartition n'est ici pas justifiée par l'inégalité des besoins physiologiques. Par contre, elle maximise les revenus du ménage, ceci 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 soient pas dans un état de faiblesse chronique. Si cette stratégie était courante, la partie la moins nourrie de la population ne faisait tout simplement pas partie de la population potentiellement active : elle était trop jeune.

Ce n'est qu'une hypothèse : elle est cependant renforcée par certaines constatations, notamment l'importance relative de la mortalité infantile et juvénile<sup>32</sup> 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.

De plus 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 abondante<sup>33</sup>.

Si cette inégalité familiale et temporelle dans la répartition de la consommation est prise en compte, il est probable que le niveau de consommation supposé par Grantham n'avait pas d'effet négatif important sur la productivité effective du travail.

Il ne s'agit pas bien sûr de dire qu'il était optimal dans l'absolu. Une partie importante des calories absorbées était utilisée par le métabolisme de chaque individu : des changements limités dans l'apport en calorie peuvent donc avoir des effets importants sur la productivité du travail. Mais en conséquence, l'élasticité de la qualité du travail par rapport à la consommation en calorie est décroissante : il existe donc probablement un niveau où le prix d'une consommation supplémentaire s'équilibre avec le gain en productivité ; il doit donc exister un niveau de consommation qui soit une solution intérieure au problème de la nutrition à environnement technique et économique donné. Le chiffre de Grantham est donc plausible<sup>34</sup> - même si ce régime avait des effets sur la qualité et la quantité de travail au travers des phénomènes démographiques à moyen et long terme.

Le niveau de consommation qu'il propose n'est donc pas trop faible pour calculer les besoins en travail liés à la subsistance de la population française.

#### 1.2.3.2.2 Les hypothèses portant sur productivité du travail

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

La première difficulté est que toute la population au travail ne peut pas fournir les mêmes quantités de travail : si 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

---

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. 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.

<sup>29</sup> 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. Cf. Trémolière (1968)

<sup>30</sup>Fogel (1992, 9.6.1)

<sup>31</sup>Grantham (1993, p. 498)

<sup>32</sup>Weir (1993)

<sup>33</sup>Payne (1989)

<sup>34</sup> Pour une revue de la littérature sur les études microéconomiques empiriques sur l'effet de la nutrition sur l'offre de travail, cf. Behrman & Deolalikar (1988). Pour un exemple d'une de ces études, cf. Strauss (1986).

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 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, « *small farms can be ignored in an examination of the technological limits to non-agricultural specialization* »<sup>35</sup>.

Le traitement du travail demandé par les périodes « de pointes » 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 qu'il faudrait donc 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.

### 1.3 Pourquoi y avait-il une différence entre la population nécessaire et la population effective ?

Reste à expliquer pourquoi un peu plus de 60 % de la population active faisait tout de même partie de l'agriculture. On constate d'ailleurs que, 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. Quelle était l'origine de ce décalage ?

#### 1.3.1 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 : l'agriculture ne produisait donc pas que des céréales. L'agriculture de rente était une alternative tentante : la viticulture employait ainsi 2,3 millions de personnes en 1787, soit 8,2 % de la population<sup>36</sup>. L'agriculture fournissait aussi des matières premières industrielles.

La deuxième explication peut venir de la pluriactivité des ruraux : il est possible qu'elle évolua 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 XIXe siècle pour montrer que, bien qu'il y ait eu des différences régionales, à peu près 20-25 % de la population était – selon les modalités du classement – assimilée ou non à la population agricole. Il est donc probable qu'elle joignait une activité agricole à une autre activité<sup>37</sup>.

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.

#### 1.3.2 Pourquoi une partie du travail se devait de rester rurale

Il reste que si le travail était disponible, il n'était pas mobile.

Plusieurs facteurs gênaient l'urbanisation de la population rurale : d'une part, les exigences exceptionnelles de travail de l'agriculture sur de courtes périodes de temps imposaient qu'il y eut une réserve de travail disponible. D'autre part, la plus grande partie de cette population 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 n'avaient donc pas d'activité proto-industrielle, mais plutôt une activité mixte, artisanale et agricole. Cette partie de la population ne pouvait pas être urbanisée du jour au lendemain.

Le coût d'opportunité de l'urbanisation d'un travailleur rural était plus important que celui de la ruralisation d'une production urbaine. 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 XIXe siècle, alors que l'éducation primaire était obligatoire, les enfants 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.

<sup>35</sup> Grantham (1993, p. 482)

<sup>36</sup> Grantham (1993, p. 494)

<sup>37</sup> Grantham (1993, 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 – pouvait être un facteur majeur de l'explication de la croissance française au XVIIIe siècle. Ce qui nous mène à la question : comment est-ce que se faisait cette mise au travail ?

## 2 Comment se faisait la mobilisation du travail rural ?

Nous allons maintenant examiner la micro-économie des comportements ruraux : nous avons vu que les ruraux disposaient de « réserves » de travail : comment était-il possible pour l'économie marchande de 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 XVIIIe 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 rurale<sup>38</sup> ? ».

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 est-ce que la modification des modes de consommation a 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.

### 2.1 Les modèles de comportement rural

#### 2.1.1 Les modèles les plus simples des ménages ruraux

*« 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.*

Chayanov (1925 (1966), pp. 106-107)

##### 2.1.1.1 Le cœur du modèle

Nous étudions tout d'abord les modèles de Ho<sup>39</sup> et de Pfister<sup>40</sup> – ce dernier étant une variante du premier. Le ménage rural dispose d'un nombre limité de facteurs de production : travail, capital et terre. Il peut produire soit des biens proto-industriels<sup>41</sup>, 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 égaliser la valeur du produit marginal qu'il obtient dans l'agriculture et dans l'industrie. En conséquence une modifications de prix relatifs entraînera une modification des choix de production. De même, cela sera aussi 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 détermine si elle se spécialise dans les biens industriels ou les biens agricoles. Cela revient à faire une variation sur le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson traitant des avantages comparatifs.

Ce type de modèle est souvent utilisé dans les argumentations des historiens. En voici un exemple : « *In areas not very favourable for the production of cereals, concentrations of household manufacturing thickened and new ones aroses. [...] What happened in the seventeenth and eighteenth century was that the divergence was accentuated by improvment on the side of the agricultural supply* ». <sup>42</sup> Ceci est très semblable à l'argumentation de Ho, sinon que celui-ci insiste sur le rôle de la création de marchés interrégionaux dans la spécialisation<sup>43</sup>. Tout

<sup>38</sup> 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.

<sup>39</sup> Ho (1984)

<sup>40</sup> Pfister (1992)

<sup>41</sup> 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 Hymer & Resnick (1969). Cf. *infra*.

<sup>42</sup> Jones (1968, p. 69)

<sup>43</sup> Ho (1984, p. 885)

ceci ne doit cependant pas être confondu avec l'argument plus subtil de Mendels sur les complémentarités sub-régionales : celui-ci s'intéresse en effet plus à la mobilité du travail entre différentes firmes<sup>44</sup>.

### 2.1.1.2 Raffinements

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

#### 2.1.1.2.1 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 parallèle<sup>45</sup> – est une des caractéristiques qui distinguent l'agriculture de l'industrie – dans laquelle les processus de production partiels peuvent être commencés « en ligne<sup>46</sup> ». 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 ».

#### 2.1.1.2.2 Intensité des facteurs

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 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 capital<sup>47</sup>.

#### 2.1.1.2.3 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 rurales<sup>48</sup>. 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 »<sup>49</sup>. 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. Il existait parmi les activités agricoles de nombreuses qui pouvaient en effet être substituées à la proto-industrie : la viticulture<sup>50</sup> et l'élevage<sup>51</sup> en étaient des exemples ; les biens ainsi produits pouvaient bien être échangés sur de longues distances.

#### 2.1.1.2.4 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 modèle<sup>52</sup>. 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 donné<sup>53</sup>. En conséquence les valeurs marginales des produits vont être égalisées au prix de marché du travail. Il est de plus possible d'introduire de nouveaux travailleurs dans le ménage ou de se débarrasser de certains qui offrent leur travail à l'extérieur de la ferme. Il est donc possible de trouver une taille optimale pour le ménage en tant qu'unité de production. Quand le ménage est à cette taille optimale, la valeur marginale de ses produits est égale au salaire de marché. Cette taille du ménage n'est cependant pas obligatoirement démographique : elle peut être fixée simplement par la manière dont les relations familiales se mettent en place<sup>54</sup>. Pfister n'introduit toutefois pas

<sup>44</sup> Mendels (1981 (1992), pp. 256-257). En fait, cette complémentarité se retrouve à plusieurs niveaux, y compris celui des villages : Vardi (1993)

<sup>45</sup> 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

<sup>46</sup> « *I.e. a different process is started at each time of a chosen sequence* ». Georgescu-Roegen (1969, p. 516)

<sup>47</sup> Mokyr (1976, pp. 137-144)

<sup>48</sup> Sur le commerce des grains, nous renvoyons à nouveaux à Grantham (1997a) et à Meuvret (1977)

<sup>49</sup> Pour un exemple, cf. Vardi (1993)

<sup>50</sup> cf. Tilly (1964, pp. 113-145, notamment les deux cartes pp. 117 and 138) et Labrousse (1944)

<sup>51</sup> Cf. Mulliez (1979) et Moriceau (1999)

<sup>52</sup> Ho (1984, p. 883)

<sup>53</sup> C'est le principal point de Pfister (1992, p. 208)

<sup>54</sup> Nous ne voulons pas traiter de l'aspect démographique de l'article de Pfister : il ne lie pas ses conclusions directement à la taille optimale du ménage. Son argument est que plus le revenu industriel est important par rapport au revenu agricole, plus il est facile de créer un nouveau



d'activité autre que l'agriculture ou la production proto-industrielle : il n'étudie donc pas non plus le choix entre le travail et le loisir qui explique l'offre de travail des ménages ruraux.

Il n'est pas sûr que l'introduction d'un marché du travail pur et parfait soit justifiée. Mais pour notre étude, le plus grave est de rendre exogène le choix entre le travail et le loisir : nous sommes intéressés par l'augmentation éventuelle d'offre de travail par les ménages ruraux durant le siècle : nous devons donc étudier la formation de cette offre, et non pas la considérer comme exogène. De plus, il nous semble 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.

## 2.1.2 Le choix de travail : une difficulté centrale<sup>55</sup>

### 2.1.2.1 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.

D'autres phénomènes ont contribué à la croissance industrielle, bien sûr. 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 an<sup>56</sup>.

Plausiblement, donc – même si en faire la preuve serait un travail de longue haleine – l'augmentation de l'offre de travail rural était un phénomène central de la croissance de la France au XVIIIe siècle. On peut considérer le travail dédié aux activités domestique ou au loisir 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 appelé par Jan de Vries une « révolution industrielle<sup>57</sup> ».

L'augmentation de l'offre de travail pourrait être expliquée dans le cadre des modèles que nous avons développé jusqu'à maintenant.

Il est clair que les ménages ruraux étaient à la fois des unités de consommation et des unités de production. Ils dépendent 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 pur et parfait sur l'ensemble des marchés auxquels ils étaient confrontés. Il a été montré que leur comportement aurait alors été « séparable »<sup>58</sup> : 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 est 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 aurait pu ainsi avoir un effet sur la quantité de loisir que le ménage se ménagera ; 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 Chayanov<sup>59</sup>. 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.

---

ménage – dans la mesure où cela ne nécessite moins de terre et de capital. Donc les mariages se font plus tôt et la fécondité est plus importante : Pfister (1992, pp. 210-214).

<sup>55</sup> Sur les modèles de ménages ruraux : Singh, Squire & Strauss (1986b, pp. 154-156), Grabowsky & Shields (1996, chpt. 3) Bardhan & Udry (1999, chpt. 2)

<sup>56</sup> Cf. l'introduction.

<sup>57</sup> de Vries (1994)

<sup>58</sup> Cf. par exemple Nakajima (1969)

<sup>59</sup> « *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* ». Chayanov (1925 (1966), p. 81)

« *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 or 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.* »

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.

### 2.1.2.2 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 utilité. 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 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 d'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. Les domestiques étaient ce qui pouvait être engagé sur le marché du travail qui ressembla le plus à de nouveaux travailleurs pour le ménage en tant que firme : ils étaient rémunérés grâce à un salaire en nature et en argent, parfois en proportion du produit du ménage<sup>60</sup>, 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, les salaires durant la saison creuse 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 pour lui de douze sous<sup>61</sup>. 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 2<sup>62</sup> : 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 L. par jour, alors que le salaire des travailleurs agricoles variait entre 10 et 15 sous<sup>63</sup>. 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 celle des tisserands : ce n'est pas le cas du salaire hors saison.

### 2.1.3 **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.

#### 2.1.3.1 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 Resnick<sup>64</sup>. Dans celui-ci, ils supposent qu'il n'existe pas de marché du travail. Ils introduisent trois types différents de biens. Les paysans 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

<sup>60</sup> Pour quelques éléments sur le sujet – même si c'est en fait une approche très différente – cf. 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.

<sup>61</sup> Gullickson (1986, p. 72)

<sup>62</sup> Lavoisier & Perrot (1988, pp. 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.

<sup>63</sup> Vardi (1993, p. 133). Il y a 20 sous dans une livre.

<sup>64</sup> Hymer & Resnick (1969)

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 plus de similarités avec le loisir<sup>65</sup>, et doivent être traités comme l'est celui-ci dans les modèles de dualisme<sup>66</sup>. 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 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 et le prix des biens.

Nakajima a présenté de manière complète l'ensemble des conséquences théoriques possibles de ce modèle<sup>67</sup>. 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 »<sup>68</sup> : 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 Vries<sup>69</sup> peut aussi être comprise avec les mêmes outils : il s'agit essentiellement d'une utilisation historique du modèle de Becker.

### 2.1.3.2 Les conséquences de ces modèles

Le même modèle, dans son principe, peut être utilisé dans notre contexte. Précisons tout d'abord ce que sont les biens Z, F et M dans notre contexte. 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 représentait 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 consommation<sup>70</sup>.

Dans ce cadre, la non-existence des marchés du travail a essentiellement 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.

Cependant, si l'on admet l'importance de ce mode de production, les limitations qui s'imposent aux entrepreneurs désirant faire travailler les ménages ruraux sont issues – comme dans un modèle séparable – du caractère éventuellement supérieur du bien-Z – comme le serait peut-être le loisir – et du prix du bien-M par rapport au bien-Z – qui peut être assimilé à un salaire réel. Les ruraux restent en effet des « *price-takers* »<sup>71</sup> par rapport au bien-M et au bien-Z – comme il le serait par rapport au salaire et au prix de la consommation dans un modèle séparable.

De même qu'une augmentation du salaire réel, une augmentation du prix relatif du bien-Z 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-substitution rend la production du bien-Z – et donc la consommation de bien-M – plus attirante que la production et la consommation de bien-Z. Un effet richesse global augmente la richesse du ménage : il est possible que le bien-Z devienne relativement plus recherché que le bien-M si le ménage se place à un niveau de revenu supérieur. 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 richesse<sup>72</sup> important peut provoquer l'existence d'une courbe de production de bien-F « penchée vers l'arrière » (*backward bending*)<sup>73</sup> – parfaitement similaire aux courbes d'offre de travail « penchées vers l'arrière » que des économistes ont supposé exister pour certaines catégories sociales. 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<sup>74</sup>.

<sup>65</sup> Hymer & Resnick (1969, p. 497)

<sup>66</sup> Sen (1966)

<sup>67</sup> Nakajima (1969)

<sup>68</sup> Becker (1965)

<sup>69</sup> 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 » : de Vries (1972) et de Vries (1994)

<sup>70</sup> La différence entre A et M repose sur le fait que le bien A 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...)

<sup>71</sup> C'est-à-dire que leurs actions ne peuvent pas avoir d'influence sur les prix.

<sup>72</sup> C'est-à-dire le changement de la structure de la consommation des ménages selon leur aisance. La consommation de « biens inférieurs » ou « biens d'Engel » baisse quand l'aisance des ménages augmente. La pomme de terre en est un exemple.

<sup>73</sup> C'est-à-dire produire moins – et non pas plus – de bien-F en cas d'augmentation de son prix.

<sup>74</sup> Mathias (1979a)

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 prédominant<sup>75</sup>. Si l'argument est plausible à court terme, il l'est moins à long terme.

Les modèles que nous avons développés sont toutefois essentiellement des modèles de court terme, puisqu'ils supposent que les capacités de production n'évoluaient pas. Nous ne développons pas ici leur extension dans le long terme, mais on imagine que l'intégration des choix de capacité de production peut entraîner des effets d'inertie. À cause de ceux-ci, les ruraux réagissent différemment à une variation de prix conjoncturelle et à une variation de prix structurelle.

## 2.2 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.

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.

### 2.2.1 Les évolutions de la consommation

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

#### 2.2.1.1 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 en examinant la consommation de la paysannerie de la Frise au travers des inventaires après décès<sup>76</sup> a quelques surprises :

*« 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 »<sup>77</sup>.*

Le bon modèle devrait donc peut-être insister sur le « colossal stimulus to accumulation and to acquisition [which] is the characteristic of the majority of the European peasantry »<sup>78</sup> 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 valide. 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 XVIIIe siècle.

#### 2.2.1.2 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 perfectionnées<sup>79</sup>. 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 pencher vers le misérabilisme. 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 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 auquel s'ajoutaient 7 livres et 2 sous pour les chandelles et la blanchisserie<sup>80</sup>. À la même période, Villeneuve rapporte qu'un artisan urbain devait dépenser 40 livres en habits, sans préciser son âge ou son revenu<sup>81</sup>. Il n'est pas possible d'en conclure grand-chose.

#### 2.2.1.3 Inventaires après décès.

Quelques inventaires après décès portant sur la France du XVIIIe 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

<sup>75</sup> Cf. l'argument présenté, par exemple, dans Aymard (1983) : il se penche plutôt sur les effets d'une mauvaise récolte

<sup>76</sup> de Vries (1975)

<sup>77</sup> de Vries (1975)

<sup>78</sup> 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 »

<sup>79</sup> Cf. Morineau (1972) et Roche (1997, pp. 67-85)

<sup>80</sup> Morineau (1972, p. 226)

<sup>81</sup> Roche (1997, p. 80)

de la mort. On les retrouve dans les archives des juridictions seigneuriales<sup>82</sup>. 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 obtenues »<sup>83</sup>. Quand ils les ont utilisés, les chercheurs ont privilégié les patrimoines terriers 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 Paris<sup>84</sup>. 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 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 meubles<sup>85</sup> et les textiles<sup>86</sup>.

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 manières différentes d'exprimer les distinctions sociales, et donc les progrès de la consommation : différentes couleurs, différents meubles et différents bois<sup>87</sup>. 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 eux<sup>88</sup>. Dans le Vexin, les oreillers se faisaient plus communs<sup>89</sup>. 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 transforment »<sup>90</sup>. 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 % des inventaires en 1700. En 1789 les proportions étaient respectivement de 59 % et 6 %<sup>91</sup>. « Aux marges du royaume, la 'mode progresse a pas modérés', mais le constat n'est guère différent en Ile-de-France, dans le Vexin, en Brie, en Bourgogne, en Bretagne, en Touraine »<sup>92</sup>.

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 villes<sup>93</sup>. 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 présent »<sup>94</sup>. 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 siècle<sup>95</sup> : ce mouvement se retrouvait ailleurs dans le royaume. Cependant, même les vêtements extérieurs se transformaient : en Bretagne, les couleurs se faisaient bien plus fréquentes<sup>96</sup>.

<sup>82</sup> Baulant (1975, p. 505)

<sup>83</sup> Goubert (1977, p. 151). Ils forment cependant la base de la description des situations individuelles qui suivent dans ce chapitre.

<sup>84</sup> Roche (1981) et Pardailhé-Galabrun (1988)

<sup>85</sup> Roche (1997, pp. 181-208), Tardieu (1976)

<sup>86</sup> Roche (1997, pp. 209-237)

<sup>87</sup> Roche (1997)

<sup>88</sup> Boheler (1995b, t. 2, pp. 1634-1635), cité dans Roche (1997, p. 204), comme la majeure partie de l'information que l'on peut trouver ici.

<sup>89</sup> Waro-Desjardin (1992), Waro-Desjardin (1993)

<sup>90</sup> Fillon (1989a). Cité dans Roche (1997, p. 201)

<sup>91</sup> Boheler (1995b, t. 2, pp. 1538-1639)

<sup>92</sup> 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, cf. Haudrière (1992) et Bans & Gaillard-Bans (1984).

<sup>93</sup> Baulant (1975), Boheler (1995b, pp. 1663-1673), Pellegrin (1987), Moriceau (1994b, pp. 754-769). De nouveau, Roche (1997) utilise de nombreux mémoires de maîtrise non-publiés.

<sup>94</sup> Fillon (1989b, pp. 66-67). Cité par Roche (1997, p. 234)

<sup>95</sup> Baulant (1975)

<sup>96</sup> Roche (1997, p. 234)

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 Baulant sur 35 inventaires après décès de la région de Meaux en 1700 et en 1750<sup>97</sup>. 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 ? Baulant a ensuite cherché à étendre son travail en calculant un index synthétique de la qualité de vie s'appuyant sur la 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 niveau<sup>98</sup>.

D'autres modifications des habitudes de consommation sont inattendues, et donc plus difficiles à mesurer – comme la diffusion du café dans les campagnes alpines<sup>99</sup>, et la croissante consommation festive<sup>100</sup>, 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...

#### 2.2.1.4 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, choisirent 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.

## 2.2.2 **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<sup>e</sup> 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'échange<sup>101</sup>. 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.

### 2.2.2.1 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 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 étaient intégrés les ruraux.

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 économiques<sup>102</sup>. En Catalogne<sup>103</sup>, cela se fit par la création de micro-guildes dans les villages : nous n'avons

<sup>97</sup> Baulant (1975)

<sup>98</sup> Baulant (1989, notamment pp. 290-291)

<sup>99</sup> Radeff (1996)

<sup>100</sup> Sur l'importance des consommations collectives, cf. Mendras (1976, pp. 73-90)

<sup>101</sup> Hoffman (1996, p. 130 pp. 191-192)

<sup>102</sup> 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 ?

<sup>103</sup> Torras Elias (1998)

cependant 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.

### 2.2.2.2 Les modifications à long terme de la fonction de production de court 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 à court terme. 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 Montigny<sup>104</sup>.

Au début du XVIII<sup>e</sup> 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. « *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* »<sup>105</sup>. Les modes de transmissions inter-générationnelles se transformèrent : la terre fut distribuée de manière plus égalitaire 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 baisse de la taille des exploitations rapprocha aussi du jardinage : il ne permettait pas en lui-même de vivre, mais il permettait au travail de trouver des rendements plus élevés que dans les modes d'agriculture plus répandus<sup>106</sup>. 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. Ceci était peut-être le cas : la nouvelle économie « proto-industrielle » pouvait avoir été liée à un processus de paupérisation – qui avait cependant commencé sous l'économie agraire. Il est aussi possible que l'appauvrissement soit plus visible dans les sources et donc dans la littérature que l'enrichissement : celle-là entraîne des plaintes, alors qu'on cherche plutôt à dissimuler celui-ci 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. Le côté clair de la proto-industrialisation n'est visible que par deux phénomènes : 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 « *doing odd jobs and with the small allowance of wheat they received from the parish* » en 1757 était devenu avec son fils en 1798 « *worthy linen manufacturers residing in the village of Montigny* »<sup>107</sup>. Une hirondelle ne fait certes pas le printemps, et il faudrait mener une étude systématique pour vérifier ce qui était arrivé à l'ensemble de la population : il est en effet à peu près certain que le nouveau mode économique encouragea la mobilité sociale à la fois vers le haut et vers le bas. Mais il est aussi possible que plus de personnes aient profité du nouveau mode économique que de personnes en aient pâti.

### 2.2.2.3 Le passage de la production à l'échange

L'une des manifestations la plus frappante de cette 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 soit allaient en ville vendre leur production à des marchands – au travers d'un système de courtiers, quand cela se faisait légalement – soit la vendaient directement 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 rurale<sup>108</sup>. À la fin du siècle, Vardi estime qu'ils commerçaient « *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.* »<sup>109</sup> Voici déjà un premier exemple de paysans jouant le rôle de marchands.

<sup>104</sup> Vardi (1993, pp. 110-121)

<sup>105</sup> Vardi (1993, p. 117)

<sup>106</sup> Vardi (1993, p. 117)

<sup>107</sup> Vardi (1993, pp. 119-121)

<sup>108</sup> Vardi (1993, pp. 143-160)

<sup>109</sup> Vardi (1993, p. 160)

Ce phénomène se développa durant le siècle. 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 endossèrent un rôle de marchand augmenta<sup>110</sup> : 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 : « *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* »<sup>111</sup>. Ils venaient pour la plupart de familles « moyennes » des villages, qui avaient pu utiliser leurs biens terriens comme colatéraux de manière à pouvoir rassembler le capital nécessaire : voilà donc un deuxième exemple de « prise en main » partielle des destinées commerciales du monde rural par lui-même.

Nous aimerions bien sûr avoir plus de données sur la mobilité sociale, et notamment sur l'origine des marchands et des intermédiaires domestiques. Malheureusement, de nombreuses études rurales laissent de côté ces questions. Nous ne pouvons qu'espérer que l'exemple de Montigny n'est pas exceptionnel. Il nous semble d'ailleurs plausible que cela soit le cas : 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 que « *In the eighteenth century in particular, rural industry offered [peasants] chances for economic improvement, and they responded by taking chances* »<sup>112</sup>.

---

<sup>110</sup> Vardi (1993, pp. 161-180)

<sup>111</sup> Vardi (1993, p. 172)

<sup>112</sup> Vardi (1993, p. 12)



## **Conclusion**

Dans cette discussion nous avons souligné l'importance des réserves rurales de travail à technique constante. Ensuite, après avoir présenté les modèles les plus simples de comportement paysans, nous avons souligné qu'il était indispensable de prendre en compte à la fois les choix de consommation des ruraux et leur situation économique à long terme pour comprendre leurs choix de production. Ceux-ci s'exprimaient à la fois par de nouvelles stratégies rurales à long terme et par de nouveaux modes de consommation.

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 : ce n'est pas une affirmation particulièrement polémique. Nous avons toutefois donné des exemples comme quoi 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. Savoir lesquelles étaient effectivement les plus importants n'est pas dans le cadre de cette thèse : retenons que les deux étaient au moins possibles.

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 géographiquement par la nécessité d'assurer aussi des tâches agricoles. 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 DOMESTIQUE : ANALYSE ET MODÈLE

<b>INTRODUCTION</b>	<b>81</b>
<b>1 UNE DESCRIPTION DU COMMERCE DOMESTIQUE FRANÇAIS</b>	<b>81</b>
<i>Introduction</i> .....	81
1.1 <i>L'échange local</i> .....	81
1.1.1 La recherche de la taille de la cellule élémentaire	81
1.1.2 Les échanges locaux	83
1.1.3 Entre le canton et l'extérieur	84
1.2 <i>La circulation des biens entre les cantons</i> .....	88
1.2.1 La mesure de l'importance de la circulation : les sources révolutionnaires	88
1.2.2 Quelques exemples de réseaux de commercialisation	91
1.3 <i>Réseaux d'intermédiaires</i> .....	94
1.3.1 Des liens et des nœuds ?	94
1.3.2 Modèles de la circulation des biens	96
1.3.3 Au-delà d'une analyse des réseaux de commercialisation en tant que graphes	101
<i>Conclusion</i> .....	103
<b>2 L'ACTIVITÉ DES INTERMÉDIAIRES</b>	<b>104</b>
<i>Introduction</i> .....	104
2.1 <i>L'importance du paiement des coûts de transaction dans l'activité des intermédiaires</i> .....	104
2.1.1 Les intermédiaires payaient les coûts de l'échange	104
2.1.2 Activité des intermédiaires et changement institutionnel	106
2.2 <i>Les moyens de transaction</i> .....	109
2.2.1 Les moyens de s'occuper de l'incertain et de l'inconnu	109
2.2.2 Les moyens de surveiller le comportement des autres agents	111
2.2.3 Une autre forme de moyen de transaction : le capital financier et monétaire	113
<i>Conclusion</i> .....	116
2.3 <i>Les échanges dans un cadre macro-économique</i> .....	117
2.3.1 L'importance de la production d'échange dans l'économie	117
2.3.2 La croissance des moyens d'échange à long terme : le caractère central du capital monétaire	119
<i>Conclusion</i> .....	121
<b>3 FORMALISATION DU RÔLE DES MARCHANDS, DU CAPITAL TRANSACTIONNEL ET DE LA MONNAIE</b>	<b>122</b>
<i>Introduction</i> .....	122
3.1 <i>Une économie paysanne</i> .....	122
3.1.1 Présentation du modèle	122
3.1.2 Étude de l'équilibre	123
3.1.3 Peut-il y avoir de multiples équilibres symétriques de Nash ?	127
3.2 <i>Variations sur l'organisation du marché</i> .....	128
3.2.1 Introduction d'un marchand monopoleur	128
3.2.2 Introduction d'une multiplicité de marchands.	133
3.2.3 Introduction des moyens de transaction	134
3.3 <i>Enfin la monnaie</i> .....	138
3.3.1 Introduction de la monnaie	138
3.3.2 Les effets des chocs nominaux	140
<i>Conclusion</i> .....	140
<b>CONCLUSION</b>	<b>142</b>



## **Introduction**

Ce chapitre traite du commerce domestique. Dans la première section, nous décrivons son importance et son organisation dans la France du XVIII<sup>e</sup> siècle. Dans la deuxième section, nous nous penchons sur l'activité des intermédiaires. Enfin, dans la dernière section, nous présentons le modèle d'une économie compatible avec les faits stylisés que nous avons dégagés.

Ce chapitre va donc nous permettre de clore la première partie de cette thèse. Il présente un modèle de croissance – à la fois formel et ancré dans une situation concrète – s'appuyant sur l'extension de l'activité commerciale domestique.

# **1 Une description du commerce domestique français**

## **Introduction**

Pour étudier l'importance et de l'organisation du commerce domestique français, nous distinguons tout d'abord les unités économiques au sein desquelles dominait l'échange direct entre les producteurs et les consommateurs. Puis nous décrivons les mouvements de biens entre ces unités économiques. Enfin, nous essayons de construire un schéma de ces mouvements.

### **1.1 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. Un des éléments de la définition d'un marché local est que l'échange peut s'y faire directement entre un producteur et un consommateur, sans intervention d'un intermédiaire. Pour déterminer plus précisément ce qu'étaient ces marchés, nous allons étudier ici quelle était la taille de l'aire géographique au sein de laquelle cet échange direct se pratiquait.

Nous allons déterminer le meilleur candidat au statut de « cellule élémentaire » de l'économie d'échange en partie par élimination. Nous présenterons ensuite ce que nous savons de l'activité d'échange dans ces cellules, avant de présenter leurs interfaces avec l'économie régionale ou nationale.

#### **1.1.1 La recherche de la taille de la cellule élémentaire<sup>1</sup>**

Pour chercher à déterminer la taille de la cellule élémentaire, nous allons d'abord constater pourquoi sa taille devait être intermédiaire entre celle des villages et celles des arrondissements/*pagi*. Puis nous essayerons de l'isoler à partir de ce que nous savons de l'organisation du réseau des foires et des marchés.

##### **1.1.1.1 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.

##### **1.1.1.1.1 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'habitations<sup>2</sup>. 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 Régime<sup>3</sup>. Pour simplifier, définissons un idéal-type géographique du village : une petite unité d'une population moyenne de 700 habitants – et d'une population médiane bien plus réduite – sur une surface moyenne de 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 uni par une volonté d'autarcie. Cependant le village voisin ne se trouvait qu'à 4 km : il était facile de s'y rendre en une heure de marche<sup>4</sup> ; 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.

<sup>1</sup> 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 : ils n'ont par exemple pas leur fixité.

<sup>2</sup> Braudel (1986, vol. 1, p. 114)

<sup>3</sup> Gutton (1979, pp. 18-21)

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

### 1.1.1.1.2 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 sénéchaussées<sup>5</sup> en étaient les avatars durant l'Ancien Régime<sup>6</sup>. 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 était 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 personnes<sup>7</sup>. Son rayon variait le plus souvent entre 20 et 25 km<sup>28</sup>. Quelqu'un à cheval pouvait intervenir en une journée à partir du centre dans n'importe quel point de l'arrondissement. Par contre, on ne pouvait se rendre de l'extrémité de l'arrondissement vers son centre et en revenir qu'en une longue journée de marche. Quarante ou cinquante kilomètres de voyage (aller-retour) à pied ne laissent pas le temps de faire grand-chose d'autre durant la journée. Si quelqu'un faisait le voyage en transportant des biens, il n'aurait 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 des intermédiaires vivant dans la ville centrale s'interposaient entre les producteurs et les consommateurs de l'arrondissement. Les *pagi* représentaient pour leurs villes « un espace d'intervention, et non d'attraction »<sup>9</sup>. 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 pas les limites de l'arrondissement/pagus. Il s'agissait donc 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*.

#### 1.1.1.2 À partir des activités économiques élémentaires : foires et marchés

Au lieu de prendre comme point de départ les unités officielles existantes, prenons donc le problème dans l'autre sens et observons l'échange direct pour en déduire l'extension de son aire d'application.

##### 1.1.1.2.1 Les lieux idéaux de l'échange direct : les foires et les marchés

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 n'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. Définissons celles-ci *ad minima* : les foires comme les marchés étaient des lieux de rassemblement officiels, provisoires et périodiques d'acheteurs et de producteurs. La fréquence des marchés était plus importante que celle des foires<sup>10</sup>.

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 tromperies »<sup>11</sup>. 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 II »<sup>12</sup>, 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.

##### 1.1.1.2.2 Leur aire d'influence

La distance moyenne entre deux foires était de douze kilomètres. La distance moyenne entre deux marchés était de seize kilomètres. On peut donc en déduire que le rayon d'influence des foires était en moyenne de six kilomètres ; celui des marchés était de huit kilomètres<sup>13</sup>. Les foires comme les marchés étaient des phénomènes hétérogènes, et une moyenne est toujours dangereuse. 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-vous »<sup>14</sup>.

Cette taille correspond aussi à celle des cantons créés par la République – sans équivalents officiels antérieurs. Il y en avait 4 710, d'une surface moyenne de 120 km<sup>2</sup> – ce qui représentait bien un cercle de rayon

<sup>5</sup> Bailliages comme sénéchaussées étaient les aires d'exercice de différents tribunaux

<sup>6</sup> Planhol (1988, p. 188)

<sup>7</sup> 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.

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

<sup>9</sup> Planhol (1988, p. 219)

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

<sup>11</sup> Braudel (1979, vol. 2, p. 17)

<sup>12</sup> Margairaz (1988, p. 31 et ce qui suit)

<sup>13</sup> Margairaz (1988, p. 53 et 246)

<sup>14</sup> Braudel (1986, vol. 1, p. 141)

de six kilomètres<sup>15</sup> – et d'une population moyenne de 6 000 personnes. 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'endogamie<sup>16</sup>. C'est dans les bourgs que pouvaient se trouver des prestataires de services spécialisés indispensables à la vie des ruraux, comme les notaires.

### 1.1.1.2.3 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 canton<sup>17</sup>. 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 « homogène »<sup>18</sup>.

## 1.1.2 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 allons maintenant nous pencher sur les échanges internes aux cantons. Ils étaient importants, mais nous connaissons moins de choses sur eux que sur les échanges prenant place entre les cantons.

### 1.1.2.1 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 fenêtre<sup>19</sup> ».

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 échanges<sup>20</sup>. 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.

Cependant il est bien difficile de savoir ce qui se passait « sous » le marché<sup>21</sup> : il s'agissait souvent d'échanges entre personnes qui se connaissaient bien et ne considéraient donc pas utile de laisser de traces écrites.

### 1.1.2.2 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 local<sup>22</sup>.

Cette présentation – 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 avec ceux-ci et le monde extérieur. C'était le cas pour les villes ; mais aussi pour certains villages spécialisés, produisant du vin, centrés autour d'une industrie, ou autour de l'élevage<sup>23</sup>. De manière complémentaire, certains autres marchés servaient de relais pour le ravitaillement de ces marchés-là. Donc les marchés, loin de faire

<sup>15</sup> C'est d'ailleurs la même taille que celle de la zone d'influence des marchés en Chine : cf. Skinner (1964, pp. 124-125)

<sup>16</sup> Durand (1984)

<sup>17</sup> Braudel (1986, vol. 1, pp. 145-157)

<sup>18</sup> Planhol (1988, p. 240)

<sup>19</sup> L'arrangement des ateliers est discuté dans Belmont (1998, pp. 52-68)

<sup>20</sup> Margairaz (1988, pp. 226-228)

<sup>21</sup> Pour un essai, cf. Morineau (1970a)

<sup>22</sup> Margairaz (1988, pp. 172-174)

<sup>23</sup> Margairaz (1988, p. 175)

simplement partie de la vie du canton, avaient d'autres rôles : Margairaz distingue donc trois sortes de marchés : les « élémentaires », les marchés urbains et d'entrepôt et les marchés de collecte et de relais<sup>24</sup>.

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'ensemble des biens échangés<sup>25</sup>.

### 1.1.3 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*. Elles se faisaient le plus souvent soit au travers des foires, soit au travers d'échanges privés mis en place par des intermédiaires.

#### 1.1.3.1 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 leur hiérarchie se trouvaient les grandes foires polyvalentes, comme les foires de Beaucaire et deux ou trois douzaines d'autres<sup>26</sup>, qui brassaient plus d'un million de livres d'échange chacune. Il s'agissait d'événements de portée nationale. Elles étaient 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 échanges<sup>27</sup>.

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 européens<sup>28</sup>. Les commissionnaires non seulement achetaient la production locale, mais 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 Normandie<sup>29</sup>, en Anis 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'Anis – seule la moitié y fut cependant vendue<sup>30</sup>.

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 manufacturés<sup>31</sup> : 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 familier<sup>32</sup> 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 pour des prix moins élevés. C'était d'ailleurs une des

<sup>24</sup> Margairaz (1988, pp. 177-180)

<sup>25</sup> Margairaz (1988, pp. 150-155)

<sup>26</sup> Margairaz (1988, pp. 102-112)

<sup>27</sup> Margairaz (1988, pp. 142-152) sur les foires à bestiaux. Sur l'économie d'élevage, cf. notamment Moriceau (1999, pp. 63-77) qui traite du problème des bovins

<sup>28</sup> Margairaz (1988, pp. 109 et 133)

<sup>29</sup> Perrot (1975, p. 467-494)

<sup>30</sup> Margairaz (1988, pp. 132-134)

<sup>31</sup> Margairaz (1988, pp. 135 et 152-155)

<sup>32</sup> Au XVIII<sup>e</sup> siècle, cette expression désignait plus largement tout marchand étranger à la ville.

raisons pour laquelle certains détaillants locaux s'opposaient à la tenue des foires qui 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. Même 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.

#### 1.1.3.2 Les colporteurs<sup>33</sup>

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 révolutionnaire<sup>34</sup> ou même, plus près de nous, la deuxième guerre mondiale. Il dominait les circuits de commercialisation durant le haut Moyen Âge<sup>35</sup>. Le terme « colporteur » recouvre une foule de situations différentes : tous n'étaient pas aussi pauvres que le laissent penser leurs habits de voyage – certains étaient probablement à l'aise. Leur statut même n'était pas homogène : ils pouvaient être des indépendants, les agents de détaillants locaux ou même dépendre d'un réseau plus large.

Durant notre période, le colportage n'était pas un upochronisme. Grâce à ses capacités d'adaptation, il pouvait trouver une place dans les défauts des réseaux d'échange<sup>36</sup>. 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. Le travail de Vardi sur Montigny a 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 se diffuser jusqu'en Angleterre : leur importation y était interdite, mais ils étaient revendus en Silésie où ils recevaient un sceau local avant d'être réexportés.<sup>37</sup> Il n'est pas besoin d'insister sur le rôle plus habituel des colporteurs qui diffusaient des biens de consommation urbains ; ils jouaient donc le même rôle que les foires dans l'apprentissage de la consommation par les ruraux.

#### 1.1.3.3 Les marchands locaux

Le nombre d'échoppes de marchands augmenta durant le XVIIIe siècle. Ils 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 d'entre 1756 et 1777 nous sont connues<sup>38</sup>. 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 étudiés<sup>39</sup>. Ils couvrent la période 1778-1804, mais la plupart ne concernent que la période post-révolutionnaire – 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 – même si son importance en dehors de son arrondissement était faible. Pour toutes ces raisons, la maison Colombo n'est pas aussi représentative que nous le voudrions. Certes, il ne s'agissait que d'une maison de détail qui servait la zone urbaine limitée de Nice. Elle était bien de 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 francs<sup>40</sup>. Il est possible qu'on n'ait pas trouvé de magasin équivalent à Gondrecourt – il aurait fallu aller chercher à Metz. Il est toutefois possible que la maison Colombo soit un exemple valide de l'activité des petits marchands. C'est dans tous les cas le seul que nous ayons.

Les membres de la maison Colombo, malgré les limites de leur activité, n'étaient pas spécialisés : leurs opérations de commerce portaient sur des produits hétéroclites ; ils se mêlaient aussi d'opérations financières. Ils prêtaient aussi des sommes limitées au sein de la communauté juive, soit à leur famille soit à d'autres marchands. Malheureusement, seules les opérations commerciales 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

<sup>33</sup> Fontaine (1993a) s'intéresse plus à l'aspect culturel et social du colportage qu'à son rôle économique. Ce qui ne veut cependant pas dire que son livre ne traite 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*), cf. Greif (1989). L'étude par Fontaine des « chaînes de crédit » s'intègre notamment très bien à ces réflexions. Fontaine (1993a, pp. 153-175). Quelle que soit leur organisation, il est clair que les colporteurs jouaient un rôle de détaillant autour des centres urbains, cf. Fontaine (1993a, pp. 31, 66)

<sup>34</sup> Chabert (1945-1949, p. 276)

<sup>35</sup> Latouche (1956 (1970), pp. 129-131)

<sup>36</sup> Braudel (1979, t. II, p. 75)

<sup>37</sup> Vardi (1993, p. 157)

<sup>38</sup> Willian (1970)

<sup>39</sup> Carlin (1965)

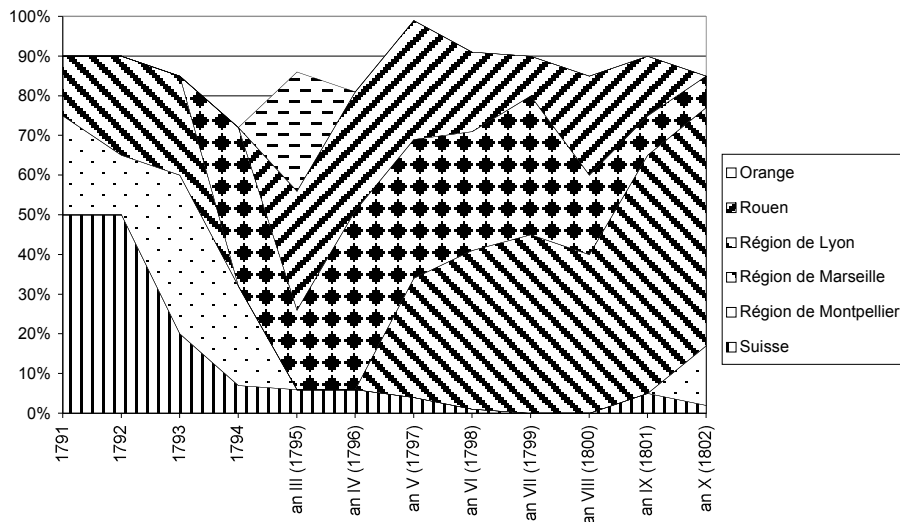
<sup>40</sup> Carlin (1965, p. 95)



accompagnés n'étaient pas exceptionnelles. Les toiles de coton et l'huile étaient les seuls à être vendus de cette manière ; le commerce du coton semblait relativement de plus en plus important<sup>41</sup>. La correspondance de la période révolutionnaire montre que les toiles de coton étaient alors le principal objet de leur commerce – et notamment les indiennes<sup>42</sup> – ; cela n'empêchait pas que d'autres biens soient 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 crise<sup>43</sup>. Montrant la même versatilité, ils étaient souvent prêts à accepter des biens divers en remboursement de la part de leurs créiteurs : des poulets, des œufs, de la viande, du riz, de la poudre et du tabac par exemple<sup>44</sup>. 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 succès.<sup>45</sup> Finalement, même si leur principale activité était la vente au détail, ils cherchaient à jouer un rôle d'intermédiaires – avec plus ou moins de succès.

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 envoyaient<sup>46</sup> :

**Figure 4 : Destination des lettres envoyées par la Maison Colombo, 1791-1802**



Avant le début de la période qui est étudiée dans cette figure, 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 meilleure<sup>47</sup>. 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 donc 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 manière dont les associés de la maison Colombo menaient leur activité commerciale était adaptable : nous allons le voir à partir de leurs pratiques de crédit. Ils faisaient partie d'une chaîne de crédit : leurs fournisseurs<sup>48</sup> étaient le plus souvent payés par une lettre de change ou un autre papier commercial avec, le plus souvent, un délai de neuf mois<sup>49</sup> ; et eux même faisaient crédit à leurs clients<sup>50</sup>. 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

<sup>41</sup> Carlin (1965, pp. 18-19)

<sup>42</sup> Carlin (1965, p. 24)

<sup>43</sup> Carlin (1965, pp. 54 et suivantes)

<sup>44</sup> Carlin (1965, pp. 16-17)

<sup>45</sup> Carlin (1965, p. 62)

<sup>46</sup> Carlin (1965, pp. 20-24, 63-64)

<sup>47</sup> Carlin (1965, p. 21-22)

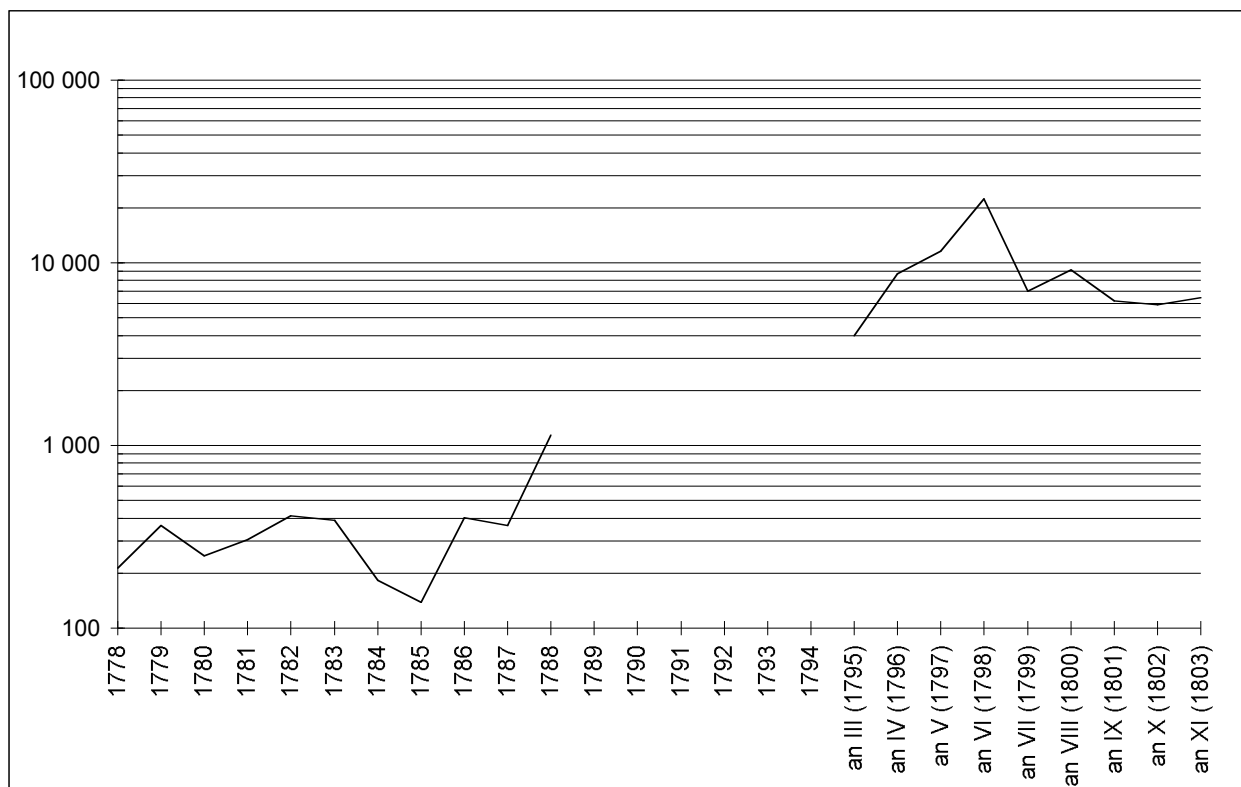
<sup>48</sup> Ceux-ci n'étaient pas des producteurs : ils touchaient une commission sur les biens qu'ils rassemblaient dans les zones de production et envoyaient.

<sup>49</sup> Carlin (1965, pp. 31-35)

<sup>50</sup> Carlin (1965, pp. 18 et 76)

centre de l'activité de la maison Colombo. Mais comme on peut le voir dans la figure qui suit, son importance variait.

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



On peut proposer trois raisons à la variation de ce volume de 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 s'était radicalement transformée. Ce phénomène était peut-être lié à la modification de leurs sources d'approvisionnement en biens montré par la figure 1 : de nouveaux réseaux avec la Suisse et la France avaient remplacé les réseaux liant la maison au Piémont. Mais on ne peut pas exclure – surtout après 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 banqueroute<sup>51</sup>. On s'attend que dans cette situation ils cherchent 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 jettent dans une fuite en avant en vendant de plus en plus à crédit, sans doute pour augmenter leur chiffre d'affaire et disposer de quelques papiers commerciaux à négocier avec leurs propres créditeurs – tout en leur demandant de leur donner des délais supplémentaires. *Ex post*, cette politique fut gagnante puisque aucun de leurs acheteurs importants ne fit faillite : ils purent donc à leur tour rembourser leurs créditeurs et sortir de la crise.

Donc, même au niveau d'un détaillant comme la maison Colombo, nous rencontrons une forte flexibilité dans l'usage du crédit et dans l'établissement de réseaux commerciaux : tout 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 voilà donc avec des exemples des deux types d'activités principales, liées soit à la production soit à la consommation. Les cantons étaient donc en des mains capables d'assurer leurs relations avec le reste de l'économie. C'est ce que nous allons étudier maintenant.

<sup>51</sup> Carlin (1965, pp. 79-80, 82-85, 91)

## 1.2 La circulation des biens entre les cantons

Après avoir étudié l'activité au sein des cantons, nous allons vérifier quelle était l'importance de la circulation des biens entre les cantons, puis nous allons donner quelques exemples de réseaux de commercialisation.

### 1.2.1 La mesure de l'importance de la circulation : les sources révolutionnaires

Il est difficile de mesurer l'importance de l'intégration du marché français, mais il est au moins possible de donner quelques indications sur la situation à la fin de notre période<sup>52</sup>.

Durant les premières années du gouvernement révolutionnaire, le gouvernement chercha à imposer un système de prix administratifs de manière à lutter contre l'inflation : le « Maximum ». Parmi les documents produits par le 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 la 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 consommation<sup>53</sup> : 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 XIXe 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 dont la valeur n'était pas très importante ne pouvaient pas justifier de longs transports : nous nous attendons à ce que l'aire d'échange de ces biens soit limitée : admettons donc qu'ils définissaient les marchés régionaux. Par contre, les biens à forte valeur pouvaient, soit effectivement voyager dans tout le territoire si les marchés régionaux avaient été complémentaires, soit n'être échangés que dans une zone réduite si les marchés régionaux avaient été autosuffisants.

Les cartes de l'aire d'approvisionnement de Nantes montrent que c'est la première hypothèse qui était valide. L'aire 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 nationale<sup>54</sup>.

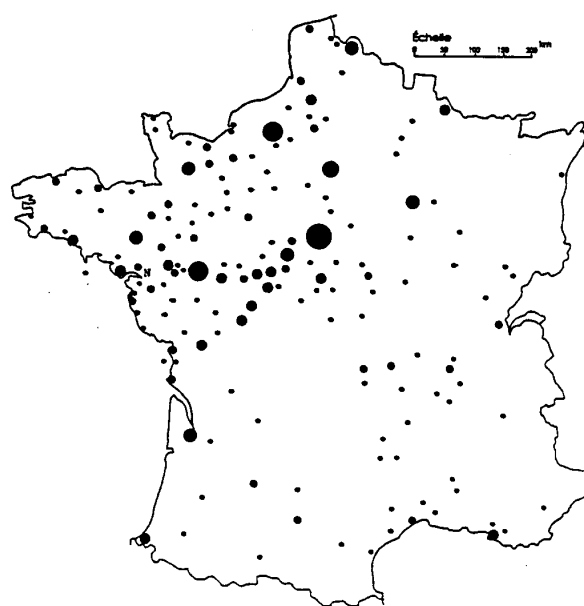
<sup>52</sup> Le Roux (1996)

<sup>53</sup> Le Roux (1996, pp. 241-286)

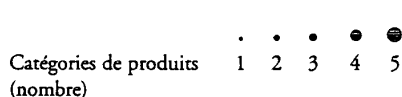
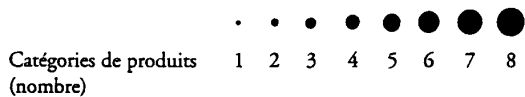
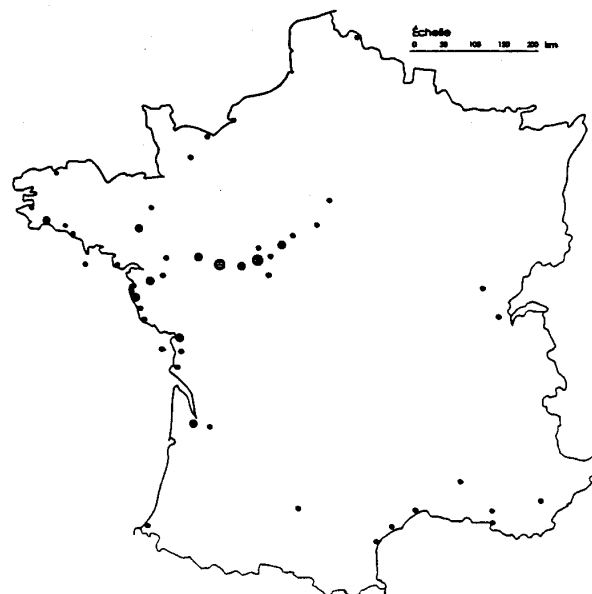
<sup>54</sup> Le Roux (1996, pp. 179-188 et 214-222)

Carte 12 : L'aire d'approvisionnement de Nantes<sup>55</sup>

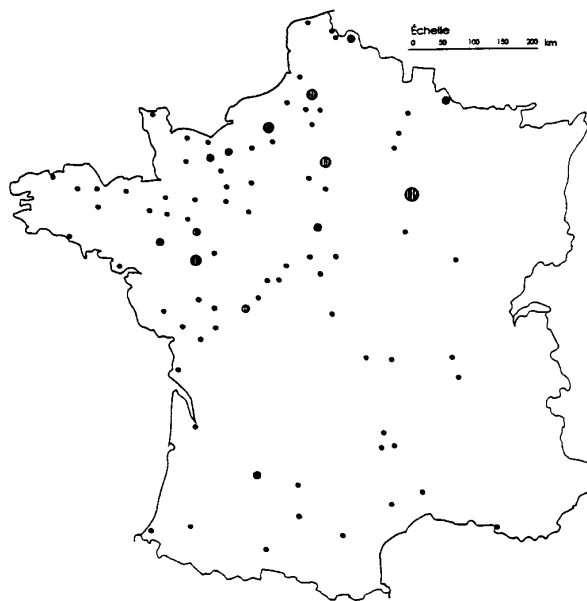
TOUTES CATÉGORIES DE PRODUITS



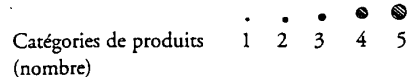
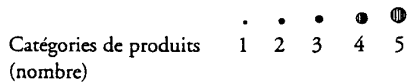
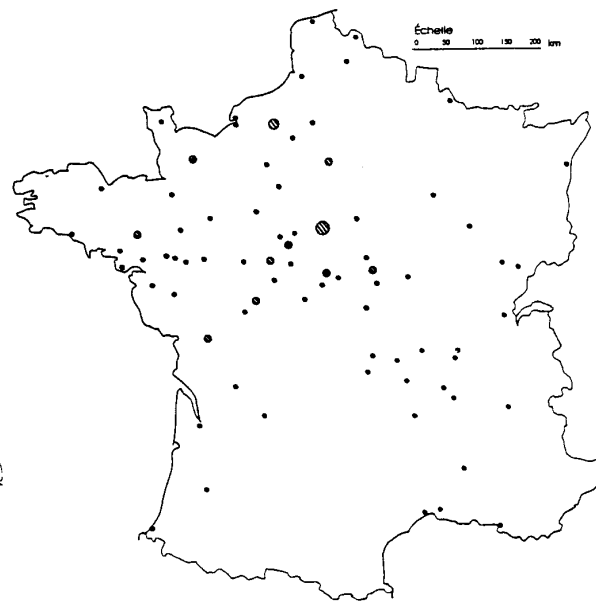
PRODUITS DE PREMIÈRE NÉCESSITÉ



TEXTILES



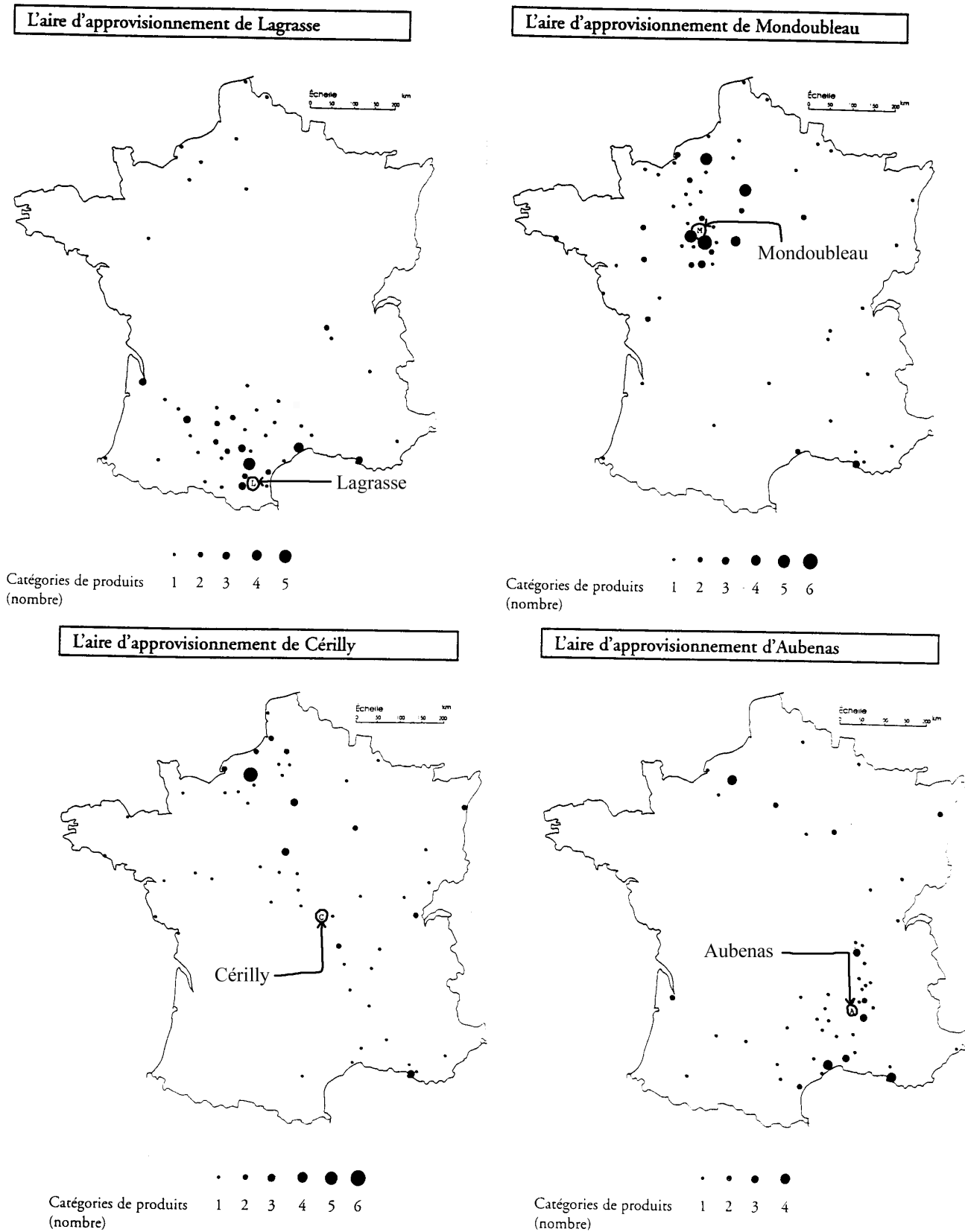
AUTRES PRODUITS



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 :

<sup>55</sup> Le Roux (1996, pp. 152-153)

Carte 13 : Aires d'approvisionnement de Lagrasse, Mondoubleau, Cérilly et Aubenas<sup>56</sup>



Nous avons d'ailleurs, parmi les nombreuses cartes de Roux, choisi celles qui montraient les aires d'approvisionnement les plus réduites : celles d'autres cantons ruraux – comme Charolles (en Bourgogne), Saint-Yriex (en Charente) ou celle de Nogent-sur-Seine – étaient bien plus importantes<sup>57</sup>. Les aires

<sup>56</sup> Le Roux (1996, pp. 100, 111, 135, 144)

<sup>57</sup> Le Roux (1996, pp. 142, 134, 110)

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.

### 1.2.2 Quelques exemples de réseaux de commercialisation<sup>58</sup>

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 raison 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. Chaque intermédiaire était rarement spécialisé et intervenait donc dans différents réseaux de distribution et souvent selon différentes modalités.

La seconde raison est que, surtout si elle est comparée à la difficulté de l'étude, 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 bornaient souvent aux principes, à la théorie ou aux généralités. Seuls deux types de sources venant des marchands ayant une activité normale étaient disponibles : leurs papiers privés – qui ont rarement survécu – et ceux qui documentaient les faillites. Ces derniers ne peuvent signaler que l'exceptionnel et l'anormal. Toutefois, les listes de débiteurs et de créateurs qu'ils donnent 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. Les sources secondaires ne sont pas nombreuses, et la plupart d'entre elles traitent de la situation de négociants de haute volée. Nous allons toutefois présenter certains exemples de circuits commerciaux pour illustrer le reste de notre discussion.

#### 1.2.2.1 Trois circuits de commercialisation de biens de luxe

Nous présentons ici les circuits commerciaux liés à trois différents types de détaillants en biens de luxe.

##### 1.2.2.1.1 **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.

Quatre d'entre elles sont adressées à la maison Pourtalès et Cie<sup>59</sup>. La première, envoyée à Neuchâtel, confirme le paiement d'un billet – de 1014 L. 3s – 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 Neuchâtel 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 Bergeron<sup>60</sup>. 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 ? Pour

<sup>58</sup> Nous avons dû exclure de cette enquête les marchands de Beauvais étudiés par Goubert : les renseignements qu'il donne concernent plus le XVIIIe siècle que le XVIIe siècle. Son ouvrage est toutefois très instructif : cf. Goubert (1959, pp. 15, 25-30, 41-42, 64-73, 96-104, 148-149, 158-159)

Une autre source existe sur la distribution de produits coloniaux à partir de Bordeaux : Cavignac (1965) et Cavignac (1967, pp. 250-273) (les renseignements que donnent la seconde référence se trouvent aussi dans la première).

Sur l'expérience d'un marchand dans Bordeaux et le Sud-Ouest, cf. Cornette (1986, notamment pp. 91-104). Il s'agit d'une bonne source pour les problèmes de réputation et ceux liés à l'existence d'un réseau familial. Comme la base en est des archives privées plus que commerciale, on y trouve toutefois peu de détails sur les activités économiques

<sup>59</sup> Carlin (1965, pp. 119, 123, 159, 207)

<sup>60</sup> Bergeron (1970) et Bergeron (1978a, passim)

comprendre parfaitement ce dont parlait cette correspondance, il faudrait peut-être savoir des choses que les acteurs considéraient comme évidentes mais qui nous échappent. Le recours à l'article de Bergeron ne règle pas le problème, car il n'y est pas clair si Pourtalès contrôlait à ce moment des manufactures ou non<sup>61</sup>.

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 négociant<sup>62</sup> : c'est tout ce que nous savons de lui<sup>63</sup>.

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.

### 1.2.2.1.2 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, « *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* »<sup>64</sup>. Certains merciers étaient les distributeurs exclusifs de certains biens qu'ils vendaient indifféremment au public, aux autres merciers ou à d'autres marchands<sup>65</sup>.

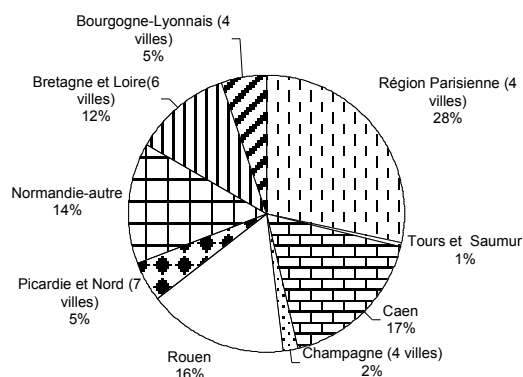
De nombreux merciers avaient aussi des relations directes et privilégiées avec les producteurs parisiens. Paris était en effet au centre de la production du luxe : il était possible aux détaillants d'acheter directement aux ébénistes, aux sculpteurs, aux horlogers<sup>66</sup>...

Finalement, les fournisseurs de certains merciers n'étaient pas locaux. La Compagnie des Indes et les compagnies étrangères pouvaient les fournir en biens exotiques. Ils pouvaient aussi trouver d'autres fournisseurs dans les villes françaises – Coutray, Orléans, Versailles, Lyon, Bordeaux, Caen, Tours... – et les villes européennes – Sheffield, Birmingham, Edinburgh, Londres, Cadix, Francfort... Un mercier particulièrement important avait ainsi quatre-vingts fournisseurs de soieries à Lyon : il est probable que ses fournisseurs étaient proches de la production. Il redistribuait lui-même les soieries aux autres merciers : il jouait donc lui-même le rôle de grossiste. Le faible nombre de correspondants qu'avaient les merciers dans les autres villes indique au contraire 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'Allemagne<sup>67</sup>. 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.

### 1.2.2.1.3 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 relation :

Figure 6 : L'activité commerciale à Caen



<sup>61</sup> Bergeron (1970, pp. 502-503)

<sup>62</sup> Il n'est pas possible de savoir s'il méritait vraiment le titre de négociant ou non : Carrière (1973, t. I, pp. 261-263)

<sup>63</sup> Carlin (1965, pp. 99, 109, 111, 127, 191 (son fils)) et Carrière (1973, t. I, p. 283)

<sup>64</sup> Sargentson (1996, p. 31)

<sup>65</sup> Sargentson (1996, pp. 31-32)

<sup>66</sup> Sargentson (1996, p. 30)

<sup>67</sup> Sargentson (1996, pp. 29-30)

Ce graphique met deux faits en évidence : d'une part le déterminisme géographique de la répartition de ces relations ; d'autre part tout de même 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.

#### 1.2.2.2 Différents réseaux de distribution des céréales

Nous nous tournons maintenant vers des biens de plus faible valeur.

##### 1.2.2.2.1 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 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 ravitaillement<sup>68</sup> ; 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 port<sup>69</sup>. Ils utilisaient un réseau important de commissionnaires dans les campagnes pour rassembler les céréales.

*« 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 »<sup>70</sup>.*

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. Nous ne savons par grand-chose sur les marchands des campagnes, mais il semble qu'au moins les marchands itinérants devaient utiliser les marchands du port comme courtiers pour pouvoir vendre leur produit<sup>71</sup>.

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. Ils dépendaient aussi d'un réseau d'agents dans les campagnes pour leur ravitaillement<sup>72</sup>. Les forains jouaient un rôle plus important sur ce marché. Ils se ravitaillaient à la fois auprès des laboureurs et des marchands ; ils servaient parfois aussi d'agents pour les marchands parisiens et devaient parfois s'en servir comme courtiers<sup>73</sup>. 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 capital<sup>74</sup>. 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 intéressent<sup>75</sup>.

##### 1.2.2.2.2 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, voulait 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 : mais cet arrangement était de circonstance<sup>76</sup>.

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

<sup>68</sup> Kaplan (1984, pp. 466-492)

<sup>69</sup> Kaplan (1984, pp. 122-184)

<sup>70</sup> Kaplan (1984, p. 140)

<sup>71</sup> Kaplan (1984, pp. 163-164)

<sup>72</sup> Kaplan (1984, pp. 185-220, 187-191, 194)

<sup>73</sup> Kaplan (1984, pp. 191-193, p. 204)

<sup>74</sup> Kaplan (1984, pp. 205-214, 213)

<sup>75</sup> Kaplan (1984, pp. 214-219)

<sup>76</sup> Frêche (1974, p. 796).



### 1.2.2.3 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. Rappelons donc le cas des draps à Montigny<sup>77</sup>.

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 (cf. *supra*)<sup>78</sup>.

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-tisserands<sup>79</sup>. 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* »<sup>80</sup>. Une autre source de difficulté venait de la manière dont se faisaient les échanges. Ceux-ci devaient légalement se faire en ville au travers de courtiers. Mais il arrivait parfois que cette règle soit tournée et que l'échange se fasse simplement dans une des auberges des faubourgs<sup>81</sup>. 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.

## 1.3 Réseaux d'intermédiaires

Nous allons maintenant étudier plus précisément la nature des réseaux que nous venons de révéler. Nous nous interrogeons d'abord sur la définition des agents et de leurs relations puis en étudiant la forme probable des réseaux de commercialisations. Finalement nous signalons les problèmes liés à l'application de la théorie des réseaux. Cela devrait nous permettre plus tard de mesurer la nature et l'importance des coûts de l'échange.

### 1.3.1 Des liens et des nœuds<sup>82</sup> ?

Notre but est de trouver l'idéal-type du réseau de commercialisation français. Un réseau se forme de trois types d'éléments : un groupe d'individus – des nœuds « *nodes* » – ; un groupe de type de relations différentes – des liens « *spokes* » – ; et l'organisation de ces deux groupes l'un par rapport à l'autre – le plan de ces nœuds et de ces liens. L'étude des réseaux commerciaux peut se faire dans deux contextes différents.

Nous signalons ici les deux types de réseaux qu'il nous est possible d'examiner avant de nous pencher sur la définition des liens et des nœuds.

#### 1.3.1.1 Deux significations pour nos réseaux

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 XVIIIe siècle.

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, à son changement de propriétaire sanctionné par une forme de paiement. 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 la commercialisation d'un bien liés au contrôle par chacun des activités des autres agents économiques. Par exemple les coûts liés à la prévention des comportements opportunistes des partenaires de l'échange s'appuyant sur la rétention d'information ou tous les coûts liés à l'implémentation des contrats.

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'une modification de propriété. Ils étaient liés : les contraintes géographiques pesaient aussi sur les possibilités qu'avait chacun d'exercer ses droits de propriété. Cependant ils n'étaient pas identiques : nous avons vu qu'à Paris par exemple les biens étaient échangés entre les merciers sans qu'il y ait de véritable transfert géographique. 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 devenir confuse s'ils sont confondus.

<sup>77</sup> Vardi (1993 p. 142)

<sup>78</sup> Vardi (1993, p. 155)

<sup>79</sup> Vardi (1993, pp. 190-191)

<sup>80</sup> Vardi (1993, p. 194)

<sup>81</sup> Vardi (1993, pp. 145-147)

<sup>82</sup> Pour une approche théorique de l'échange utilisant un vocabulaire similaire, même si c'est pour des buts différents, cf. Landa (1994, spécialement chpt. 3 et 9).

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, cf. Harary, Norman & Cartwright (1965)

L'importance des coûts de transport ne fait pas vraiment débat : nous avons déjà illustré l'importance de leurs mouvements géographiques. Penchons-nous donc ici sur la distribution des coûts de surveillance liés à l'importance de la circulation des biens : cela demande d'étudier le deuxième contexte de plus près.

### 1.3.1.2 Qu'est-ce qu'un nœud ? qu'est-ce qu'un lien ?

Nous avons défini les nœuds comme des agents économiques : cette notion n'est pas triviale. Elle dépend des questions que l'on se pose. Intéressons-nous ici aux coûts de surveillance. À chaque fois qu'il existait une possibilité de conduite opportuniste entre deux personnes, nous allons donc considérer qu'ils formaient un couple d'agents distincts. Nous n'allons donc pas considérer que le commis qui travaillait sous la surveillance directe du marchand<sup>83</sup> était un agent indépendant. De même, quand les opérations étaient si simples qu'une déloyauté pouvait être facilement repérée et punie, nous n'allons pas considérer que deux agents différents existaient. Par contre, 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 ?

#### 1.3.1.2.1 **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...<sup>84</sup>. 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 donc surveiller l'action du courtier. Quand il existait en plus des arrangements alternatifs – comme la commercialisation dans les faubourgs – le bon comportement du courtier était assuré : ils prélevaient une rémunération mais ne pouvaient peut-être 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. Celui-ci ne pouvait donner à celui-là que des instructions vagues car le commettant 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. Le commissionnaire pouvait aussi être un associé dans une firme, en même temps qu'il en était le gérant. De même on constatait souvent que l'accès au statut de commissionnaire était réservé aux marchands les plus importants d'une place : il s'agissait après tout d'un moyen de rémunérer leurs relations et leurs connaissances.

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.

#### 1.3.1.2.2 **Les sociétés**

Les différents associés d'une compagnie sont parfois considérés comme un groupe soudé formant un agent économique unique. Est-il possible de confirmer cette vision<sup>85</sup> ?

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.

À l'un des extrêmes du spectre, on trouvait les sociétés générales ou en nom collectif. 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 familiale<sup>86</sup>. Les contrats en société générale se faisaient d'ailleurs le plus souvent entre membre d'une même famille<sup>87</sup> : il s'agissait alors plus d'une formalisation des liens existants que de leur création.

<sup>83</sup> Carrière (1973, pp. 727-734 passim)

<sup>84</sup> Pour un point de vue formel sur ce type de contrats, cf. Cavignac (1967, pp. 87-92)

<sup>85</sup> 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 : Cavignac (1967, pp. 38-43) ; Carrière (1973, pp. 876-915 passim) : le travail de Carrière est particulièrement intéressant. Le meilleur travail juridique sur le sujet nous semble être Lévy-Bruhl (1938)

<sup>86</sup> Braudel (1979, t.II, pp. 519-520)

<sup>87</sup> Carrière (1973, pp. 879-885)

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 par rares – même s'ils appartenaient à une même famille<sup>88</sup>. La pratique courante était d'établir ces sociétés pour une faible durée : cela ne devait pas renforcer la collaboration – même si elles étaient régulièrement renouvelées. 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 faisaient une distinction entre les associés. Certains d'entre eux pouvaient n'apporter que du capital, rester anonyme et n'être responsables des actions de la société qu'à la hauteur de leurs apports. Elles auraient donc pu être utilisées pour augmenter le nombre de « capitalistes » impliqués dans une entreprise, mais ce n'était le plus souvent 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-ci<sup>89</sup>.

### 1.3.1.2.3 Vers une définition utilisable des nœuds.

Cette rapide étude des sociétés est un peu décevante : elle semble indiquer que la définition des agents dépend essentiellement des situations particulières. Après tout la mise en place de sociétés ou de contrats cherchait à réduire les coûts de surveillance mutuelle : ceux-ci se trouvaient donc, résorbés ou non, dans toutes les relations. Elle servait donc à résoudre un problème : cela n'est pas la même chose que de nier son existence. Dès que deux individus devaient travailler ensemble il était possible qu'il y ait des comportements opportunistes. Il s'agit donc plus de faire une différence quantitative que qualitative : il faut trouver la 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, nous allons considérer qu'il est utile de les distinguer de leurs « principaux ».

Ce qui est déterminant est bien la nature de l'action économique effectuée par l'agent, et non pas sa place dans les réseaux sociaux ou légaux. Un membre de la famille proche des autres associés de l'entreprise qui était envoyé aux Antilles pour assumer un rôle d'agent<sup>90</sup> 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 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 faite jusqu'à maintenant nous conduira donc parfois à assimiler différentes liaisons commerciales de manière similaire 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 elles ne donnent pas toujours d'autres définitions, 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. Pourtant tous sont appelés commissionnaires.

Les mouvements des biens entre les « nœuds » géographiques sont relativement simples à observer : ce n'est pas le cas des « mouvements » des biens entre les nœuds économiques.

## 1.3.2 Modèles de la circulation des biens

Après avoir défini de ce que nous entendions par « réseaux de commercialisation », reste notre question initiale : comment ces réseaux s'organisaient-ils ? Nous allons ici présenter différents modèles théoriquement possibles avant de chercher à discriminer entre eux.

### 1.3.2.1 Différents modes d'organisation des réseaux

Nous avons maintenant une idée plus claire de ce que nous désignons sous le terme de nœud et de lien. Comment pouvaient-ils s'organiser ?

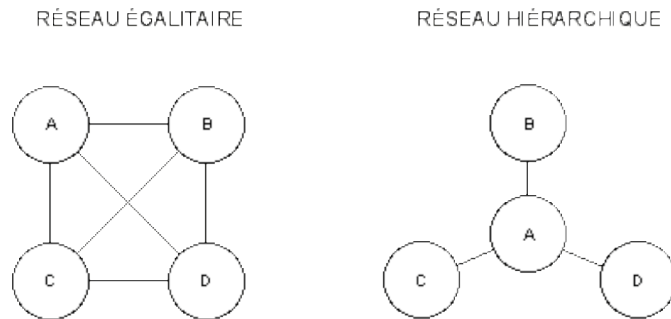
<sup>88</sup> Cornette (1986)

<sup>89</sup> Carrière (1973, pp. 886-896)

<sup>90</sup> C'était une situation fréquente : c'est ainsi que les frères Pellet ont commencé leur carrière Cf. Cavignac (1967).

Deux types de réseaux sont *a priori* possibles : des réseaux hiérarchiques ou des réseaux égalitaires. Pour illustrer les différences entre ces deux types, examinons quatre nœuds 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 hiérarchique, 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.

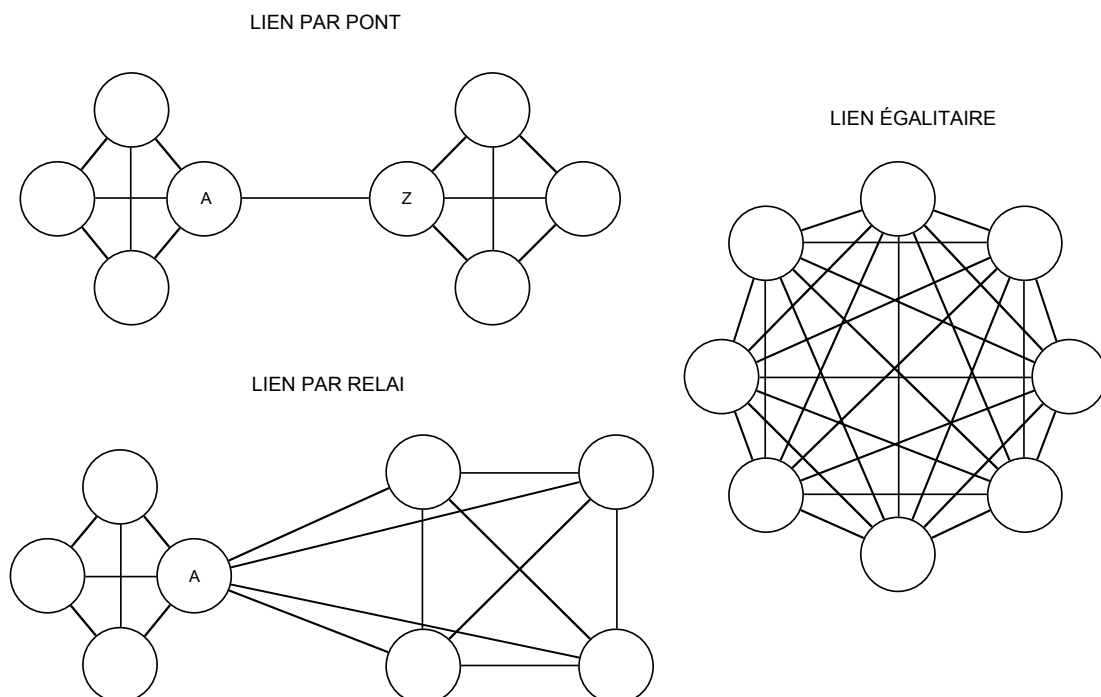
**Figure 7 : Deux modes d'organisation des réseaux**



Il est facile de voir que le rapport entre les coûts fixes et les coûts variables va déterminer lequel de ces réseaux est le plus avantageux. 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 cas. Le modèle égalitaire semble avantageux de ce point de vue. Mais la mise en place des relations – et notamment l'accumulation de connaissances sur les autres agents – qui permet de chercher à échanger avec eux a un coût fixe. Le modèle hiérarchique 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 soit égalitaires, soit hiérarchiques. On peut imaginer toute une liste de situations intermédiaires. Imaginons par exemple les différentes manières de relier deux réseaux égalitaires chacun formés de quatre nœuds. Nous allons en étudier trois. Le premier est un lien par pont où uniquement deux nœuds de chaque réseau sont liés entre eux. Le 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.

**Figure 8 : Trois modes de liaison entre deux réseaux égalitaires**

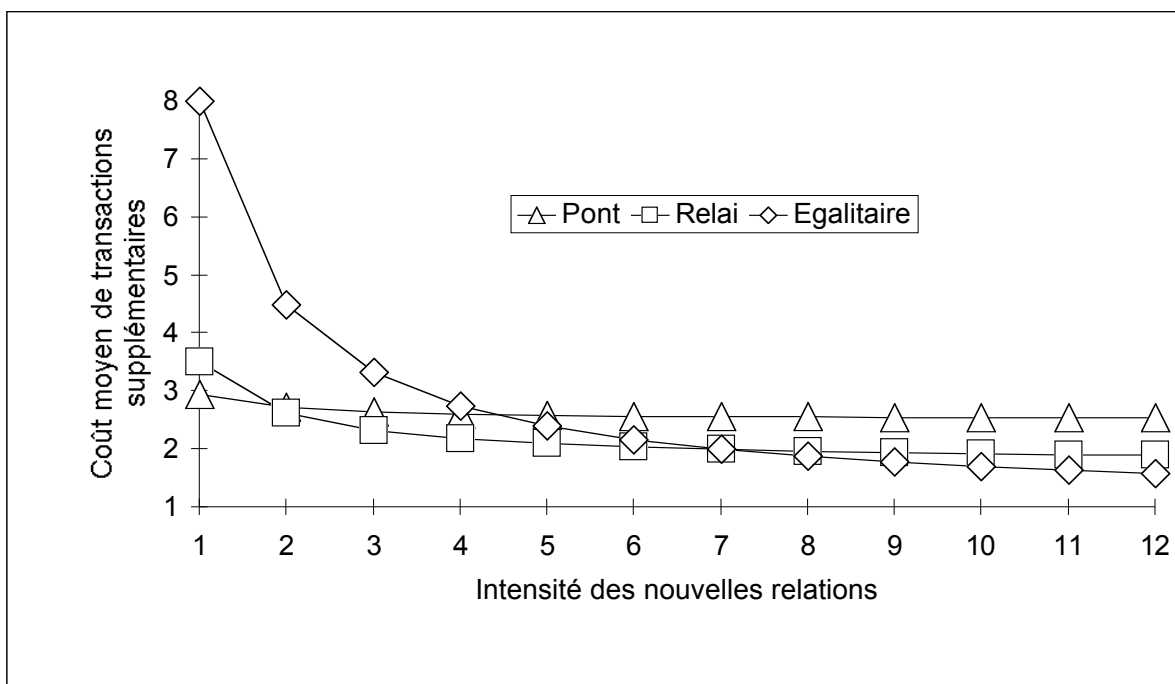


Quelle est l'organisation optimale du réseau global ? Elle dépend de la structure des coûts et de l'intensité des relations. Soit  $Y$  l'intensité des relations désirées : elle est égale au nombre de transaction que chaque nœud du premier groupe effectue avec chaque nœud du deuxième groupe. Soit  $p_{intra}$  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 :

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

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 quand le nombre de transactions est moins réduit ; et enfin un lien égalitaire est optimum quand le nombre de transactions est encore plus important.

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



Cette propriété est intuitive et peut être généralisée : 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 hiérarchisation 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.

### 1.3.2.2 Dans la France d'ancien régime : hiérarchie au sein des arrondissements, égalités 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 dans ce cas, selon toute probabilité, le producteur et le consommateur appartiennent à la même cellule économique qui nous avons identifiée au canton. Les échanges directs sur une plus longue distance étaient très rares<sup>91</sup>.

Nous avons étudié des situations où un seul intermédiaire se plaçait 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

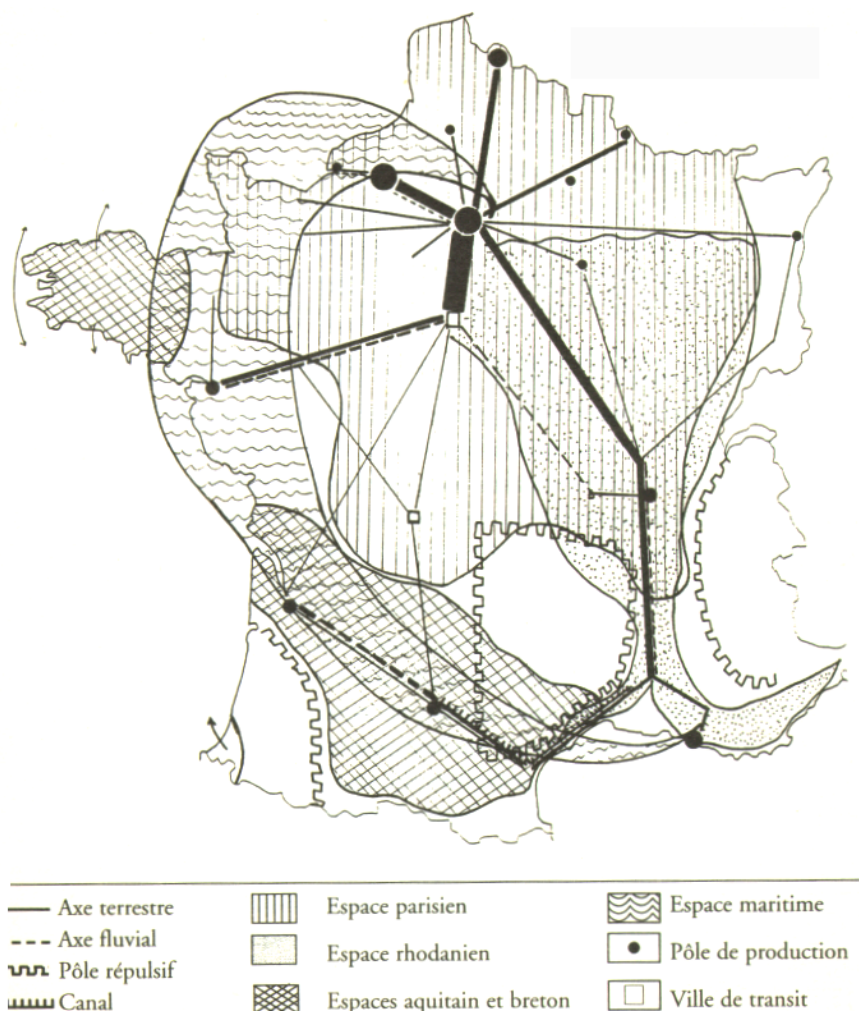
<sup>91</sup> Ils sont monnaie courante de nos jours : les progrès des communications nous permettent de commander les produits directement à leur producteur.

par un seul intermédiaire. Le plus souvent c'est l'intermédiaire qui se déplaçait des producteurs aux consommateurs : cela ne pouvait être fait que dans son aire d'intervention naturelle – et donc l'aire d'intervention des villes : les arrondissements/*pagi*. Les colporteurs avaient bien des aires d'action plus grandes, mais elles impliquaient de sa 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 bien 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 laquelle 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 les deux nœuds d'intermédiation. 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'arrondissement/*pagi* et assuraient le lien entre ceux-ci.

Est-ce à dire que tous les arrondissements étaient directement reliés entre eux dans le marché français ? La carte que nous avons montrée au premier chapitre suggère plutôt qu'il existait quatre marchés interrégionaux en France : ce n'était qu'au sein de ces marchés interrégionaux que les arrondissements étaient peut-être directement reliés.

**Carte 14 : L'espace économique français à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>92</sup>**



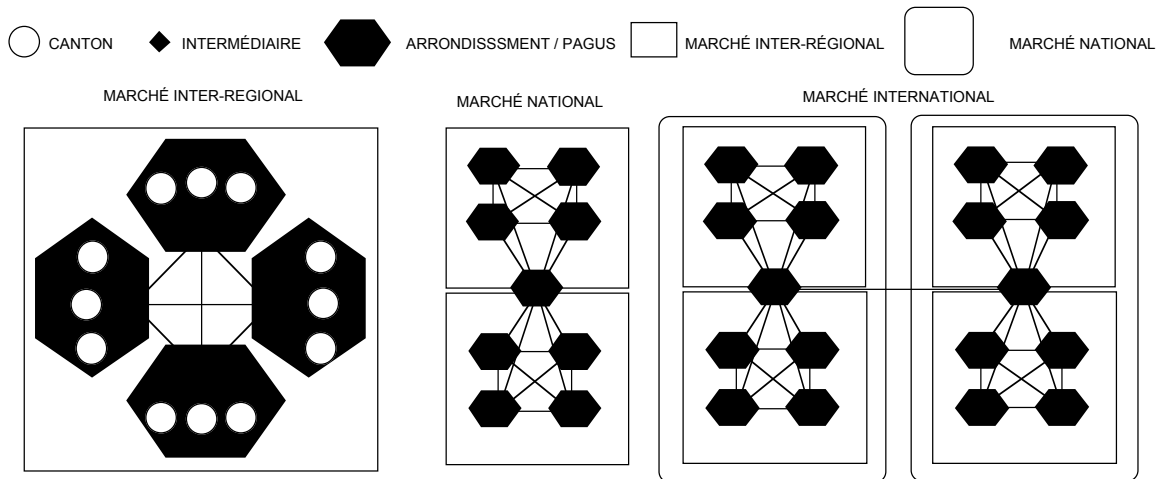
Plus une relation commerciale implique de grandes distances, plus ses coûts sont élevés. Il est donc plausible de penser que l'on passe d'une organisation égalitaire à une organisation en relais, puis une organisation en pont. Chacune existant dans sa « zone d'optimum ».

<sup>92</sup> Le Roux (1996, p. 292)

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 présenté plus haut. La France pouvait être à son tour relié au marché international par un certain nombre de « ponts », comme Lyon, Lille, et les grands ports : cette organisation était justifiée par l'importance des coûts liés à l'échange 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 voir<sup>93</sup>. 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.

Figure 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.

### 1.3.2.3 Quelques contre-exemples

Nous allons nous-même 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 mettre en cause 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 contrôler<sup>94</sup>.

Étudions un autre contre-exemple. Il arrivait parfois qu'un centre urbain joue un rôle de redistribution auquel on ne se s'attend pas. C'est que 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 Laval<sup>95</sup>. 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. Leur présence peut-être expliquée par plusieurs hypothèses : une seule est juste mais toute appellent à des réflexions pertinentes.

La première explication serait que Beauvais jouait le rôle de relais – ou de pont – entre le marché de Laval et un autre marché distant. Beauvais n'est pas connu pour être une place particulièrement importante, même au XVIIe siècle : cette hypothèse est donc peu probable. Mais elle permet de garder en mémoire que les marchés interrégionaux n'étaient pas stables dans le temps. Selon l'évolution des coûts de transactions, ils pouvaient se fractionner ou s'agrandir.

La deuxième explication serait que la mort ait surpris le marchand Motte dans une spéculation inhabituelle. Les réseaux de commercialisation se construisaient à coup d'essais et de tentatives : il s'agissait de réalités mouvantes. On imagine mal cependant qu'un marchand sentant sa mort venir se lance dans ce type d'aventures.

La troisième explication serait que ces toiles étaient destinées à la transformation plutôt qu'à l'échange : Beauvais était en effet un centre important du blanchiment des toiles. Cela pourrait expliquer pourquoi les toiles

<sup>93</sup> Le cas des marchands-fabricants propres à chaque canton est étudié plus bas : nous les considérons ici comme des producteurs

<sup>94</sup> Grantham (1997a)

<sup>95</sup> Goubert (1959, pp. 26-27)

de Laval s'y retrouvent. Les réseaux d'échange ne sont pas autonomes : nous avons vu que les relations de production leur étaient intimement liées. Il est parfois possible de les confondre. Plus que cela, les relations d'échange pouvaient être influencées et transformées par les relations de production. Une relation productive préexistante pouvait « absorber » une 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 marché<sup>96</sup>. 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.

Même au sein du cadre d'analyse que nous avons défini ici, les hypothèses que nous avons présentées sont donc discutables.

### 1.3.3 Au-delà d'une analyse des réseaux de commercialisation en tant que graphes

Il est aussi possible de critiquer le cadre d'analyse lui-même.

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 ici étudier ces deux éléments dans cet ordre-là.

#### 1.3.3.1 Les hiérarchies entre les « nœuds »

##### 1.3.3.1.1 Marchands et négociants

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

Voyons d'abord la situation du vocabulaire qu'ils voulaient transformer. Jusqu'à la fin du XVIIe 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 Savary<sup>97</sup> : « 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 noble »<sup>98</sup>.

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 permettaient d'exprimer leur opinion et d'influencer la politique mise en œuvre par l'état et les municipalités. Il était donc important d'exclure des concurrents éventuels : c'est ce que les marchands les plus importants firent en réservant certains honneurs symboliques et pratiques aux « négociants », terme apparu vers 1680 – sans qu'il y ait probablement eu de « cabale » officielle. Après un délai, les autorités administratives utilisèrent elles aussi le terme dans les rôles de capitation ; des documents fiscaux donc. Plus généralement, elles acceptèrent l'existence d'une distinction entre les marchands.

Celle-ci 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 le plus souvent 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 »<sup>99</sup>. 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 commerçants »<sup>100</sup>. Quelle était donc leur spécificité économique ? D'après Carrière : « Ce qui [...] caractérise [le négociant], c'est l'extrême

<sup>96</sup> Frêche (1974, pp. 785-792)

<sup>97</sup> Dont le *Parfait négociant* était le principal manuel de commerce à la fin du XVIIe et au début du XVIIIe siècle. Son fils Savary des Brulons, édita le *Dictionnaire du commerce* qui joua le même rôle au XVIIIe siècle.

<sup>98</sup> Ce type de distinction est développé et justifié dans à peu près tous les livres sur les marchands français. Cf. par exemple Carrière (1973, t. I, p. 238).

<sup>99</sup> Lespagnol (1997b, t. I, p. 75)

<sup>100</sup> Carrière (1973, t. I, p. 247) Sur sa recherche d'une distinction entre les marchands et les négociants, cf. Carrière (1973, t. I, pp. 243-250)



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 capitaux »<sup>101</sup>. Ils portaient donc au paroxysme une tendance qui était d'ailleurs courante dans le monde commercial : la pluriactivité.

### 1.3.3.1.2 Des distinctions plus subtiles ?

Les hiérarchies des corporations ; la distinction entre grossiste et détaillant et celle entre négociants et marchands : voilà les principales hiérarchies formelles internes au groupe des marchands qui existaient dans la France d'Ancien Régime. Existait-il d'autres caractéristiques qui complétaient ces hiérarchies ?

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 pas – 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 pour assurer l'échange : cela dévoile donc la structure de leur dotation en facteurs de production. Comme l'a souligné 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 de foire en foire<sup>102</sup>. Qu'il puisse s'en vanter est bien le signe que cela n'était pas courant pour un marchand de son importance<sup>103</sup>. Cette distinction n'était cependant valide que pour les classes marchandes les moins prospères : au-dessus d'un certain niveau de prospérité aucun marchand n'était vraiment ambulancier.

Toutes ces hiérarchies reviennent souvent à des différences de richesses : dans une société d'Ancien Régime où les statuts n'étaient pas toujours en liaison avec la richesse, les marchands formaient une catégorie à part organisée principalement en fonction de cette dernière.

### 1.3.3.1.3 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 : on s'attend par exemple à ce que le bas de la hiérarchie s'occupe plus des échanges internes aux arrondissements/*pagi* alors que les échanges prenant place entre les arrondissements étaient dans les mains du haut de la hiérarchie.

Cela n'est pas tout à fait vrai, 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 de manière stratifiée, dépendant de l'importance, de la régularité et de la difficulté des transactions. Lorsque plusieurs marchands utilisaient les mêmes réseaux de la même manière, il serait bien incroyable que les plus importants n'évincent pas ceux des plus faibles qui n'étaient pas en mesure de s'adapter, par exemple en offrant un service différencié.

### 1.3.3.2 Est-ce que tous les « marchands » sont des intermédiaires ?

Nous venons de voir que les « nœuds » n'étaient pas tous équivalents : qu'en était-il 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 traités 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-tisserants 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 n'étant pas un ? Selon la réponse que l'on donne, on se trouve en face d'une chaîne respectivement formée de deux ou d'un nœud. De même, à l'autre extrémité de la chaîne d'échange, pouvons-nous parfois considérer que tous les détaillants étaient des marchands indépendants

<sup>101</sup> Carrière (1973, t. I, p. 244)

<sup>102</sup> Bergeron (1970, p. ?)

<sup>103</sup> Margairaz (1988, pp. 154-155)

ou bien est-ce que certains étaient si dépendants des marchands urbains qu'il vaut mieux les considérer comme des agents de celui-ci ? Ici aussi, selon la réponse que l'on donne, on se retrouve devant une chaîne formée respectivement de deux ou d'un intermédiaires. Dans les schémas que nous avons faits, nous y avons répondu en traitant les cantons comme des « boîtes noires ». 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 d'abord 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 allaient venir au XIXe siècle plutôt du sein de ces marchands-fabricants des cantons que des grands groupes urbains. Ceci devrait donc nous inciter à penser que les marchands fabricants sont plus proches de la sphère de la production que de la sphère de l'échange : ils achetaient les biens pour les faire 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* pré-existait à l'établissement des marchands-fabricants. Ceux-ci n'avaient guère d'alternatives : ils n'étaient souvent 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.

Nous ne savons pas si ces arguments peuvent emporter la conviction. Des arguments contraires peuvent être avancés : les marchands-fabricants étaient bien sûr clairement intégrés dans quelques relations d'échange. C'était le cas de tous les acteurs de l'économie, mais lorsqu'ils se procuraient leurs biens par l'échange et s'en débarrassaient 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 inter-régional, puisque les coûts fixes étaient moins importants : la subordination laissait de la place pour des initiatives.

Traiter du problème des marchands-fabricants ne règle pas le problème des détaillants des cantons ; 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.

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 : ce dernier était souvent inscrit dans la géographie.

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. Acceptons cette aporie comme un exercice au moins heuristique.

## Conclusion

Dans cette section, nous avons cherché à décrire l'organisation du commerce domestique français. Après avoir étudié ce qui se passait au sein des « cellules économique », nous avons réfléchi sur la circulation des biens entre les différents arrondissements/*pagi* et sur la possibilité de construire un « graphe » qui schématise les réseaux commerciaux existants. Cette construction s'est révélée être une simplification importante de la réalité : elle a cependant le mérite d'être un point d'ancrage pour la réflexion sur le sujet.

Dans la section suivante, nous analysons de plus près la nature de la relation d'échange – par opposition à son organisation – en étudiant de plus près le rôle des intermédiaires.

## 2 L'activité des intermédiaires

*« 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. »*

Davenant<sup>104</sup>

### Introduction

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

Pour cela, nous explorons d'abord la nature de l'activité économique des intermédiaires en introduisant la notion de coût de transaction. Puis nous examinons les outils dont ils disposaient pour conduire l'échange. Finalement, nous plaçons l'activité des intermédiaires dans un cadre macro-économique à la fois statique et dynamique.

Les notions que nous allons dégager dans cette section vont nous servir à construire, dans la section suivante, un modèle mathématique de croissance ayant en son cœur l'activité des intermédiaires.

### 2.1 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.

#### 2.1.1 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 familiarité. 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 pouvaient relier des foires ou des marchés distants, ou pouvaient parfois récolter les biens chez les producteurs avant d'aller les échanger 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 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 encourus par les échanges entre des participants appartenant aux mêmes communautés<sup>105</sup>.

##### 2.1.1.1 Les coûts de transformation

Quels étaient les coûts de la production de ce service d'échange ?

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.

<sup>104</sup> Heckscher (1935 (1994), t. II p. 218)

<sup>105</sup> Sur ces types de discussion, cf. Granovetter (1985), Greif (1996a) et Greif (2000)

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. En conséquence, un drap immédiatement n'avait pas la même valeur qu'un drap dans six mois : on peut considérer les deux draps comme deux biens différents, même si leur identité physique était la même ; ils étaient transformés.

Les coûts de transformation ne représentaient cependant pas la totalité des coûts de l'échange.

#### 2.1.1.2 Une définition des coûts directs de transaction

Une fois les coûts de transformation défalqués des coûts de l'échange, restaient les « coûts de transaction ». Définissons ce terme.

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 échangés<sup>106</sup>.

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 : ces coûts font 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  $\square$  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 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.

#### 2.1.1.3 Les coûts de transaction indirects

Williamson rajoute à ces coûts directs de transaction les coûts indirects : les coûts d'opportunités liés à l'existence de contrats sous-optimaux<sup>107</sup>. Il s'agit donc de la différence entre le gain pour les 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 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.

<sup>106</sup> Coase (1937), Casson (1987)

<sup>107</sup> Williamson (1971), Williamson (1973), Williamson (1979), Williamson (1985), Williamson (1994), Williamson (1996)...

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 qualité<sup>108</sup>, 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 est peut-être inférieure au coût de vérification direct – selon les mêmes arguments que ceux que nous avons présentés pour les problèmes de « hasard moral »<sup>109</sup>.

La large extension de Williamson peut même être comprise comme mesurant l'effet du fait que certains contrats n'ont pas été mis en place à cause des coûts qu'ils entraîneraient. 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.

### 2.1.2 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. Leur activité était de prendre en charge les coûts de l'échange, y compris les coûts de transaction.

#### 2.1.2.1 Accumulation des moyens de transaction et changement institutionnel

Il y a deux manières de prendre en charge un coût. La première est de le réduire. La deuxième est d'accumuler plus de moyens permettant de le payer. Il en est ainsi des coûts de transaction.

La première manière de prendre en charge les coûts de transaction est de les réduire grâce à un processus de construction institutionnelle. Les institutions se comprennent ici comme tout ce qui définit les cadres de l'activité économique. La construction institutionnelle comprend donc l'amélioration de la manière dont l'état intervient dans l'économie, de la qualité 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 consiste à acquérir plus de moyens de payer les coûts de transaction – ce que nous allons appeler 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. Celle-ci correspond à l'application de la théorie de la production pour comprendre l'accumulation des moyens secondaires<sup>110</sup> de production, c'est-à-dire le capital.

La majeure partie de la littérature sur les coûts de transaction 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 « *[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.* »<sup>111</sup>. Il affirme ailleurs que « *transaction cost economics, always and everywhere, is an exercise in comparative institutional analysis* »<sup>112</sup>. Le principal but de cette littérature est de justifier l'existence d'institutions ou de contrats s'éloignant du marché ou de l'optimum « naïf » par l'existence des coûts de transaction<sup>113</sup>.

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

<sup>108</sup> Comme dans le modèle d'éducation de Spence (1974)

<sup>109</sup> Pour un panorama de littérature portant sur les problèmes de principal-agent, cf. Hart & B. (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...

<sup>110</sup> 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.

<sup>111</sup> Williamson (1985, p. 22). Cf. de même Williamson (1996)

<sup>112</sup> Williamson (1994, p. 9)

<sup>113</sup> 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. Cf. Coase (1937), Williamson (1971), Williamson (1973). Des exemples de l'application de cette littérature à l'histoire économique : Carlos (1992) et Jones & Ville (1996)

leurs conséquences économiques<sup>114</sup>. 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.

Pendant 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 ».

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

Les moyens de transaction, par définition, servent à payer les coûts de transaction. Donc les coûts d'une transaction sont égaux aux coûts d'opportunité des moyens qui ont servi à cette transaction. 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 la distinguer du changement institutionnel. Cette distinction semble intuitivement assez simple : nous allons voir que ce n'est en fait pas le cas<sup>115</sup>.

#### 2.1.2.2.1 **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 révolutionnaires a remplacé la coexistence de la « propriété éminente » et de la « propriété utile » dans l'Ancien Régime<sup>116</sup>. Par contre l'accumulation des moyens de transaction nécessaire au paiement des coûts d'une transaction est un phénomène quantitatif. Mais cette distinction est-elle valide ?

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 « couvrent » 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.

#### 2.1.2.2.2 **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. Peut-on utiliser cette différence pour distinguer les deux phénomènes ?

Voici une première objection. 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.

<sup>114</sup> Cf. l'exemple de North (1981) et l'utilisation de Grout (1984) par Bean & Crafts (1995, pp. 28 et passim)

<sup>115</sup> 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.

<sup>116</sup> Cf. Béaur (2000, pp. 17-21)

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 consistent 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 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.

Le problème ne peut donc être résolu qu'en distinguant directement les coûts de transaction – et donc les moyens de les payer – et les coûts du changement institutionnel.

### 2.1.2.2.3 Par le biais de la nature des coûts

Mais cette distinction entre les coûts de transaction – ou les coûts d'accumulation de moyens de transaction<sup>117</sup> – et les coûts du changement institutionnel est difficile car les ressources que demande le changement institutionnel sont similaires à celle 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. Elle a un coût. On s'attend bien 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 social 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 de relations sociales est un bien public, qui permet à certains agents d'être des « *free-riders* ».

### 2.1.2.3 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.

<sup>117</sup> Puisqu'aussi bien les coûts de transaction sont égaux au coûts d'opportunité des moyens de transaction, et donc aux coûts d'accumulation des moyens de transaction.

En fait le même problème se pose pour la production des biens physiques. 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* » et la manière dont la productivité totale des facteurs 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 de biens de production<sup>118</sup>. Si seulement il existait une définition *a priori* de ce que sont les facteurs de production, le problème serait beaucoup plus facile à résoudre. C'est pour le capital que la difficulté est la plus forte<sup>119</sup>.

*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. C'est la méthode que nous allons utiliser dans le reste de cette section.

## 2.2 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 sont 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.

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 XVIIIe siècle n'est pas simple. D'une part il est clair qu'ils conduisaient des opérations qui étaient de différente nature. 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.

Nous utilisons tout d'abord l'asymétrie de la position de vendeur et d'acheteur pour distinguer les activités ayant trait à l'incertain et la collecte d'information, d'une part, et les activités ayant trait à la surveillance des autres agents, d'autre part : ces activités nous permettent d'introduire les notions de « capital humain » et de « capital social ». Puis nous utilisons les besoins des activités de transformations comme prétexte à la présentation de l'importance du capital financier et monétaire.

### 2.2.1 Les moyens de s'occuper de l'incertain et de l'inconnu

#### 2.2.1.1 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 traitée en économie par les modèles de « recherche »<sup>120</sup>. 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 de troc symétriques, où acheteurs et vendeurs ne se distinguent pas. Ce n'était pas le cas dans une économie utilisant la monnaie – comme la France du XVIIIe 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 changes payables dans une ville particulière. Il lui était toujours possible cependant d'accepter la monnaie offerte et de se faire acheteur à son tour d'instruments de crédit. Donc l'acheteur d'un bien physique n'avait pas de mal à trouver quelqu'un désirant le bien qu'il propose. Par contre le vendeur n'avait pas un produit aussi versatile à offrir : il lui était plus difficile de trouver des clients intéressés par sa particulière pièce de drap.

Cette difficulté était mitigée par l'établissement de relations régulières : il était possible de trouver un « public » pour ses biens. Ce n'était pas simple. Un système complexe d'identification et de hiérarchisation des biens existait, qui était lié à des modèles de consommation complexes : ils devaient cependant être maîtrisés par les intermédiaires. Ils devaient savoir reconnaître un bien, savoir où et comment l'obtenir, savoir qui était susceptible de l'acheter, et comment il allait l'appeler, 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

<sup>118</sup> Cf. le chapitre 6 dans Barro (1995 (1996))

<sup>119</sup> Pour ces débats, cf. chapitre 14 dans Kurz & Salvadori (1995)

<sup>120</sup> Diamond (1982), Diamond (1984)



demande de biens manufacturés qu'il était utile de prévoir. Ces modifications pouvaient exiger la recherche d'un nouveau débouché. De plus, 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. Cette connaissance, en retour, permettait à chacun de repérer les mutations et de s'y adapter.

Ces connaissances étaient d'autant plus utiles que 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.

#### 2.2.1.2 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 : les intermédiaires devaient, dans 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'est 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 dont disposait le 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.

#### 2.2.1.3 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 au début de cette section, nous avons décidé de rendre son accumulation endogène au modèle.

Nous pouvons peut-être rechercher sa valeur à partir de son coût d'opportunité ? Comment pouvait-il être accumulé ? 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'argent<sup>121</sup> : cela demandait donc aussi une dépense de capital financier et monétaire.

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 hollandaises<sup>122</sup>. 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 XVIIIe siècle<sup>123</sup>. 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 (cf. *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

<sup>121</sup> Cf. les plaintes continuelles des inspecteurs de manufacture à cause du coût de leurs tournées : Minard (1998, p. 103-106)

<sup>122</sup> Cf. l'introduction de l'article de Gutzat et Squarzoni dans Carrière, Courdurié, Gutzat & Squarzoni (1976, pp 75-106)

<sup>123</sup> Carrière (1973, t. II, pp. 791-792)

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.

#### 2.2.1.4 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 fait dans le coût de sa recherche d'un client – comme la différence entre le prix auquel il vend effectivement son bien et celui auquel il aurait pu le vendre s'il avait trouvé le meilleur client possible – correspond 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.

La seule chose certaine est que la rémunération des agents se traduisait *in fine* par des gains monétaires. Ceux-ci pourraient peut-être, en retour, 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 dans ce qui semblait être un profit monétaire.

### 2.2.2 **Les moyens de surveiller le comportement des autres agents**

#### 2.2.2.1 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, on peut admettre que le possesseur présent d'un bien avait plus de connaissances sur celui-ci que le possesseur futur.

On peut encore objecter que le moyen de paiement offert par l'acheteur a aussi une qualité qui doit être jugée. Toutefois 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 rébuchantes : 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*.

#### 2.2.2.2 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'est tout simplement pas possible ou trop coûteux.

Alternativement, la coopération peut être assurée par des liens de confiance – que ceux-ci se placent entièrement dans la sphère économique ou non. 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 »)<sup>124</sup>.

L'importance du capital social était d'autant plus grande dans la France du XVIIIe siècle que le système légal ne pouvait souvent pas être utilisé pour protéger les contrats : ces derniers étaient souvent illégaux<sup>125</sup>.

<sup>124</sup> Pour une revue de cette littérature, cf. Wilson (1985)

<sup>125</sup> Pour un exemple de l'activité du système légal dans les relations commerciales, cf. Rothschild (1998)

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 pré-existantes facilitent la mise en place d'une punition<sup>126</sup>.

L'existence, par exemple, de réseaux de commerce ethniquement homogène rendait plus facile les punitions à la fois sociales et économiques<sup>127</sup>. 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 société<sup>128</sup>. 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 d'un de ses neveux mit le négociant Lacoube dans une position très délicate et eut un effet dévastateur sur ses activités commerciales<sup>129</sup>.

#### 2.2.2.3 Comment créer le capital social : accumulation et bien public

Mais le capital social ne reposait pas que sur des relations sociales pré-existantes. 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 était essentiellement 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 accumulable ? 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 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 coûts perdus (« *sunken costs* »), 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 satisfaction 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 XVIIIe siècle.

Ce caractère de bien public rendait difficile de savoir qui récupérait exactement la rémunération du capital accumulé par un agent particulier. Cela pouvait avoir pour effet de restreindre 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.

#### 2.2.2.4 Le coût du capital social

Le capital social était accumulable. 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 « *sunken costs* » investis dans la relation – et gagne de l'information privée qui lui permet de surveiller le comportement des autres. De même, 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

<sup>126</sup> Comme d'habitude, on pourra se reporter à Greif (1996a), Greif (2000) ou Granovetter (1985)

<sup>127</sup> Greif (1989)

<sup>128</sup> Cavignac (1967)

<sup>129</sup> Cornette (1986)

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 comportement<sup>130</sup>.

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 nous apprend 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 coopération.

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.

### 2.2.3 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.

#### 2.2.3.1 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. Elle pouvait consister aussi en une transformation de biens datés et situés dans l’espace en 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’autre capital.

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 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. Pour opérer ces achats au XVIIIe siècle, il fallait donner soit des espèces sonnantes et trébuchantes, soit un instrument de crédit – crédit commercial en compte, monnaie de banque<sup>131</sup>, 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 liquides, 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 un des moyens d’engendrer la confiance était d’avoir accès à des fonds liquides.

<sup>130</sup> 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*. Cf. Kaplan (1984 (1988), pp. 120-121) et ses nombreuses notes et références. Pour la période qui nous intéresse, on peut se reporter à : Brewer & Fontaine (1997) ou 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)

<sup>131</sup> C’est à dire la monnaie correspondant à des comptes courants, inscrits par exemple dans les livres d’un partenaire commercial

On constate donc que c'est le capital physique et monétaire qui représentait la part la plus importante des actifs physiques des marchands<sup>132</sup>. 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.

### 2.2.3.2 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 acharné que Mill des remarques qui vont dans ce sens :

*« 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 »*<sup>133</sup>.

La deuxième partie de cette citation est assez typique ; la première partie nous intéresse plus ici<sup>134</sup>. L'utilisation du terme « machine<sup>135</sup> » 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 capital<sup>136</sup> ?

Dans un monde où les transactions ne demandent pas de ressources en elle-même, 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 l'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 de 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. Cependant, cette objection sous-estime les difficultés liées à l'inflation – qui est entre autre 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 XVIIIe siècle.

La création de monnaie par une banque para-étatique était exclue après la banqueroute de Law<sup>137</sup>. Le système bancaire était très peu développé. La plupart de la création monétaire se faisait par les agents commerciaux. Par exemple en écrivant des lettres de changes qui n'étaient remboursées que plus tard, et qui pouvaient même être remboursées par le biais d'autres instruments commerciaux, les intermédiaires créaient des moyens de paiement. Ces moyens de paiement étaient donc une forme monétaire<sup>138</sup>.

La création monétaire par le crédit commercial était très importante au XVIIIe siècle<sup>139</sup>. 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 changes. Mais au contraire si son crédit était mauvais, il ne pouvait mener aucune action commerciale sans le soutien de monnaie « *high-powered* » : essentiellement des

<sup>132</sup> Grenier (1996, pp. 84-91), Chapman (1973)

<sup>133</sup> Mill (1848 (1909), livre III, chpt. VII, §3, p. 488)

<sup>134</sup> Même Hume ne dit pas autre chose dans son essai sur la monnaie : cf. Hume (1752 (1970)-b, p. 33) : « *[Money] is the oil which renders the motion of the wheels more smooth and easy* »

<sup>135</sup> Qui se traduit bien par le terme français « machine »

<sup>136</sup> Ce qui nous rapproche de la vision de certains mercantilistes. Cf. la position de Locke présentée dans Heckscher (1935 (1994), t. II p. 203-204).

<sup>137</sup> Pour une description du phénomène : Faure (1977)

<sup>138</sup> Pour une approche conceptuelle de ces problèmes : Bernanke & Blinder (1988)

<sup>139</sup> Carrière et al. (1976), Roover (1953)

métaux précieux mais aussi peut-être des créances sur des agents domestiques 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 demander un remboursement à leurs propres débiteurs. Plus le stock de métaux précieux est réduit dans l'économie, plus il est difficile d'assurer ce remboursement. Si suffisamment de remboursements 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'économie<sup>140</sup>. 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.

### 2.2.3.3 Le problème de l'accumulation de la monnaie : l'expérience mentale

Pour que le capital et financier 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.

La critique des politiques commerciales mercantilistes a défendu le fait 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 commerçantes entre elle, 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 commerce<sup>141</sup>. 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 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 tout le monde sait que tous les stocks de monnaie ont été multipliés par deux et que tout le monde va s'adapter de manière rationnelle que tous les agents peuvent ajuster les prix immédiatement<sup>142</sup>.

Levons ces hypothèses : supposons que l'information sur les stocks de monnaie privés n'est 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 demandent des prix moins élevés pour les biens : les vendeurs ne peuvent que se méfier de ce revirement, d'autant qu'eux-mêmes ont subi un choc de richesse négatif. Les vendeurs vont-ils acheter leurs biens ailleurs ? Pourquoi désirent-ils une baisse des prix ? Les termes des transactions doivent être modifiés, et de nouvelles relations doivent être mises en place<sup>143</sup>. Le capital humain et social spécifique à certaines relations 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

<sup>140</sup> On a affirmé, dans un autre contexte, que ce phénomène avait eu lieu dans les années 1930 : Bernanke (1995). Pour un exemple au XVIII<sup>e</sup> siècle : Emmanuelli (1979). Les « mercantilistes » connaissaient ce phénomène : Heckscher (1935 (1994), t. II pp. 221-224, 231-237)

<sup>141</sup> Hume (1752 (1970)-c, pp. 62-63)

<sup>142</sup> Ces conditions sont d'ailleurs celles d'un changement d'unité monétaire : le passage de l'ancien franc au nouveau

<sup>143</sup> 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. Cf. De Marchi & Morgan (1994) pour une étude de la pensée économique sur le sujet. Leonard (1994) est particulièrement éclairant. Cf. aussi Roth (1985) pour une collection d'articles et Moulin (1995) pour un manuel sur le sujet.

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 initiale<sup>144</sup>.

Le deuxième effet est lié à l'évolution des prix. La manière dont ils 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 et être simplement divisés par deux<sup>145</sup> : 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 – accepté par les modèles monétaristes<sup>146</sup> –, 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 l'ajustement exact des prix à de la quantité nominale de monnaie<sup>147</sup>.

Pour exprimer les choses dans les termes de l'équation fondamentale de l'échange<sup>148</sup> :  $MV = PT$  ( $M$  : 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 grand choc nominal discontinu. Même si la valeur donnée à la monnaie n'est que symbolique, la manière dont les prix se fixent 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 n'est bien que cela : 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 dans le marché international – à un effet différent sur l'économie de l'augmentation du stock nominal des paysans.

Nous espérons avoir donc convaincu 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, crédit commercial, monnaie métallique. De même, l'accumulation du capital humain par un processus d'essai/erreur 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 même un rôle dans leur accumulation. Nous espérons avoir convaincu qu'il s'agissait bien d'un moyen de transaction.

## Conclusion

En explorant l'activité des intermédiaires : l'importance de l'acquisition de l'information ; la nécessité de s'assurer du bon comportement des autres agents économiques et les activités de transformation nous avons mis à jour cinq formes de moyens de production. Le travail et le capital physique – éventuellement circulant – d'une part ; le capital humain, social, financier et monétaire – ce dernier étant un capital circulant – d'autre part.

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 offrir des indications, la spécificité de chaque bien – même de ceux qui sont le plus souvent considérés comme homogènes, comme le

<sup>144</sup> Nous affirmons donc ici que les coûts d'ajustement nominaux peuvent être en eux-mêmes importants. Cet effet peut être complété par l'un des effets mis à jours par la nouvelle littérature keynésienne : le fait que l'existence de petits « *menu costs* » ou autres coûts d'ajustement nominaux peuvent avoir des effets sur la valeur agrégée de la production. Cf. Romer (1996, pp. 276-302) et Mankiw & Romer (1991, vol. 1, pp. 29-211).

<sup>145</sup> Ceci suppose bien sûr l'absence de coûts d'ajustement nominaux.

<sup>146</sup> Comme par exemple le modèle Lucas-Phelps d'information limité où les agents ignorent si les évolutions de prix qui leur sont imposées correspondent à des chocs généraux ou idiosyncratiques : Lucas (1972) et Phelps (1970). Pour une présentation et une discussion de ce modèle, cf. Romer (1996, pp. 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, cf. Hoover (1988)

<sup>147</sup> Hume d'ailleurs défendait à la fois la théorie quantitative des prix et l'effet réel de la monnaie, même dans le long terme. Cf, par exemple, Hume (1752 (1970)-b, p. 38) : nous pourrions reprendre ce texte à notre compte. Sur les contradictions de la théorie monétaire de Hume, cf. Rotwein (1970, pp. lxiii-lxvi)

<sup>148</sup> Pour l'histoire de cette équation, cf. Bordo (1987). Pour son utilisation par Fisher, cf. Morgan (1997b)

blé<sup>149</sup> – donnait une individualité à chaque transaction. La théorie de 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 examinons<sup>150</sup>.

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.

## 2.3 Les échanges dans un cadre macro-économique

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. Celui-ci sera d'abord statique : quelle était l'importance des coûts de l'échange dans l'ensemble de l'économie ? Puis dynamique : que penser de l'accumulation des moyens de l'échange à long terme ?

### 2.3.1 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.

#### 2.3.1.1 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.

#### 2.3.1.2 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 net en utilité qui y puisse être trouvé. La seule manière dont le bien est transformé est par la modification des droits de propriété qui s'y 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 fait<sup>151</sup>. 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*.

Et pourtant 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. Nous voudrions donc pouvoir mesurer les coûts de transaction en calculant les pertes en utilité dues à leur existence. Cela est cependant assez difficile.

Il est difficile d'acquiescer de l'information sur 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 ni les coûts de transformations ni ceux de transaction ne sont les mêmes. Les coûts de transformation diffèrent parce que la distance à couvrir par le bien est différente. Les coûts de transaction diffèrent parce que la collecte d'informations

<sup>149</sup> Cf. Kaplan (1984, chpt. 2)

<sup>150</sup> Cf. note 143

<sup>151</sup> Pour une revue de la littérature qui s'y est consacrée, cf. Ulph & Ulph (1975). Pour un des exemples les plus simples, cf. Foley (1970)



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 lui que le client le plus proche. Si le bien est de mauvaise qualité, le coût de sa plainte sera plus important que le coût de la plainte du client le plus proche. De même, la pression que pourra exercer un client proche a plus d'effet pour un même effort que celle que pourra exercer un client éloigné. Donc les coûts de transaction diffèrent : pourtant les prix du bien – hors les coûts de transformation liés à la livraison – sont les mêmes. Même si les prix étaient différents, la différence 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.

### 2.3.1.3 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 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.

La rémunération des intermédiaires doit, dans un environnement concurrentiel, 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 super-profits 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 social ne peuvent être qu'accumulés 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 super-profits existent ou non. Enfin, la nature même du capital social – qui est liée à la constitution de groupes coopérant entre eux – facilite l'exclusion des *outsiders* par les *insiders*.

Même le capital habituel ne peut pas être 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 plus rémunérée apparaisse, doit aussi être payé par l'investissement : donc les entrants ne rentraient sur le marché que si les profits y étaient significativement supérieurs aux coûts d'opportunité – peut-être de deux à trois fois plus élevés<sup>152</sup>.

Tout cela fait de l'intermédiation une activité peu contestable<sup>153</sup> : cela facilite donc 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.

Toutefois, comme nous l'avons vu, la rémunération brute des intermédiaires comprenait aussi la rémunération des activités de transformation, comme le transport et le conditionnement. Ces activités étaient souvent externalisées. Le secteur des transports domestique 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 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 rente. Tout cela formait un profit apparent sur le capital monétaire immobilisé pendant la transaction.

<sup>152</sup> 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. Cf. Dixit (1992, notamment p. 125).

<sup>153</sup> Sur la notion de contestabilité, cf. Baumol, Panzar & Willing (1982).

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 par les producteurs et les consommateurs qui échangeaient directement.

Il existait toutefois une corrélation positive entre la rémunération nette des intermédiaires et les coûts de transaction. En effet, si les coûts de transaction augmentaient, les coûts d'entrée et l'importance du capital humain et social devraient aussi augmenter, ce qui devrait augmenter les possibilités 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.

#### 2.3.1.4 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 XVIIIe 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 domestique et 30 % de la valeur finale de ceux échangés dans le cadre du commerce international<sup>154</sup>. 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 PPB, 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 des moyens de transaction. 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 5. Un développement similaire sur le commerce domestique serait plus difficile à mener : il a moins souvent attiré le regard des chercheurs que le commerce international.

Nous avons quelques indications sur les coûts de transport<sup>155</sup>. 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 North<sup>156</sup>. 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 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 mêmes 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 difficultés<sup>157</sup>. 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 – de PIB dont nous disposons pour prendre en compte les échanges.

### **2.3.2 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 macro-économique 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.

#### 2.3.2.1 Quatre moyens de transaction accumulables

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

<sup>154</sup> Arnould (1791, pp. 248-261)

<sup>155</sup> Ceux-ci ont été étudiés systématiquement : Lecatonnoux (1908-09) ; Rémond (1956). Des renseignements peuvent aussi être trouvés dans les monographies portant sur des marchands particuliers.

<sup>156</sup> Wallis & North (1988a).

<sup>157</sup> Un essai précoce se trouve dans Nordhaus & Tobin (1973)

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 de plus présenté pourquoi cinq types différents de facteurs concouraient 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 accumulables : 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 ?

#### 2.3.2.2 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 privé. La cause principale en est qu'ils sont le plus souvent spécifiques à un type de relation. 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 maintenant<sup>158</sup>. 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 faible<sup>159</sup>.

#### 2.3.2.3 L'importance du taux de dépréciation social du capital social et humain

L'efficacité 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. Le capital humain 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 il pouvait être développé dans les enfants grâce au capital existant : il était courant de demander à des partenaires commerciaux de prendre en apprentissage ses 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 travail<sup>160</sup>. 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 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 pré-existantes. C'était crédible 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.

#### 2.3.2.4 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 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 sur l'accumulation des formes de capital qui « survivent » le plus longtemps. Nous avons vu que le capital

<sup>158</sup> cf. Kuznets (1974)

<sup>159</sup> Pour la monnaie d'argent, un peu plus de 2 % tous les dix ans : cf. Craig (1953, pp. xvi, 26-7)

<sup>160</sup> cf. Thomson (1982, p. 302) et Carrière (1973, t. II, pp. 758-760)

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 productrice 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.

## **Conclusion**

Cette section a tout d'abord éclairé les différentes facettes de l'activité d'échange, en étudiant essentiellement le paiement des coûts de transaction. Nous avons ensuite cherché à analyser les moyens qui permettaient de conduire cette activité, notamment en proposant une définition pour le capital humain et le capital social. Nous avons ensuite réfléchi sur l'intégration de ces données dans un cadre macro-économique, notamment dans le cadre d'une étude de la croissance des échanges : nous avons conclu que le stock de capital financier et monétaire était crucial à celle-ci.

Les faits que nous avons accumulés sur l'économie d'Ancien Régime vont maintenant servir de base empirique à la construction d'un modèle théorique formel : c'est le but de la section suivante.

### 3 Formalisation du rôle des marchands, du capital transactionnel et de la monnaie

#### Introduction

Les deux sections précédentes ont présenté les réseaux de commercialisation domestiques et l'activité des intermédiaires. Nous allons maintenant construire un modèle économique formel. Celui-ci nous permettra d'achever notre réflexion sur le rôle des transactions dans une économie fermée.

Nous ne prétendons pas modéliser l'économie française du XVIII<sup>e</sup> 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 donnant 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<sup>e</sup> siècle est en quelque sorte notre 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<sup>e</sup> siècle – ou du moins qui pourrait en être une partie importante.

Cette section utilise donc des méthodes mathématiques pour prolonger la réflexion théorique justifiée par la lecture empirique d'une partie du système économique français d'Ancien Régime. La première sous-section présente une économie en concurrence monopolistique sans marchands. La deuxième sous-section introduit différents modes alternatifs d'organisation du marché en intégrant un marchand, plusieurs marchands puis les moyens de transaction. Elle montre que – au moins dans certains cas – ces modes alternatifs d'organisation des marchés sont plus optimaux que la situation sans intermédiaires. Finalement, la troisième sous-section introduit la monnaie métallique comme forme dominante de moyen de transaction et étudie dans ce contexte l'effet des chocs nominaux.

#### 3.1 Une économie paysanne

##### 3.1.1 Présentation du modèle

Les agents auxquels faisaient face les acteurs de l'économie d'échange 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.

Chaque canton se comporte comme une économie Walrasienne sans comportement stratégique. Nous supposons donc que chaque canton peut être représenté comme 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, il peut produire soit un bien de type  $Y$  (bien- $Y$ ) spécifique, soit un bien de type  $S$  (bien- $S$ )<sup>161</sup>.

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 biens- $Y$  de type  $i$  et consomme  $c_{ij}$  unités de biens- $Y$  de type  $j$ . Il consomme toute sa production de biens- $S$ , car celle-ci ne peut pas être échangée. Sa production de biens- $S$  est donc égale à sa consommation, que nous appelons  $s_i$ .

<sup>161</sup> 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.

La fonction d'utilité de tous les ménages représentatifs est la même. L'utilité du ménage  $i$  est :

$$u_i = U(s_i, c_{i1}, \dots, c_{iJ}) \quad (2)$$

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 biens-S. Il existe une fonction  $f(\cdot)$ , la même pour tous les ménages s'ils ont les mêmes capacités de production, telle que :

$$s_i = f(y_i) \quad (3)$$

Nous avons :  $f' < 0$ . Si les deux fonctions de production n'ont pas de rendements d'échelle croissants, l'espace des possibilités de production est convexe. Donc  $f''$  est négative.

Nous allons étudier trois cas particuliers dans le reste de cette section : 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 :

$$U(s_i, c_{i1}, \dots, c_{iJ}) = U_S(s_i) + U_Y(c_{i1}, \dots, c_{iJ}) \quad (4)$$

- Dans les trois cas,  $U_S$  et  $f$  ont la même forme :

$$U_S(f(y_i)) = \alpha y_i^\beta, \beta > 1 \quad (5)$$

- Dans le cas Cobb-Douglas  $U_Y$  a la forme suivante :

$$U_Y(c_{i1}, \dots, c_{iJ}) = \prod_j c_{ij}^{\beta_j} \text{ telle que } \sum_j \beta_j = 1 \quad (6)$$

- Dans le premier cas d'élasticité de substitution constante (CES 1),  $U_Y$  a la forme suivante :

$$U_Y(c_{i1}, \dots, c_{iJ}) = \left[ \sum_j \beta_j c_{ij}^r \right]^{\frac{1}{r}} \text{ telle que } 0 < r < 1 \quad (7)$$

Dans ces deux cas, quand la consommation de tous les biens-Y est égale à une constante, le paysan 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 :

$$U_Y(c_{i1}, \dots, c_{iJ}) = \left[ \sum_j \beta_j c_{ij}^r \right]^{\frac{1}{r}} \text{ telle que } 0 < r < 1 \quad (8)$$

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  $1/r$ . 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.

Selon ce que l'on pense du monde, l'une de ces fonctions est plus plausible que les autres. 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.

### 3.1.2 Étude de l'équilibre

Nous allons considérer que tous les ménages paysans sont les mêmes. Nous commençons par l'étude de l'équilibre coopératif.

#### 3.1.2.1 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 :

$$c_{ij} = \frac{1}{I} y_i = cst = \frac{1}{I} y \quad \forall i, j \quad (9)$$

Donc le problème du planificateur peut s'écrire :

$$\text{Max}_y U\left(y, \frac{1}{I} y, \dots, \frac{1}{I} y\right) \quad (10)$$

Ceci, si  $f(\cdot)$  et  $U(\cdot)$  ont de bonnes propriétés, a une solution unique  $y^C$ , définie par :

$$\frac{dU}{dy^C} \left( f(y^C), \frac{1}{I} y^C, \dots, \frac{1}{I} y^C \right) = 0$$

$$\equiv D(y^C) = 0 \tag{11}$$

Ce qui revient à :

$$D(y^C) = f'(y^C) \cdot \frac{\partial U}{\partial s} \left( f(y^C), \frac{1}{I} y^C, \dots, \frac{1}{I} y^C \right) + \sum_{j=1}^N \frac{1}{I} \frac{\partial U}{\partial c_j} \left( f(y^C), \frac{1}{I} y^C, \dots, \frac{1}{I} y^C \right) = 0 \tag{12}$$

À la fois dans le cas Cobb-Douglas et le cas CES 1, cette solution vérifie :

$$0 = \frac{1}{I} \left[ \frac{\partial U}{\partial s} \right] (y^C)^{\frac{1}{\sigma}}$$

$$\Rightarrow y^C = \frac{1}{I} \left[ \frac{\partial U}{\partial s} \right]^{-\sigma} \tag{13}$$

Quand la taille de l'économie augmente, la production individuelle optimale décroît à cause de l'intérêt grandissant des biens-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  $\sigma > 2$ , cet effet est compensé par la croissance du nombre d'agents et la production globale croît. Si  $1 < \sigma < 2$  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 :

$$0 = I^{-\frac{1}{\sigma}} \left[ \frac{\partial U}{\partial s} \right] (y^C)^{\frac{1}{\sigma}}$$

$$\Rightarrow y^C = \frac{1}{I} \left[ \frac{\partial U}{\partial s} \right]^{-\sigma} \tag{14}$$

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.

### 3.1.2.2 Equilibre de type Cournot-Walras

Nous supposons maintenant que les paysans sont en situation de concurrence monopolistique. Les paysans ont des comportements stratégiques. Chacun choisi 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-Nash<sup>162</sup> en deux étapes. Durant la première, ils décident de leur production. Durant la seconde, les productions de 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 deuxième phase) avant de faire leurs choix de consommation (i.e. résoudre la première phase).

#### 3.1.2.2.1 Deuxième phase : la phase d'échange et de consommation

Au début de la phase d'échange, les quantités produites de chaque bien-Y  $i - y_i -$  sont fixées. Leur confrontation sur le marché va fixer le prix de chaque bien-Y  $i : p_i$ .

Le programme de chaque ménage est :

$$\begin{aligned} & \max_{c_{i1}, \dots, c_{iJ}} U(s_i, c_{i1}, \dots, c_{iJ}) \\ & \text{s.c. } p_i y_i \geq \sum_{j=1}^J p_j c_{ij} \end{aligned} \tag{15}$$

L'équilibre sur le marché des biens-Y vérifie les conditions suivantes (pour les solutions intérieures) :

<sup>162</sup> 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.

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.

$$\begin{aligned} \sum_j \sum_i c_{ij} &= y_j \\ \sum_j \sum_i p_i c_{ji} &= p_j y_j \\ \sum_{j,k,h} \frac{\partial u_j}{\partial c_{jk}} \bigg/ \frac{\partial u_j}{\partial c_{jh}} &= \frac{p_k}{p_h} \end{aligned} \quad (16)$$

À chaque vecteur de production correspond une matrice de consommation. Une famille de fonctions d'allocation – mettant en rapport la consommation en bien j de chaque paysan i avec la production globale de biens-Y – g existe telle que :

$$c_{ij} = g_{i,j}(y_1, \dots, y_I) \quad (17)$$

Par exemple, dans les cas Cobb-Douglas avec le bien-Y de type 1 pour le numéraire :

$$\begin{aligned} \sum_{j,k,h} p_k c_{jk} &= p_h \frac{\sum_k p_k}{\sum_h p_h} c_{jh} \\ \text{Nous sommes sur les } k : p_j y_j &= \frac{p_h}{\sum_h p_h} c_{jh} \\ \text{Nous sommes sur les } j : \sum_j p_j y_j &= cst = \frac{p_h}{\sum_h p_h} y_h \Rightarrow p_h = \frac{\sum_h p_h}{y_h} cst \\ \sum_i c_{ih} &= \sum_i y_h \\ \sum_i u_i &= \sum_i \sum_j y_j^{\alpha_j} + U_s(s_i) \end{aligned} \quad (18)$$

La consommation de chaque bien-Y h du paysan i dépend donc de la « désirabilité » de son propre bien-Y ( $\alpha_j$ ) et de la production de bien-Y 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) :

$$\begin{aligned} \sum_{j,k,h} p_k c_{jk} &= \frac{\sum_k p_k}{\sum_k p_k} c_{jh} (1) \text{ ou } p_k c_{jk} = p_h^{\frac{1}{\sigma}} \cdot p_k^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} c_{jh} (2) \\ \text{Nous sommes (1) sur les } j : p_k &= \frac{\sum_h y_h}{\sum_k y_k} \cdot p_h \\ \text{Nous sommes (2) sur les } k : c_{jh} &= \frac{p_j \cdot y_j \cdot p_h^{\frac{1}{\sigma}}}{\sum_i p_i^{\frac{\sigma-1}{\sigma}}} \\ \sum_i c_{jh} &= \frac{y_j^{\sigma} y_h}{\sum_i y_i^{\sigma}} \end{aligned} \quad (19)$$

La consommation de chaque bien-Y h du paysan j dépend donc de manière positive de sa propre production en bien-Y j et de la production du bien-Y 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 :

$$\sum_i u_j = \sum_h \frac{y_j^{\sigma} y_h}{\sum_i y_i^{\sigma}} + U_s(s_j) = I^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} y_j^{\sigma} \sum_h y_h^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + U_s(s_j) \quad (20)$$

Dans le cas CES 2 :

$$\sum_i u_j = \sum_h \frac{y_j^{\sigma} y_h}{\sum_i y_i^{\sigma}} + U_s(s_j) = y_j^{\sigma} \sum_h y_h^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + U_s(s_j) \quad (21)$$



**3.1.2.2 La première phase : la phase de production**

Pour résoudre cette phase, il est important que les fonction d'allocation  $g_{ij}$  soient connues des paysans : c'est en fonction d'elles qu'ils vont pouvoir choisir leur production. Voici leur programme :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{y_i} U(s_i, g_{i1}(y_1, \dots, y_I), \dots, g_{iI}(y_1, \dots, y_I)) \\ & \text{s.c. } s_i = f(y_i) \end{aligned} \quad (22)$$

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 :

$$\text{Max}_{y_i} U_Y(y_i, y_{-i}) + U_S(y_i) \quad \text{Max } V^i(y_i, y_{-i}) \quad (23)$$

C'est durant cette étape que les paysans ont des comportements stratégiques. Chaque ménage fixe indépendamment un niveau de production tel que :

$$\begin{aligned} V_1^i(y_i, y_{-i}) &= 0 \\ \text{and } V_{11}^i(y_i, y_{-i}) &\leq 0 \end{aligned} \quad (24)$$

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 :

$$V_1^i(y^N, y^N) = \frac{dU_S}{dy_i} \Big|_{y^N, y^N} + \frac{dU_Y}{dy_i} \Big|_{y^N, y^N} = \underbrace{f'(y^N) \cdot \frac{\partial U}{\partial s}}_{A(y^N)} + \underbrace{\sum_{j=1}^I \frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i} \left( \dots \right) \frac{\partial U}{\partial c_j}}_{B_i(y^N)} \quad (25)$$

Si tous les ménages sont identiques, les fonctions  $V_1^i()$ ,  $A_i()$  et  $B_i()$  sont toutes égales à  $V_1()$ ,  $A()$   $B()$ . Si nous sommes dans le cas Cobb-Douglas, la condition du premier ordre donne :

$$y_i^{\alpha} = \frac{1}{\alpha} \prod_{j=1, \dots, I \text{ sauf } i} y_j^{\beta_j} \quad (26)$$

Donc l'équilibre symétrique intérieur est tel que :

$$y^N = \frac{1}{I^{\frac{1}{\alpha}} \prod \beta_j^{\frac{1}{\alpha}}} \quad (27)$$

La production d'équilibre de biens-Y de chaque paysan décroît donc quand  $\alpha$  – qui mesure en quelque sorte la difficulté de production du bien-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 :

$$y^N = 0 \quad (28)$$

Si nous sommes dans le cas CES 1, la condition du premier ordre donne :

$$0 = I^{\frac{1}{\alpha}} r^{\frac{1}{\alpha}} y_j^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} + (1 - \alpha) r y_j^{2r/\alpha} y_h^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} \prod y_j^{\frac{1}{\alpha}} \quad (29)$$

Donc l'équilibre symétrique est tel que :

$$\begin{aligned} 0 &= r I^{\frac{1}{\alpha}} + (1 - \alpha) r I^{\frac{1}{\alpha}} \prod (y^N)^{\frac{1}{\alpha}} \\ \prod y^N &= \frac{1}{I^{\frac{1}{\alpha}} r} + \frac{1 - \alpha}{I} \prod \frac{1}{r} \end{aligned} \quad (30)$$

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 :

$$0 = r y_j^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} + (1 - \alpha) r y_j^{2r/\alpha} y_h^{\frac{1}{\alpha}} y_h^{\frac{1}{\alpha}} \prod y_j^{\frac{1}{\alpha}} \quad (31)$$

Et donc l'équilibre symétrique est tel que :

$$0 = r \cdot I^{\frac{1}{r}} + (1 - r) I^{\frac{1+2r}{r}} \cdot \frac{1}{I} (y^N)^{\frac{1}{I}} \quad (32)$$

$$y^N = \frac{I \cdot I^{\frac{1}{r}}}{I} + \frac{(1 - r) I^{\frac{1+2r}{r}}}{I} \cdot \frac{1}{I}$$

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 biens-Y<sup>163</sup> 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<sub>1</sub>

Pour réaliser ce projet, remarquons qu'autour d'un équilibre symétrique (y, ..., y) nous nous attendons à ce que :

$$\frac{1}{I} > \frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(y, \dots, y) \quad (33)$$

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<sub>1</sub> pour tout y (cf. Eq. 11 et Eq. 24) . Si D et V<sub>1</sub> sont décroissants (cf. infra), cela implique que le point où D s'annule est plus élevé que le point où V<sub>1</sub> fait de même. Donc y<sup>N</sup> < y<sup>C</sup> : l'équilibre symétrique de Nash est associé à un niveau de production inférieur à celui de l'équilibre coopératif. Nous nous attendions à ce résultat, dans la mesure où chaque ménage ne prend pas en compte l'effet positif de sa production sur l'utilité des autres ménages – ce qu'on appelle aussi les externalités positives de leur production.

### 3.1.3 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.

Pour le montrer, nous différencions la fonction V<sub>1</sub> :

V<sub>1</sub> = A' + B', où :

$$A'(y^N) = \frac{d^2 U_S}{dy_i^2} \Big|_{y^N, y^N} = \underbrace{f'(y^N)}_{\square} \cdot \underbrace{\frac{\partial U}{\partial s}(f(y^N), g_{ij}(y^N, \dots, y^N), \dots, g_{ii}(\dots))}_{\dagger} + \underbrace{f''(y^N)}_{\dagger} \cdot \underbrace{f'(y^N)}_{\square} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 U}{\partial s^2}(\dots)}_{\square} \quad (34)$$

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 :

$$B'(y^N) = \frac{d^2 U_Y}{dy_i^2} \Big|_{y^N, y^N} + \frac{d^2 U_Y}{dy_i dy_{i'}} \Big|_{y^N, y^N} = \underbrace{\sum_{j=1}^I \frac{\partial^2 g_{ij}}{\partial y_i^2}(\dots)}_{\square} \cdot \underbrace{\frac{\partial U}{\partial c_j}(\dots)}_{\dagger} + \underbrace{\frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(\dots)}_{\dagger} \cdot \underbrace{\frac{\partial g_{ij}}{\partial y_i}(\dots)}_{\dagger} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 U}{\partial c_j^2}(\dots)}_{\square} \quad (35)$$

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<sub>1</sub> est strictement monotone. Si elle est continue, il ne devrait y avoir qu'un seul point où V<sub>1</sub> est égale à 0. Donc il ne devrait y avoir qu'un point qui puisse être un équilibre symétrique de Nash.

<sup>163</sup> Rappelons que lorsque la production de biens-Y augmente, celle de biens-S diminue. Cependant, l'effet est positif pour l'utilité des ménages.

3.1.3.1 Exemples de situations où il y a plusieurs équilibres symétriques

Pourtant, il existe des situations triviales où il existe plusieurs équilibres symétriques de Nash. En effet, l'argumentation que nous venons de développer n'est valable que si les fonctions impliquées sont continues et deux fois différentiables.

- 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.

- Si les biens-Y sont strictement complémentaires, (i.e.  $u_i = \text{Min}[c_{i_1}, \dots, c_{i_n}]$ ), tous les niveaux de production sont des équilibres symétriques de Nash.

**3.2 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. Il connaît 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.

**3.2.1 Introduction d'un marchand monopoleur**

Supposons que tout le marché des biens-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 des biens 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 inter-temporelle  $\sigma$  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 :

$$U_T(c_1^t, \dots, c_i^t) = \frac{\prod_{j=1}^I c_j^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} (c_j^t)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}}}{1 - \prod_{j=1}^I c_j^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}} \text{ telle que } 0 < r < 1 \text{ et } 0 < \sigma < 1 \tag{36}$$

Si les consommations de tous les biens-Y sont les mêmes (comme cela sera le cas la plupart du temps), on peut écrire :

$$U_T(c^t, \dots, c^t) = \frac{\prod_{j=1}^I c_j^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} (c^t)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}}}{1 - \prod_{j=1}^I c_j^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}} = \frac{c_i^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}}{1 - \prod_{j=1}^I c_j^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}} = \tilde{U}_T(c_i) \tag{37}$$

3.2.1.1 Description du jeu

Il s'agit d'un jeu en une infinité de périodes. Ces périodes peuvent être décrites de deux manières.

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  $\alpha_i$ , et nous le définissons de la manière suivante :

$$\alpha_i = \frac{y_i \sum_j c_{ij}}{y_i} \quad (38)$$

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 :

$$\alpha_i, k c_{ij} = c_{ik} = c_i = \frac{(1 - \alpha_i)}{I} y_i \quad (39)$$

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,  $\alpha_i = 0,25$  pour tous les  $i$ .

Si on fait le lien avec les niveaux de prix,  $\alpha$  est égal à  $1 - p_a/p_v$ .

### 3.2.1.2 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.

#### 3.2.1.2.1 **Le jeu à une période**

##### 3.2.1.2.1.1 **Deuxième étape**

Quelle que soit la production décidée en première étape par les paysans, rien ne pourra l'augmenter à partir de la deuxième étape. Donc le seul objectif du marchand est de maximiser son extraction. Donc il va poser un taux d'extraction égal à 100 %.

##### 3.2.1.2.1.2 **Première étape**

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.

#### 3.2.1.2.2 **Le jeu à horizon infini**

Nous supposons que le marchand a une préférence pour le présent égale à  $\beta$ , et que les paysans ont une préférence pour le présent infinie.

Les possibilités d'opportunisme de la part des paysans sont nulles<sup>164</sup> : ils ne font en fait qu'influer sur la valeur totale du jeu. Le problème de ce jeu tient uniquement au marchand, puisque c'est lui qui décide de la répartition des biens-Y entre lui-même et les paysans.

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.

#### 3.2.1.2.3 **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 si simple de distinguer temporellement ces deux étapes. D'une part parce que les processus de production et d'échange sont continus. D'autre part, 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.

### 3.2.1.3 Première version modifiée : le marchand peut s'engager sur le taux d'extraction

Dans cette version, nous inversons le déroulement des étapes. Nous supposons en effet 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.

<sup>164</sup> D'ailleurs, comme la préférence pour le présent des paysans est infinie, il serait impossible d'organiser un mécanisme de punition à leur encontre.

Nous supposons que tous les paysans sont identiques et que le marchand s'engage sur un taux d'extraction  $\tau$  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.

### 3.2.1.3.1 Deuxième étape : les paysans réagissent à la structure des prix

Le programme des paysans est le suivant :

$$\begin{aligned} & \max_{y_i} U_Y(c_{i1}, \dots, c_{iI}) + U_S(s_i) \\ & \text{s.c. } c_{ij} = c_i = y_i \frac{(1-\tau)}{I} \\ & s_i = f(y_i) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \max_{y_i} \tilde{U}_Y \left[ y_i \frac{(1-\tau)}{I} \right] + \tilde{U}_S(y_i) \\ & y_i = y^1 = R(\tau) \end{aligned} \quad (40)$$

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 vérifie<sup>165</sup> :

$$\begin{aligned} 0 &= \frac{1-\tau}{I} \frac{\partial U_Y}{\partial y_i} (y^1)^{\frac{1}{\sigma}} \\ & R(\tau) = \frac{1-\tau}{I} \frac{\partial U_Y}{\partial y_i} \frac{1}{\sigma} \end{aligned} \quad (41)$$

Dans le cas CES 2, par contre, la solution vérifie :

$$\begin{aligned} 0 &= I^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} (1-\tau) \frac{\partial U_Y}{\partial y_i} (y^1)^{\frac{1}{\sigma}} \\ & R(\tau) = \frac{I^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} (1-\tau) \frac{\partial U_Y}{\partial y_i}}{\sigma} \frac{1}{\sigma} \end{aligned} \quad (42)$$

Comme on peut le voir, ces résultats sont l'équivalent du résultat en coopératif en situation à laquelle on rajoute des coûts de transaction<sup>166</sup> égaux à  $\tau$  % de la production (cf. eq. (11)). La production sera donc plus faible que le résultat coopératif si  $\tau$  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.

### 3.2.1.3.2 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 qui dépend de sa consommation de biens- $Y$ .

Son programme est :

$$\begin{aligned} & \max_{\tau} U_T(c_1^T, \dots, c_I^T) \\ & \text{s.c. } c_i^T = \tau y_i = c^T = \tau R(\tau) \\ & \max_{\tau} \tau R(\tau) \end{aligned} \quad (43)$$

S'il existe plusieurs solutions équivalentes le marchand choisit celle qui maximise  $R(\tau)$ , par bienveillance. La solution  $\tau^*$  vérifie :

<sup>165</sup> Ce résultat peut être étendu, à un facteur multiplicatif près, à toutes les fonctions  $U_Y$  homogènes de degré 1.

<sup>166</sup> Simplement dans le sens d'une « taxe ».

$$\begin{aligned}
 & \bullet \overbrace{R(\sigma^j)}^+ + \overbrace{R(\sigma^j)}^0 \sigma^j = 0 \\
 & \bullet \overbrace{R(\sigma^j)}^0 + \overbrace{R(\sigma^j)}^+ + \overbrace{R(\sigma^j)}^+ \sigma^j = 0
 \end{aligned} \tag{44}$$

Dans les trois cas étudiés (si on exclut les facteurs multiplicatifs), la solution vérifie :

$$\begin{aligned}
 & \frac{\partial \sigma^j (1 - \sigma^j)^{\frac{1}{\alpha}}}{\partial \sigma} = 0 \\
 & \sigma (1 - \sigma^j)^{\frac{1}{\alpha}} - \frac{1}{\alpha} \sigma^j (1 - \sigma^j)^{\frac{1}{\alpha} - 1} = 0 \\
 & \sigma = \frac{\sigma^j}{1}
 \end{aligned} \tag{45}$$

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1, le niveau de production individuelle est :

$$y^j = \frac{1}{\sigma^j} \tag{46}$$

Dans le cas CES 2, le niveau de production individuelle est :

$$y^j = \frac{1}{\sigma^j} \tag{47}$$

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 : nous avons pourtant 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 d'échange centrale qui coordonne les productions en manipulant les prix est plus efficace que la concurrence monopolistique<sup>167</sup>.

### 3.2.1.4 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.

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  $\beta$ . Nous allons considérer qu'il s'agit d'un agent économique immortel<sup>168</sup>

<sup>167</sup> La situation du marchand est similaire à celle d'un « *stationary bandit with encompassing interests* ». Cf. Olson & McGuire (1996) Olson (2000)

<sup>168</sup> 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 ». Cf. Bideau & Bardet (1988 (1995))

**3.2.1.4.1 Comportement des paysans**

Celui-ci est exactement similaire à ce que nous avons vu plus haut (p. 129), 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.

**3.2.1.4.2 Comportement du marchand**

Le programme du marchand est (en simplifiant les notations) :

$$\begin{aligned} & \max_{\{\bar{q}_t\}} \prod_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\bar{q})^t} U_T((\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t), \dots, (\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t)) \\ & \max_{\{\bar{q}_t\}} \prod_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\bar{q})^t} \tilde{U}_T((\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t)) \\ & \bar{q}_t = \bar{q}_{t-1} + x_t \\ & \bar{q}_0 \text{ fixé} \end{aligned} \tag{48}$$

Le Lagrangien associé à ce problème est :

$$\prod_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\bar{q})^t} [\tilde{U}_T((\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t)) + \bar{q}_t(\bar{q}_t - \bar{q}_{t-1} - x_t)] \tag{49}$$

Les conditions du premier ordre sont (si  $\bar{q}^{169} < 1$ ) :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 & \Rightarrow \bar{q}_t = R(\bar{q}_t) \tilde{U}'_T((\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t)) \Rightarrow x_t = \frac{\tilde{U}_T(\bar{q}_t) \bar{q}_t}{R(\bar{q}_t)} \\ \frac{\partial L}{\partial \bar{q}_t} = 0 & \Rightarrow \bar{q}_t = \frac{1}{1+\bar{q}} \{ [R(\bar{q}_t) + R'(\bar{q}_t)(\bar{q}_t + x_t)] \tilde{U}'_T((\bar{q}_t + x_t)R(\bar{q}_t)) - \bar{q}_t \} \end{aligned} \tag{50}$$

Le point fixe  $\bar{q}^{J2}$  vérifie :

$$\bar{q}^{J2} = \frac{1}{1+\bar{q}} \cdot R'(\bar{q}^{J2}) \bar{q}^{J2} \tag{51}$$

(Nota bene : if  $\bar{q} = 0$ ,  $\bar{q}^{J2} = \bar{q}^{J1}$ )

Dans tous les cas pris en exemple, on a :

$$\bar{q}^{J2} = \frac{(1+\bar{q})(\bar{q}^{J1})}{(1+\bar{q})(\bar{q}^{J1}) + 1} \tag{52}$$

Cette valeur est croissante en fonction de  $\bar{q}$ . Comme, quand celui-ci est égal à 0,  $\bar{q}^{J2} = \bar{q}^{J1}$ , la valeur d'extraction limite est plus élevée que la valeur d'extraction d'équilibre dans le premier jeu.

L'espace de stabilité de  $\bar{q}$  vérifie :

$$\bar{q}_t = R(\bar{q}_{t-1}) \tilde{U}'_T(\bar{q}_{t-1} R(\bar{q}_{t-1})) \tag{53}$$

L'espace de stabilité de  $\bar{q}$  vérifie :

$$\bar{q}_t = \tilde{U}_T(\bar{q}_t) \frac{(1+\bar{q})R^2(\bar{q}_{t-1})}{R'(\bar{q}_{t-1})} \bar{q}_{t-1} \tag{54}$$

Ces deux espaces sont dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 respectivement :

$$\begin{aligned} \bar{q}_t &= (1+\bar{q})^{\frac{1+\sigma}{\sigma}} (\bar{q}_{t-1})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \bar{q}_{t-1} \\ \bar{q}_t &= (1+\bar{q})^{\sigma} (\bar{q}_{t-1})^{\sigma} (\bar{q}_{t-1})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} (1+\bar{q})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \end{aligned} \tag{55}$$

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  $R(\bar{q}^{J2})$ , beaucoup de dynamiques redeviennent convergentes.

**3.2.1.4.3 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

<sup>169</sup> C'est à dire l'élasticité intertemporelle de substitution du marchand

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 du nombre de biens (S et Y) 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 (guerres, désordres) ou par des problèmes de coordination entre les marchands : nous essayerons plus tard de voir ce qui se passe quand il y en a plusieurs.

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 biens-Y plutôt que de biens-S) rendue possible par la baisse des coûts d'accès au marché. Contrairement à beaucoup de modèles<sup>170</sup>, cette croissance est graduelle parce que l'extension du marché n'est pas un phénomène discontinu « discret », 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.

### 3.2.2 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. 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.

Ces nouveaux marchands ont le même objectif d'utilité que le marchand que nous avons déjà étudié.

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
- 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.

#### 3.2.2.1 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 dans leurs activités.

#### 3.2.2.2 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.

<sup>170</sup> Cet effet seuil peut être trouvé entre autre dans Morgan (1997a)



Une hypothèse naturelle est donc de supposer qu'un marchand ne peut faire du commerce qu'avec un seul paysan<sup>171</sup>.

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 au moins 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.

### 3.2.2.1 Un seul marchand par 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 étudié au début de ce chapitre à cause du prélèvement des marchands.

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,  $\square$  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.

### 3.2.2.2 Plusieurs marchands par paysan

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  $\square$  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.

Les situations qui débouchent sur une concurrence à la Bertrand sont donc les plus plausibles. Elles sont aussi paradoxales, car elle retirent toute rémunération aux marchands. Pour palier à ce problème, nous allons introduire les moyens de transaction.

## 3.2.3 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.

### 3.2.3.1 Si le capital n'est ni accumulable ni consommable

Si le capital n'est ni accumulable ni consommable (ou « dé-accumulable »), 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 permettait 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 augmente 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.

### 3.2.3.2 Si le capital est accumulable 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.

<sup>171</sup> 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.

Pour prendre en compte ces deux aspects, nous allons considérer qu'une unité de capital, même utilisée dans les transactions à cette période<sup>172</sup>, peut-être transformée pour la consommation en panier de 1/l unité 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.

**3.2.3.2.1 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 :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{c_1, \dots, c_t} \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} U_T(c_t) \\ & \text{s.c. } R(\rho_t) \leq \frac{k_t}{I} \\ & k_{t+1} = k_t + \rho_t R(\rho_t) - c_t \\ & k_1 \text{ fixé} \end{aligned} \tag{56}$$

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  $\rho^1$  (cf. equ. (44)) Sinon, il le fixe à un niveau plus élevé que  $\rho^1$ , 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 :

$$\begin{aligned} & P(k) = \rho^1 R(\rho^1) \text{ si } k \geq I.R(\rho^1) \\ & P(k) = \rho R(\rho) \text{ tel que } k = I.R(\rho) \text{ et } \rho > \rho^1 \text{ si } k < I.R(\rho^1) \\ & e. P(k) = \frac{k}{I} R(\rho^1) \end{aligned} \tag{57}$$

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 :

$$\begin{aligned} & P(k) = \frac{\rho^1}{I} \left( \frac{k}{I} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \text{ si } k \geq I \left( \frac{\rho^1}{I} \right)^{\sigma} \\ & \text{si } k < I \left( \frac{\rho^1}{I} \right)^{\sigma} \quad \rho = 1 + \frac{\rho^1}{I} \left( \frac{k}{I} \right)^{\sigma} \\ & P(k) = k \cdot \frac{\rho^1}{I} \end{aligned} \tag{58}$$

Il est possible de vérifier que P est continue, et a une dérivée seconde négative.

Le programme du marchand peut alors s'écrire :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{x_1, \dots, x_t} \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} \tilde{U}_T \left( P(k_t) \cdot \frac{x_t}{I} \right) \\ & x_t = k_{t+1} - k_t \\ & k_1 \text{ fixé} \end{aligned} \tag{59}$$

Le Lagrangien associé à ce problème s'écrit :

$$L = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} \tilde{U}_T \left( P(k_t) \cdot \frac{x_t}{I} \right) + \rho_t (k_{t+1} - k_t - x_t) \tag{60}$$

Les conditions du premier ordre sont (si  $\rho^{173} < 1$ ) :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} &= 0 \quad \rho_t = \frac{1}{I} \tilde{U}_T' \left( P(k_t) \cdot \frac{x_t}{I} \right) \cdot \frac{1}{I} x_t \quad x_t = I \left( P(k_t) \cdot U^{\sigma}(\rho_t) \right) \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} &= 0 \quad \rho_{t+1} = \frac{1}{1+\rho} \left[ P(k_t) \tilde{U}_T' \left( P(k_t) \cdot \frac{x_t}{I} \right) + \rho_t \right] \end{aligned} \tag{61}$$

<sup>172</sup> Cette hypothèse n'est là que pour faciliter l'écriture.

<sup>173</sup> C'est à dire l'élasticité intertemporelle de substitution du marchand

Le point fixe  $k^{J3}$  de cette dynamique vérifie. Ce point fixe dépend de la préférence pour le présent des marchands, mais pas de la forme de leur fonction d'utilité instantanée :

$$\frac{\beta}{I} = P(k^{J3}) \tag{62}$$

Rq : si  $\beta = 0$ ,  $k^{J3} = I.R (\beta^{J1})$

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 :

$$k^{J3} = I \frac{\beta^{1/\alpha}}{I \beta^{1/\alpha}} \tag{63}$$

Dans le plan  $(\beta, k)$ , l'espace de stabilité de  $\beta$  vérifie :

$$\beta \beta + \frac{1}{1+\beta} P(k) \tilde{U}'(P(k)) \frac{1}{I} (IP(k) - IU'(\beta) (I\beta)) + \beta \beta = 0$$

$$\beta \beta + \frac{1}{1+\beta} (IP(k) + 1) = 0 \quad k = k^{J3} \tag{64}$$

Il est possible de vérifier que pour les valeurs de  $k$  inférieures à  $k^{J3}$ ,  $\beta_{t-1} < \beta_t$  et vis versa.

L'espace de stabilité de  $k$  vérifie :

$$\beta = \frac{1}{1+\beta} P(k) + \frac{1}{I} \tilde{U}'(P(k)) \tag{65}$$

Ce qui 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.

### 3.2.3.2.2 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.

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 Cournot<sup>174</sup>. 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  $k_i$  le capital du marchand  $m$ , et  $\beta^b$  le taux d'extraction d'équilibre. Ces deux conditions peuvent s'écrire respectivement :

$$\beta^b \leq R \frac{\beta^b}{I} k_m$$

$$et \quad \frac{d \beta^b}{d \beta^b} R(\beta^b) \frac{1}{I} k_n \leq 0 \quad m$$

$$\tag{66}$$

Donc, si la fonction de réaction du paysan a les propriétés qui ont déjà été utilisées dans les développements précédents :

<sup>174</sup> Ce résultat est habituel. Cf. Kreps & Sheinkman (1983), étudié par Tirole (1985, pp. 57-59)

$$\text{Soit } \frac{d}{d\lambda} \left[ \frac{R(\lambda) - \min_m \frac{1}{I} k_n}{d\lambda} \right] = 0$$

$$\text{si } \frac{1}{I} k_m > R(\lambda) \text{ pas d'équilibre} \quad (67)$$

$$\text{sinon, } \lambda^b = R \left[ \frac{1}{I} k_m \right]$$

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 cas d'indifférence entre les marchands, 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 :

$$\text{si } \frac{1}{I} k_n > R(\lambda) \text{ } Q(k_1, \dots, k_m, \dots, k_M) = R \left[ \frac{1}{I} k_n \right]$$

$$\text{sinon } Q(k_1, \dots, k_m, \dots, k_M) < \frac{1}{I} R(\lambda) \text{ mais indéterminée} \quad (68)$$

Si tous les autres marchands ont un même stock de capital  $k_m$ , on peut écrire cette fonction comme :

$$\text{si } k_m > [I \cdot R(\lambda) \cdot (M - 1) k_m] \text{ } Q(k_m, k_m) = R \left[ \frac{1}{I} (k_m (M - 1) + k_m) \right]$$

$$\text{sinon } Q(k_m, k_m) < \frac{1}{I} R(\lambda) \text{ mais indéterminé} \quad (69)$$

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 :

$$\text{Max}_{k_m^t} \frac{1}{(1 + \lambda)^t} \tilde{U}_T(Q(k_m^t, k_m^t)) \frac{x^t}{I}$$

$$k_m^{t+1} = x_t + k_m^t$$

$$k_m^0 \text{ fixé} \quad (70)$$

Le Lagrangien associé à ce problème s'écrit :

$$L = \sum_1^{t^*} \frac{1}{(1 + \lambda)^t} \tilde{U}_T(Q(k_m^t, k_m^t)) \frac{x^t}{I} + \lambda_t (k_m^{t+1} - k_m^t - x_t) \quad (71)$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 \text{ } \lambda_t = \frac{1}{I} \tilde{U}_T(Q(k_m^t, k_m^t)) \frac{1}{I} x_t \text{ } x_t = I(Q(k_m^t, k_m^t)) U'(I \lambda_t)$$

$$\frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 \text{ } \lambda_{t+1} = \frac{1}{1 + \lambda} [Q(k_m^t, k_m^t) \tilde{U}_T'(k_t) \frac{1}{I} x_t + \lambda_t] \quad (72)$$

Nous sommes intéressés par les équilibres symétriques de Nash. Le point fixe symétrique  $k^{J4}$  de cette dynamique vérifie :

$$\frac{\lambda}{I} = Q_1(k^{J4}, k^{J4}) \quad (73)$$

Si  $M = 1$ ,  $Q(k, k) = P(k)$  et  $k^{J4} = k^{J3}$ .

Dans les cas Cobb-Douglas et CES 1 :

$$\begin{aligned}
 R(\square) &= \frac{\square \square \square \square}{\square \square} \square^{\frac{1}{\square}} \quad \square \quad R^{\square 1}(y) = 1 \square y^{\square 1} \square I \\
 \square \quad R^{\square 2}(y) &= \square (\square \square 1) \square I \cdot y^{\square 2} \\
 \square \quad Q(k_m, k_{\square m}) &= R^{\square 1} \frac{\square 1}{\square I} (k_{\square m} (M \square 1) + k_m) \frac{\square k_m}{\square I} \\
 \square \quad Q_1(k_m, k_{\square m}) &= \frac{1}{I^2} R^{\square 1} \frac{\square 1}{\square I} (k_{\square m} (M \square 1) + k_m) \square + \frac{1}{I} R^{\square 1} \frac{\square 1}{\square I} (k_{\square m} (M \square 1) + k_m) \square \\
 \square \quad Q_1(k, k) &= \frac{\square 1}{I^2} (\square \square 1) \square I \cdot \frac{\square M k}{\square I} \square^{\square 2} + 1 \square \square I \cdot \frac{\square M \cdot k}{\square I} \square^{\square 1}
 \end{aligned} \tag{74}$$

Donc :

$$k^{J^4} = I \frac{\square (1 \square \square) \cdot M}{\square \square I (M + \square \square 1)} \square^{\frac{1}{\square}} \tag{75}$$

Remarquons que si  $M = 1$ ,  $k^{J^4} = k^{J^3}$ . De manière plus générale,  $k^{J^4}$  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  $k^{J^4}$ . Nous n'étudions cependant pas la dynamique précise du jeu.

### 3.3 Enfin la monnaie

#### 3.3.1 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 nécessite de revenir à la présentation extensive du modèle dans son contexte monétaire.

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 importations<sup>175</sup>.

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 au comptant. 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 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

<sup>175</sup> 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.

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 n'est peut-être pas aussi arbitraire que cela : il peut 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 paysans<sup>176</sup> 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 proposées par les marchands : il ne s'agit plus directement de leur variable stratégique.

### 3.3.1.1 Le cas avec un seul marchand

Le programme du marchand est :

$$\begin{aligned} & \max_{\{c_t, k_{t+1}\}} \sum_{t=0}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} U_T(c_t) \\ & \text{s.c.} \quad (1-\rho)R(k_t) \leq \frac{k_t}{I} \\ & k_{t+1} = k_t + \rho R(k_t) - c_t \\ & k_1 \text{ fixé} \end{aligned} \tag{76}$$

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  $\rho^J$ . Sinon, il le fixe à un niveau plus élevé que  $\rho^J$  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 :

$$\begin{aligned} & P(k) = \rho^J R(\rho^J) \text{ si } k \geq I \cdot (1-\rho^J)R(\rho^J) \\ & P(k) = \rho R(\rho) \text{ tel que } k = I \cdot (1-\rho)R(\rho) \text{ et } \rho > \rho^J \text{ si } k < I \cdot (1-\rho^J)R(\rho^J) \end{aligned} \tag{77}$$

Si la fonction de réaction des paysans a de bonnes propriétés, P a plausiblement les propriétés d'une fonction de production.

Dans les cas Cobb-Douglas et CES1, la fonction P est définie par :

$$\begin{aligned} & P(k) = \frac{\rho^J}{I} \frac{1}{\rho^J} \frac{1}{I} \text{ si } k \geq I \frac{\rho^J}{I} \\ & \text{si } k < I \frac{\rho^J}{I} \quad \rho = 1 - \frac{\rho^J}{I} k^{\frac{1}{\rho}} \frac{1}{I} \\ & P(k) = I^{\frac{\rho^J}{\rho}} k^{\frac{1}{\rho}} \frac{1}{I} \end{aligned} \tag{78}$$

Il est possible de vérifier que P est continue, et a une dérivée seconde négative.

Le programme du marchand peut alors s'écrire :

$$\begin{aligned} & \max_{\{c_t, k_{t+1}\}} \sum_{t=0}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} \tilde{U}_T \left( P(k_t) \frac{x_t}{I} \right) \\ & k_{t+1} = k_t + x_t \\ & k_1 \text{ fixé} \end{aligned} \tag{79}$$

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.

<sup>176</sup> Cela pourrait se faire par le biais d'une relation salariale « à la pièce » plutôt que par l'achat des biens.

### 3.3.1.2 Le cas à plusieurs marchands

La concurrence entre les 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 (cf. equ. (68)).

En résumé, l'introduction de la monnaie à la place du capital transactionnel, ou plutôt comme capital transactionnel, ne change pas fondamentalement le modèle.

### 3.3.2 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. Les mécanismes utilisés sont proches de ceux qui sont présentés par Lucas<sup>177</sup> et que nous avons exposés de manière informelle précédemment.

Dans le modèle que nous avons présenté, l'engagement des marchands sur un taux d'extraction  $\alpha$  se traduit par un apport fixe de monnaie à chaque paysan producteur  $(1-\alpha)R(\alpha)$ . 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 ( $\alpha_i$ ) et l'autre général ( $\alpha$ ) 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 :

$$m_i^T = \alpha_i \cdot \alpha \cdot m^T \quad (80)$$

Le logarithme de tous les chocs est normalement distribué et d'espérance nulle. Tous les chocs de type- $\alpha$  ont une même variance  $V_\alpha$ <sup>178</sup>. 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  $\alpha_i$ . Par contre, le choc  $\alpha$  est lié à une augmentation globale du stock de monnaie 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  $\alpha$ . Les chocs de type  $\alpha$  ne modifient donc pas la situation objective de chaque paysan.

Les chocs de type  $\alpha$  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 existe telle que :  $y_i = h(\alpha, m_i^T)$ .

Pour chaque paysan  $i$ , le couple  $(\alpha, m_i^T)$ <sup>179</sup> est associé à un taux d'extraction particulier, différent de celui prévu par les marchands si  $\alpha_i$  n'est pas égal à 0.

Cependant,  $\alpha$  ne peut être déduit que de l'observation simultanée du choc composé et du choc  $\alpha$ . Or les paysans ne peuvent observer que le choc composé : ils s'en servent donc pour « deviner » le choc  $\alpha$ . Notamment :

$$E(\ln \alpha / (\ln \alpha + \ln \bar{\alpha})) = \frac{V_\alpha}{V_\alpha + V_{\bar{\alpha}}} E(\ln \alpha) + \frac{V_{\bar{\alpha}}}{V_\alpha + V_{\bar{\alpha}}} (\ln \alpha + \ln \bar{\alpha}) = \frac{1}{2} (\ln \alpha + \ln \bar{\alpha}) \quad (81)$$

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 cruciallement 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 la poussière des 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.

## Conclusion

Cette section a commencé par l'étude d'une économie décentralisée de producteurs-consommateurs spécialisés. Le niveau de production de biens échangeables est alors inférieur au niveau de production coopératif à cause de la concurrence monopolistique à laquelle se livrent les producteurs. L'introduction d'un marchand centralisateur permet d'augmenter ce niveau de production jusqu'au niveau coopératif avec coûts de transport grâce à une hypothèse de crédibilité des engagements du marchand. Une hypothèse d'ajustement des croyances des producteurs introduit une dynamique très proche du problème consommation/investissement habituel et,

<sup>177</sup> Lucas (1972)

<sup>178</sup> Cette hypothèse est plausible, même si les valeurs absolues des chocs sont probablement très différentes, car les chocs sont multiplicatifs.

<sup>179</sup> Qui définit totalement le choc  $\alpha_i$

selon le degré de préférence pour le présent des marchands, rabaisse le niveau de production. L'introduction de nombreux marchands - sauf dans le cas où eux-mêmes peuvent mener une concurrence monopolistique - augmente la production jusqu'au niveau coopératif à cause des caractéristiques de la concurrence à la Bertrand que les marchands mènent entre eux. Finalement, l'introduction de contrainte de capacité par l'existence d'un capital transactionnel permet à la fois d'introduire un autre type de dynamique de croissance et de transformer la concurrence à la Bertrand en concurrence à la Cournot. En conséquence, les niveaux de production sont moins élevés que dans le cas coopératif. Nous avons vu aussi comment interpréter ce modèle si le capital est de la monnaie métallique ainsi que les effets réels dans ce cas des chocs nominaux.

Nous avons donc montré qu'il pouvait exister un modèle de croissance graduelle<sup>180</sup> 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.

---

<sup>180</sup> 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.



## **Conclusion**

Après avoir présenté d'une part l'organisation du réseau commercial et d'autre part la nature des transactions domestiques dans l'économie française, nous avons présenté dans ce chapitre un modèle formel justifié par les faits que nous avons rassemblés dans cette partie et en prolongeant la réflexion théorique. L'économie que nous avons modélisée peut connaître un phénomène de croissance lié à l'augmentation des moyens de transaction. Nous avons aussi vu que cette augmentation elle-même dépendait essentiellement, dans le long terme, de la croissance du capital financier et monétaire.

Dans la partie suivante, nous allons nous pencher de manière plus précise sur les relations d'une économie de ce type avec l'extérieur, toujours en nous inspirant de la situation française. *In fine*, nous aurons à revenir sur les modèles présentés ici pour voir comment ils sont modifiés par l'introduction d'une capacité de hauts profits stables à l'extérieur de l'économie.

UNIVERSITÉ PARIS I – PANTHÉON-SORBONNE  
U.F.R. SCIENCES ÉCONOMIQUES

Année 2001

Numéro attribué par la bibliothèque  
| | | | | | | | | | | | | |

**THÈSE**

pour obtenir le grade de

**DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS I**

**Discipline : Sciences Économiques**

présentée et soutenue publiquement par

**Guillaume Daudin**

**LE RÔLE DU COMMERCE DANS LA  
CROISSANCE : UNE RÉFLEXION À PARTIR DE LA  
FRANCE DU XVIIIÈ SIÈCLE**

(Tome 2)

Directeur de thèse :

Monsieur Antoine d'Autume, Professeur à l'Université de Paris I

**JURY**

Monsieur Jean-Paul Azam (rapporteur)  
Monsieur Nick F. R. Crafts  
Monsieur François Crouzet  
Monsieur Pierre-Cyrille Hautcœur (rapporteur)

Professeur à l'Université de Toulouse I  
Professeur à la London School of Economics  
Professeur émérite à l'Université de Paris IV  
Professeur à l'Université d'Orléans

Monsieur Claude Ménard

Professeur à l'Université de Paris I



## DEUXIÈME PARTIE

La première partie a présenté un modèle de croissance à partir de l'extension de l'activité commerciale domestique. Cette croissance passait par l'accumulation par les intermédiaires d'un « capital de transaction ».

Cette partie étudie un des rôles que peut avoir le commerce extérieur dans la croissance domestique. Ce rôle se joue par le biais de l'encouragement de l'accumulation du capital. Pour l'étudier, cette partie s'ancre dans l'étude de la France au XVIIIe siècle.

Le chapitre IV est donc consacré à la présentation des flux du commerce international français. Le chapitre V examine l'importance des profits qui étaient accrus de ces flux commerciaux pour les acteurs domestiques. Le chapitre VI étudie enfin le rôle qu'ont pu avoir ces profits et les autres revenus dans l'accumulation domestique de facteurs de production. Nous y construisons un modèle formel s'appuyant à la fois sur le modèle de la première partie et les faits stylisés que nous avons dégagés ici.



# CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1716-1792

<b>INTRODUCTION</b>	<b>149</b>
<b>1 LE COMMERCE INTERNATIONAL DE LA FRANCE, 1716-1792 : PRÉSENTATION DES DONNÉES</b>	<b>149</b>
1.1 <i>La production de données sur le commerce international dans la France d'Ancien Régime</i> .....	149
1.1.1 Le bureau de la balance du commerce	149
1.1.2 La production de données au niveau local	151
1.2 <i>Inventaire des données disponibles</i> .....	152
1.2.1 Données existantes	153
1.2.2 Données publiées	154
1.2.3 Données publiées sur le commerce et la navigation de places particulières	156
1.3 <i>Cohérence des données</i> .....	158
1.3.1 Entre deux sources de l'administration centrale : Arnould et Bruyard	158
1.3.2 À la recherche de similitudes	158
1.3.3 Entre les données nationales et les données locales	160
<i>Conclusion</i> .....	164
<b>2 DESCRIPTION DU COMMERCE INTERNATIONAL FRANÇAIS, 1716-1792</b>	<b>165</b>
<i>Introduction</i> .....	165
2.1 <i>Les variations du commerce</i> .....	165
2.1.1 Croissance à long terme	165
2.1.2 Y a-t-il eu une rupture dans la tendance ?	167
2.1.3 Variations à moyen terme	168
2.2 <i>La structure du commerce</i> .....	170
2.2.1 L'importance relative des différents secteurs	170
2.2.2 La dynamique de chaque type de commerce	172
2.3 <i>La géographie du commerce</i> .....	173
2.3.1 La géographie des places de commerce françaises	173
2.3.2 Les partenaires commerciaux de la France	175
<i>Conclusion</i> .....	178
<b>3 LE COMMERCE INTERNATIONAL FRANÇAIS, 1716-1792 : QUELS LIENS AVEC L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE ?</b>	<b>179</b>
<i>Introduction</i> .....	179
3.1 <i>Conjoncture à moyen et à court terme</i> .....	179
3.1.1 Un processus de spécialisation ?	179
3.1.2 Que devons-nous examiner ?	179
3.1.3 Étude du moyen terme : les effets des guerres	180
3.1.4 D'autres relations ?	181
3.2 <i>La balance commerciale</i> .....	183
3.2.1 Que disent les nombres bruts ?	183
3.2.2 Balance de commerce et compte de capital	184
3.2.3 Pouvons-nous mesurer les mouvements de capitaux ?	185
<i>Conclusion</i> .....	186
<b>CONCLUSION</b>	<b>186</b>



## **Introduction**

Cette partie se consacre à l'étude de l'importance de l'activité commerciale internationale pour l'accumulation du capital dans l'économie domestique. Elle appuie son raisonnement sur l'exemple de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle.

Dans cette optique, ce chapitre étudie l'importance du commerce extérieur français. Il le fait en présentant les données disponibles. Puis il décrit le commerce français. Enfin il recherche des liens statistiques directs entre le commerce et l'économie domestique.

## **1 Le commerce international de la France, 1716-1792 : présentation des données**

Cette section du chapitre quatre étudie les données disponibles sur le commerce international de la France entre la création d'une administration chargée de collecter ces données – à la toute fin du règne de Louis XIV – et le début des guerres de la Révolution. Nous présenterons tout d'abord les méthodes d'élaboration de ces données. Puis nous ferons un inventaire des sources qui ont survécu. Finalement, nous étudierons leur cohérence.

### **1.1 La production de données sur le commerce international dans la France d'Ancien Régime**

#### **1.1.1 Le bureau de la balance du commerce**

L'administration centrale chargée de rassembler les données sur le commerce extérieur de la France au XVIII<sup>e</sup> siècle était le Bureau de la balance du commerce.

##### **1.1.1.1 L'histoire du Bureau<sup>1</sup>**

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 mort<sup>2</sup>.

En 1693, Daguessau<sup>3</sup> 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 autres »<sup>4</sup>. 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 international (décret du 18 août 1713). Cette administration était le premier « Bureau ». La cause immédiate de sa création était le manque de données qui avait gêné les négociations avec le Royaume-Uni en vue d'un traité de commerce après la Paix d'Utrecht<sup>5</sup>. 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 dressée »<sup>6</sup>.

Le premier responsable du Bureau a été M. de Grandval<sup>7</sup>, de 1713 à 1738. Son successeur est Baroz, de 1738 à 1756 – alors que Fagon<sup>8</sup> était « administrateur du commerce ». Le successeur de Baroz avait travaillé dans le Bureau depuis 1724. Son nom était Bruyant, et il resta en place de 1756 à 1783. Son supérieur était Trudaine, qui était « administrateur général du commerce ».

Pendant 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 »,

<sup>1</sup> Cf. Beaud (1964) et le *Mémoire sur la balance du commerce*, repris dans Romano (1957), et venant des Archives Nationales de Paris, F12 1834 A.

<sup>2</sup> Signalé par Biollay (1885, p. 485). A.N. G7, 1689

<sup>3</sup> Conseiller d'Etat depuis 1683. Sera Président du Conseil de commerce de 1700 à 1716. Biollay (1885, p. 535)

<sup>4</sup> Signalé par Biollay (1885, p. 487), A.N. G7, 1697

<sup>5</sup> D'après Arnould (1791)

<sup>6</sup> Biollay (1885, p. 489)

<sup>7</sup> Fermier général

<sup>8</sup> Conseiller d'Etat depuis 1714. Président du Bureau du commerce de 1726 à 1744.



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 devient 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 qu'avec deux assistants dans l'ancien Bureau. Elle commença à s'organiser en 1781. En 1783, elle remplaça l'ancien Bureau. Ses directeurs se succèdent alors beaucoup plus rapidement que ceux du premier Bureau. Le premier était M. de Villevaut. Il fut remplacé par M. De Colonia en 1783. Celui-ci céda la place à M. de la Boullaye en 1787, puis à 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.

#### 1.1.1.2 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 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 Romano<sup>9</sup>. Le mieux est de reprendre le texte de ce dernier :

*« Tous les Négocians sont astringés à faire dans les Bureaux des fermes des Déclarations 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 irrégulière<sup>10</sup>. 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 révolution 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 renvoy 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 étranger 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. »*

Le second Bureau, pour lui, demandait les renseignements concernant les prix aux fermiers des impôts ou aux employés de l'Amirauté<sup>11</sup>. 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.

<sup>9</sup> Romano (1957, pp. 1293-94). On trouve dans cet article aussi mémoire (pp. 1295-1299)

<sup>10</sup> Romano (1957, p. 1295). On est en droit de se demander ce qu'il en est de Marseille.

<sup>11</sup> Morineau (1965, p. 183) et Beaud (1964, pp. 370-1).

### 1.1.1.3 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<sup>e</sup> siècle. À notre avis, ces critiques ont eu une trop grande influence sur le jugement des historiens du XX<sup>e</sup> siècle<sup>12</sup> : 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 ne sont 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. Au moins pour cette première, les relations entre les marchands et les employés des fermes semblent avoir été trop mauvaises pour qu'elle soit trop importante ou systématique<sup>13</sup>. La contrebande est tout de même un problème pour toutes les données de commerce extérieur et intérieur. Les chiffres dont on dispose ne semblent pas indiquer une contrebande importante par rapport aux chiffres globaux de commerce<sup>14</sup> : elle n'était donc pas 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, actualisaient 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 prix<sup>15</sup>. 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 plausibles<sup>16</sup>. 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 retard<sup>17</sup>.

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 utilisés interdisent qu'on les utilise pour répondre à des 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 (cf. p. 152).

## 1.1.2 **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.

### 1.1.2.1 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

<sup>12</sup> Cf. Gille (1964, pp. 95-97) et Labrousse (1944, p. 112), Tarrade (1972, pp. 723-726), Romano (1957, p. 1271) etc...

<sup>13</sup> C'est l'opinion de Morineau : Morineau (1965, p. 182). Sur l'organisation pratique des systèmes de douanes et les tracasseries qu'ils imposaient : Clinquart (1995) et Clinquart (1998).

<sup>14</sup> Bourquin & Hepp (1969) ; Bourrilly (1914) ; Dermigny (1964, pp. 651-668) respectivement sur le tabac, le sel et le thé. A 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

<sup>15</sup> Tarrade (1972, pp. 770-71)

<sup>16</sup> Morineau (1965)

<sup>17</sup> Pour les prix de Bordeaux : Butel (1973b, tome 1 pp. 5-7). Pour les prix du blé entre 1760 et 1778 : Morineau (1973, p. 398, note 51)

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 terme<sup>18</sup>.

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.

#### 1.1.2.2 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 l'Angleterre, 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 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 députés<sup>19</sup>.

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.

#### 1.1.2.3 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 sûre<sup>20</sup>.

Après les réformes de Necker, les greffes de l'amirauté fournissaient une partie des prix. Pour les raisons justes énoncées, ils ne devaient pas être beaucoup plus exacts que ceux fournis précédemment par les Chambres de Commerce.

## 1.2 Inventaire des données disponibles

Cette sous-section fait l'inventaire des sources disponibles sur le commerce de la France au XVIIIe 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 la suite de la section la cohérence d'une partie de ces données.

<sup>18</sup> Tarrade (1972, pp. 727)

<sup>19</sup> Tarrade (1972, pp. 760-68)

<sup>20</sup> Tarrade (1972, pp. 726)

1.2.1 Données existantes

Tableau 12 : Données existantes sur le commerce international de la France<sup>21</sup>

Années	Sources	Détails
1716-1772	F12 1834A F12 643 <sup>22</sup>	En valeur : par année et pays partenaire (y compris les colonies). La fameuse « Récapitulation » publiée dans Romano (1957)
1750-51	Bibliothèque de Saint-Brieuc, ms. 84-87	En valeur : par pays et par produit. Semblable à 1775 ? Trouvé par Morineau (1973)
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 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 (cf. infra) En valeur : par pays partenaire
1774	F12 242-247	Dans les tables récapitulatives des dossiers sur 1775-79 (cf. 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 (généralité) - 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 13 : 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 <sup>23</sup>
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 <sup>24</sup>
États-Unis	F12 501A	1787-90 et 1792	En valeur
Royaume-Uni	F12 1835	1783, 1784	En volume et valeur ; par produit
Royaume-Uni	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

Tableau 14 : Données existantes sur le commerce colonial français

Années	Sources	Détails
1775	Col. C8B 18	N'est pas équivalent à F12 242 Utilisé par Raynal (1770-1773), Baudeau (1783) et Young)
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	Id.

<sup>21</sup> Une source très utile pour commencer cette investigation est : Tarrade (1972, pp. 851-852)

<sup>22</sup> Ce document, attesté par de nombreuses sources, semble manquer aux Archives Nationales

<sup>23</sup> Repris dans Dardel (1963, p. 204)

<sup>24</sup> Certaines de ces données ont été reprises dans Meignen (1978, p. 605)

CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1715-1792

	Col. F2B 9, f. 392/3 Col. F2B 13	
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., S.O.M., D.F.C., Mém. Gaux, Antilles, IV, n° 305-309	

**Tableau 15 : Arnould comme une source alternative de données sur le commerce**

Années	Sources	Détails
1716 et 1787	Arnould (1791, Tables 1 et 2)	En valeur : par pays et groupe de produit
1787	Arnould (1791, Tables 6, 7 et 8, 9)	En valeur : par continent, produit et généralité.
10 périodes de 1716 à 1789	Arnould (1791, 10-13)	En valeur : par continent. Aussi dans : A.N., Col. F2C 6 f°1 et id C2 56 (valeurs annuelles) pour le commerce colonial.

**1.2.2 Données publiées**

**Tableau 16 : Données publiées sur le commerce global français**

Sources secondaires	Détails	Années	Sources primaires	Commentaire
Romano (1957, pp. 1281-1292)	Par pays	1716-1780	F.12 643 <sup>25</sup> Variations : F.12 1834 A,	Présentation des variations dans l'article de Romano, p. 1268
Morineau (1973, p. 4), Chabert (1945-1949, pp. 324-27), Chaptal (1819 (1993))	Par pays	1787-1789	F12 251, 252, 253. Variante dans : F12 1567	Comprend les mouvements d'espèces.
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 (pp. 117-9) ; F12 1834B, Midmay (1764, p. 133)	Mesure le tonnage sorti des ports

**Tableau 17 : Données publiées spécifiquement sur le commerce colonial français (y compris réexportations)**

Sources secondaires	Détails	Années	Sources primaires et commentaire
Morineau (1973, pp. 35-42)	En valeur : commerce avec les îles par produit.	1750	Bibliothèque de Saint-Brieuc, ms. 84, folios 175-233
Tarrade (1972, pp. 739-41)	En valeur : importations et exportation des colonies américaines et africaines	Comme Bruyard + 1781-1790 sans 1783	Cf. table supra – celle-ci vient principalement de l'ouvrage de Tarrade.
Tarrade (1972, pp. 746-49)	En volume : commerce avec les îles par produits	1765, 67-8, 1772-90	Cf. table supra Deux sources différentes. Dispersion : +/- 20 %
Tarrade (1972, pp. 751-54)	En volume et valeur : réexportations de biens coloniaux par produits	1775-80 ; 1782-90	Cf. 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, f°388
Tarrade (1972, pp. 755)	En valeur : réexportations de biens coloniaux par port d'origine et destination.	1786-90	Id.
Tarrade (1972, pp. 759)	En volume : commerce d'esclaves par destination	1763-78 ; 83-88	Cf. texte de Tarrade, p. 758 et 851-852

**Tableau 18 : Données publiées sur le commerce entre la France et les Indes Orientales**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Romano (1957, pp. 1281-1292)	En valeur ; importations et exportations	1716-1722 ; 1769-1780	Travaux du Bureau	
Romano (1957, pp. 1281-1292) ; Weber (1904, pp. 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. Dermigny (1960, p. 92)
Manning (1996, p. 38 et 43)	Exportations d'espèces vers	1725-1746	A.N. Colonies.	Chiffres similaires mais non

<sup>25</sup> Ce document, attesté par de nombreuses sources, semble manquer aux Archives Nationales

CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1715-1792

	l'Asie, ventes de denrées		C2 30 f. 221 ; 31 f. 38v, f. 143v ; 32 f. 19	identiques aux précédents
Dermigny (1960, p. 87) ; Blancard (1806, pp. LIV-LV) ; Lacretelle (1786) ; 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 Dermigny (1960, p. 93)
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
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, Dermigny (1960, p. 94)
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	
Meyer (1982)	Nombre de navires	1730-1785	Archives du port de Lorient	
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 Beauchèsne (1978)
Beauchèsne (1978)	Liste des bâtiments de la Cie des Indes	1717-1770		
Manning (1996, p. 222-242)	Liste des voyages français d'Inde en Inde	1720-1744	Divers. Cf. Manning (1996, p. 221)	Uniquement nom du navire, du propriétaire ou du capitaine, le voyage et l'origine du financement

**Tableau 19 : Données publiées sur la navigation entre la France et ses colonies**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Malvezin (1892, p. 204)	En navires : navigation vers les colonies par port.	1749-55-56		
Tarrade (1972, 2e t. p. 730 et pp. 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 20 : Données publiées sur le commerce et la navigation de la France, divers**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Bang & Korst (1930, pp. 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. Cf. Jeannin (1964a) ou Jeannin (1996) pour un peu de recul sur ces chiffres
Bang & Korst (1930, pp. 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.
Bang & Korst (1939- 1953)	Marchandises passant par le Sund, en volume	1661-1783		Énormes tableaux. Pas de traduction.
Svoronos (1956, pp. 283-326)	Sur le commerce avec Salonique : en valeur et en volume		Rapports des consuls	Tout le commerce de Salonique, y compris la France
Meignen (1976, pp. 136- 150)	Sur le commerce du café en particulier et des produits coloniaux en général avec le Levant		Rapports des consuls	
Dermigny (1964, pp. 521-25)	Sur le trafic à Wampou (Canton) en nombre de navires et tonneaux. Vaisseaux de compagnie ou de côte	1719-1833	Sources diverses cf. Dermigny (1964, p. 526)	Cf. aussi Dermigny (1964, pp. 153, 391, 539, 543, 735) sur des commerces particuliers
Dermigny (1964, pp. 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
Johanse (1983, pp. 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
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

1.2.3 Données publiées sur le commerce et la navigation de places particulières

Tableau 21 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Bordeaux

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Malvezin (1892, pp. 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 <sup>26</sup>
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, cf. Brutails (1893) D'après les états des fermes
Malvezin (1892, pp. 318-20)	En volume et en valeur : Exportations de vin par pays	1717-78		D'après les états des fermes
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, Butel (1967b)	Travail du deuxième bureau
Malvezin (1892, pp. 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, Gouron (1938, pp. 455-61)	Sources d'après Crouzet Chiffres de l'Amirauté et de l'intendance ?
Malvezin (1892, p. 203)	En tonneaux et nombre de navires : navigation avec les colonies	1720-42	Id.	Chiffres de l'Amirauté de Guyenne ?
Gouron (1938, pp. 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/299-309 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.
Gouron (1938, pp. 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 22 : Données publiées sur le commerce de La Rochelle

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
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 ?

Tableau 23 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Marseille

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Rambert (1959a, 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
Rambert (1959a, p. 653-5)	Navigation avec les Antilles	1717-35-88	Id	Direction des Fermes de Marseille Graphique
Paris (1957, pp. 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
Carrière & Morineau (1968, pp. 108-121)	En volume : Draps passés au bureau de Montpellier et expédiés de Marseille	1715-1788		Repris dans Carrière (1973, t. II, p. 1039)
Rambert (1966, p. 877)	En valeur : commerce avec le Nord	1739-60		
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	
Rambert (1966, p. 624)	En valeur : commerce avec l'Angleterre	1739-89	Id. in Marseille, A.N., P. F12 246, 1666-7, 1835. AAE Mém et doc Angleterre 74	

<sup>26</sup> Ces nombres et ceux qui suivent ont été améliorés par Crouzet dans Crouzet (1968, p. 195). Ils n'y sont malheureusement présentés que sous forme de graphique.

CHAPITRE IV : LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, 1715-1792

Rambert (1966, pp. 518-9)	En valeur : exportations vers Genève et la Suisse	1733-80	ACCM I 21-4	Très petit
Carrière (1973, p. 1041)	En valeur : importations	1726-1780	ACCM I 29-32 ADBDR C 4625	
Carrière (1973, p. 1041)	En nombre de navires : navigation entrante	1726-1780	ACCM I 29-32 ADBDR C 4625	
Carrière (1973, pp. 1046-1047)	En nombre de navires : navigation entrante par pays	1710-1792	ADBDR, Santé Maritime	
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.
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

**Tableau 24 : Données publiées sur le commerce, la navigation et les affrètements de Nantes**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Meyer (1969 (1999), pp. 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.
Meyer (1969 (1999), pp. 83-86) et 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
Jeulin (1929, pp. 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 ; Huet (an IX - an X) ; Arch. Nat. F12 (cf. supra)	Données manquantes en 1737, 38, 39, 42, 43
Jeulin (1929, pp. 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)
Jeulin (1929, pp. 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...)
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...)
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, Huet (an IX - an X)	Bois, Cacao, Coton, Indigo, Gingembre, Rocou, Tabac, Thé
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 25 : Données publiées sur le commerce et la navigation de Rouen et Le Havre**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Dardel (1966, pp. 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
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)	
Dardel (1963, pp. 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	
Dardel (1963, pp. 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	
Dardel (1963, pp. 569-703) (id. dans Dardel (1946, I-XL))	En nombre de navires et tonneaux : navigation. Rq : avec quelques	Similaire	Diverses	Un grand nombre de statistiques différentes.



détails supplémentaires			
-------------------------	--	--	--

**Tableau 26 : Données publiées sur la navigation de Saint-Malo**

Source secondaire	Détails	Années	Sources primaires	Commentaires
Lespagnol (1997b, pp. 813-14)	En nombre de navires et tonneaux : navigation.	1681-88, 1698-1701, 1713-36, 51-55, 63, 65-76, 85-87	Diverses	
Carrière (1973)	En nombre de navires et tonneaux : navigation	1681-1760	Delumeau et communication personnelle.	

**Tableau 27 : 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 ?

## 1.3 Cohérence des données

### 1.3.1 Entre deux sources de l'administration centrale : Arnould et Bruyard

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 extérieures<sup>27</sup>. 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 livré... »<sup>28</sup>*

En conséquence, la plupart des sources qui existent sont des manuscrits à usage interne de l'administration<sup>29</sup>. 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 commerce en 1789, publia durant la Révolution un ouvrage qui fournit un volume entier de statistiques concernant le commerce.<sup>30</sup> Il est possible de comparer ces données, qui proviennent d'un *insider* 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 ex-post qui ne sont pas dignes de confiance<sup>31</sup>. 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.

### 1.3.2 À la recherche de similitudes

Dans son livre, Arnould affirme avoir effectué un certain nombre de modifications sur les données dont il disposait<sup>32</sup> :

- 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 faisait pas partie de l'espace douanier français,

<sup>27</sup> Arnould (1791, IV, 1)

<sup>28</sup> Romano (1957, p. 1299)

<sup>29</sup> 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 Romano (1957)

<sup>30</sup> Arnould (1791)

<sup>31</sup> Tarrade (1972, pp. 736-37)

<sup>32</sup> Arnould (1791, t. II, p. 135 et suivantes)

- il a rajouté un tiers à l'évaluation des importations manufacturées venant d'Angleterre à cause du manque 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 1/54e de marc (244,75g) d'argent : 4,45 grammes). Au contraire, toutes les données du Bureau sont en livres tournois courantes. Il convient donc de retrouver le déflateur utilisé chaque année par Arnould.

Heureusement, une grande partie du XVIIIe 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 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 temps<sup>33</sup>, 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)<sup>34</sup>.

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 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 Spooner<sup>35</sup>, 54 livres au marc pour Crouzet<sup>36</sup>). 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 28 : Rapport entre les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau, 1716 et 1787<sup>37</sup>**

	1716 Importations	1716 Exportations	1787 Importations	1787 Exportations
Espagne <sup>38</sup>	1,06	1,41	0,36	1,11
Portugal <sup>39</sup>	1,00	1,56	1,14	1,01
Italie <sup>40</sup>	1,68	1,60	1,32	1,19
Angleterre <sup>41</sup>	1,74	1,61	1,08	1,11
Hollande <sup>42</sup>	1,34	1,20	1,37	1,37
Allemagne <sup>43</sup>	2,02	1,94	1,33	1,46
Europe du Nord <sup>44</sup>	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 (1,25 <sup>†</sup> )	1,23(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.

<sup>33</sup> Comme en témoigne le document reproduit dans Faure (1977)

<sup>34</sup> Les principales sources secondaires pour ces modifications sont Spooner (1972, pp. 202-207) et Wailly (1857).

<sup>35</sup> Spooner (1972, p. 206)

<sup>36</sup> Crouzet (1993, p. 22)

<sup>37</sup> Le déflateur utilisé pour les chiffres d'Arnould de 1716 : 1,5429

<sup>38</sup> Y compris son empire

<sup>39</sup> Y compris son empire

<sup>40</sup> Y compris la Suisse et la Savoie

<sup>41</sup> Y compris tout le Royaume-Uni et son empire

<sup>42</sup> Y compris toutes les Provinces-Unies et leur empire

<sup>43</sup> Y compris les possessions des Habsbourg en Allemagne et dans les Pays-Bas, la Pologne et la Prusse.

<sup>44</sup> Y compris le Danemark, la Suède, la Russie, et les villes de la Hanse : Brême, Dantzig, Hambourg et Lubeck.

<sup>†</sup> Sans l'Espagne

Certaines observations semblent montrer que les chiffres d'Arnould et ceux du Bureau sont très différents : le commerce avec les colonies en 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. Au contraire, l'apparente similitude des chiffres des importations en 1787 est trompeuse, car elle comprend la considérable erreur concernant l'Espagne<sup>45</sup> : il est cependant frappant de remarquer que si celle-ci est exclue, la différence entre les chiffres d'Arnould et 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 de bonnes prédictions du ratio entre les exportations.

-La similitude des données pour le Portugal, l'Europe du Nord et le Levant – dans ce dernier cas, après déflation, le chiffre d'Arnould correspond au chiffre du Bureau au millier de livres près – est encourageante.

-Les modificateurs élevés pour l'Allemagne et l'Italie s'expliquent par l'importance du commerce terrestre avec ces pays (cf. *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 fautive, 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 donc 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 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 Arnould<sup>46</sup>. 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 1750 ou les années 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.

### 1.3.3 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 même des variations semblables ?

#### 1.3.3.1 Commerce total

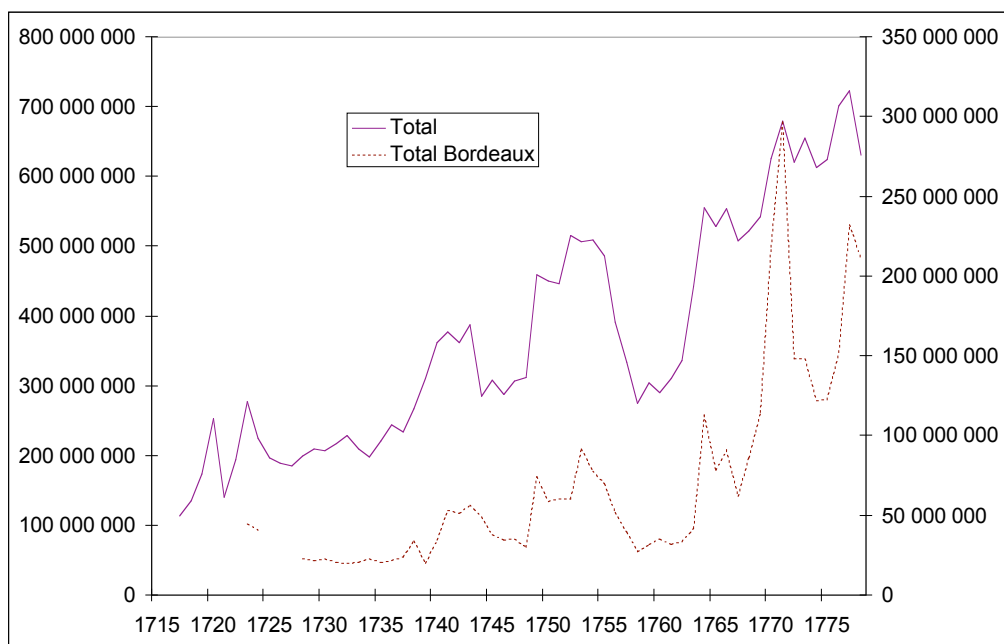
À partir des sources secondaires, le seul port dont les statistiques peuvent être comparées avec celles du Bureau est Bordeaux.

<sup>45</sup> La différence sur le commerce des États-Unis tient pour elle moins à conséquence, car celui-ci est assez réduit.

<sup>46</sup> C'est d'ailleurs aussi ce qu'a fait Pierre Léon : Léon (1974)

**Figure 11 : Commerce national et commerce de Bordeaux**

Corrélation des importations : 0,82 ; Corrélation des exportations : 0,90 ; Corrélation du commerce total : 0,87

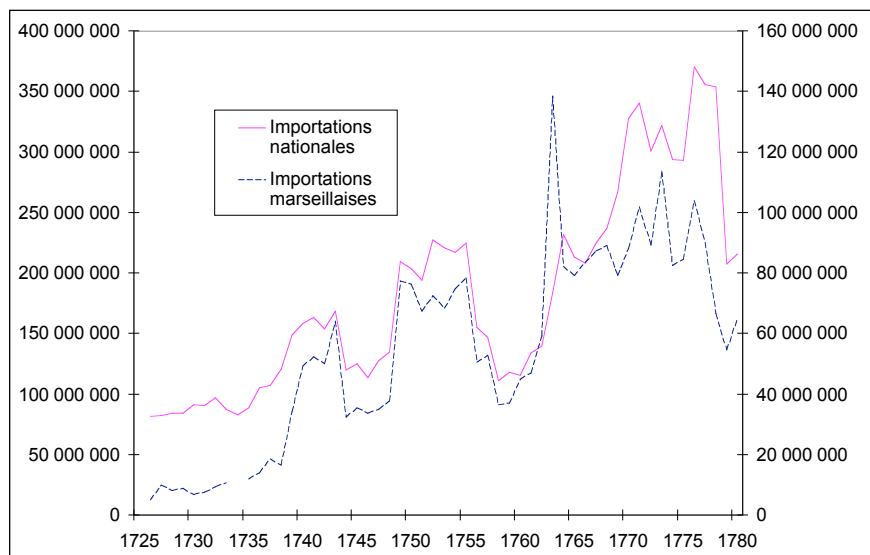


L'évolution du commerce de Bordeaux est donc bien cohérente avec l'évolution du commerce global.

Nous disposons aussi des chiffres des importations de Marseille. Elles aussi sont en relation étroite avec les chiffres nationaux.

**Figure 12 : Importations nationales et marseillaises**

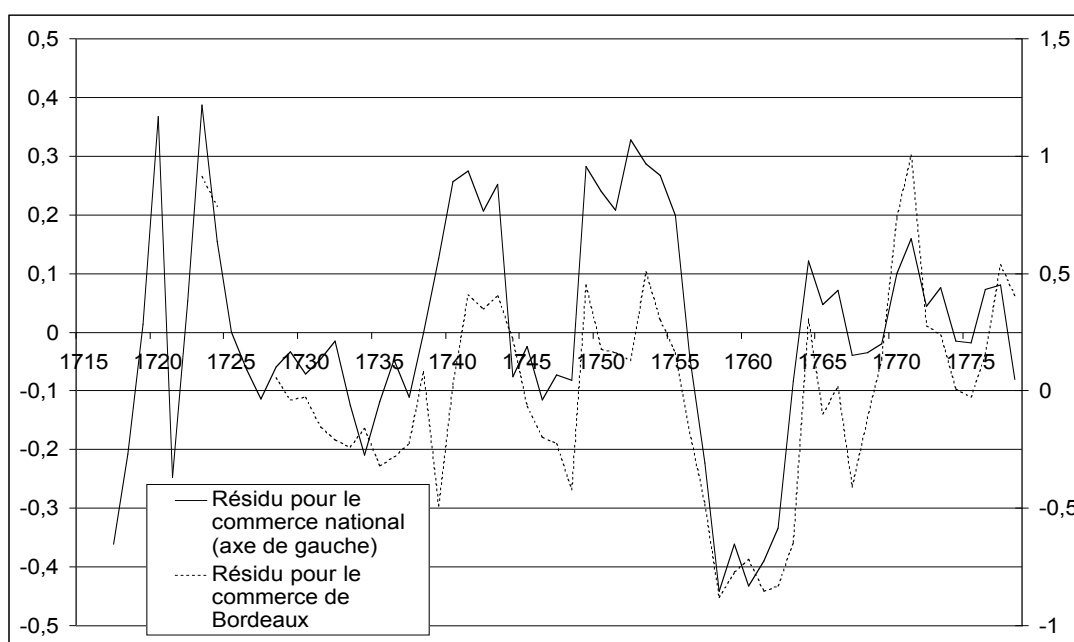
Corrélation des importations : 0,84316824



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.

**Figure 13 : Résidus des logarithmes du commerce national et du commerce de Bordeaux**

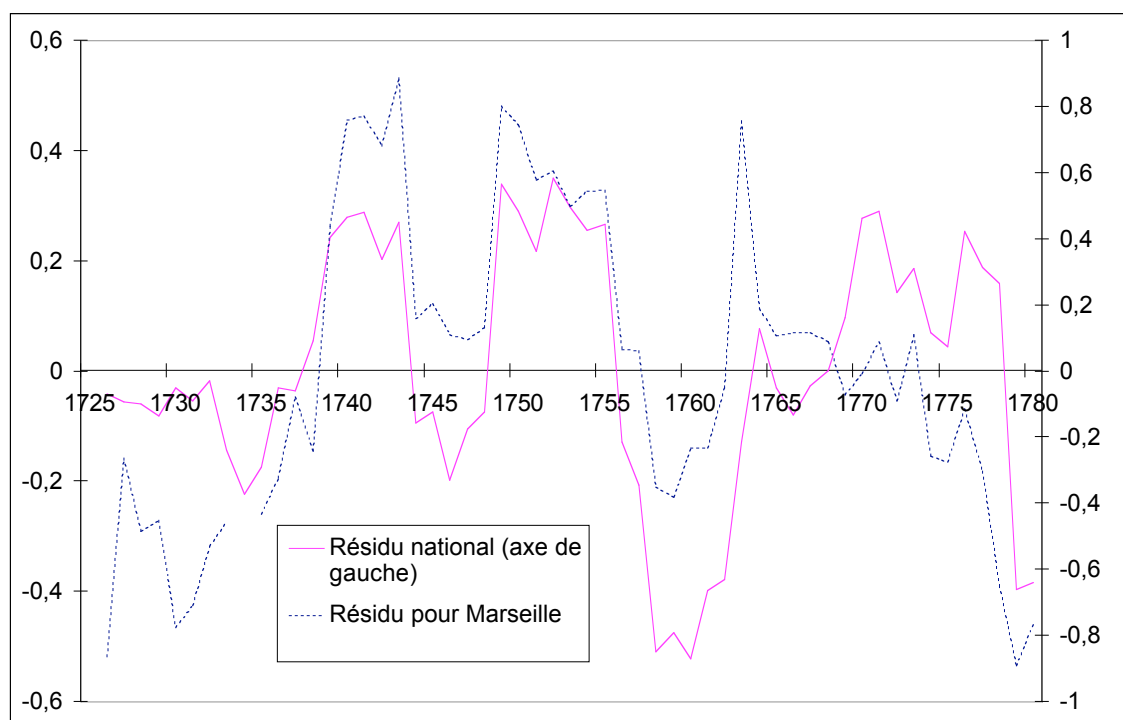
Corrélation : 0,79390681



Pour les données de Marseille, cela donne :

**Figure 14 : Résidus des logarithmes des importations nationales et des importations de Marseille**

corrélation : 0,5755001



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 sur 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 idiosyncrasiques. 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.

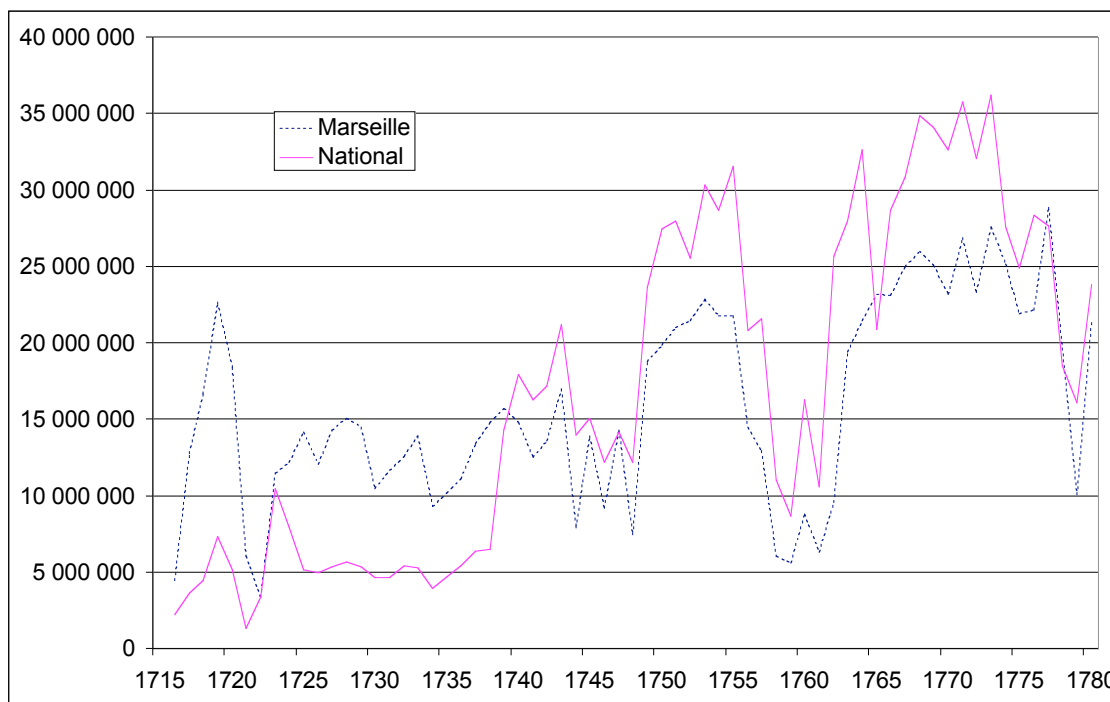
### 1.3.3.2 Le pire des cas : le commerce du Levant

Il est plus difficile de faire les mêmes comparaisons pour le commerce avec des pays spécifiques. 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.

**Figure 15 : Importation au Levant de la France et de Marseille**

Corrélation : 0,77433286



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 compatibles – et sont d'ailleurs fortement corrélées.

Cette différence a déjà été remarquée et discutée<sup>47</sup>. Marseille, depuis 1669, 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 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 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 dernières. Il y a consensus pour dire que le deuxième groupe est 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

<sup>47</sup> Cf. Masson (1911, pp. 407-409) Paris (1957, pp. 499-503) , Carrière (1973, t.I, p. 45, note 33) Fukasawa (1987)

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.

Si la collecte des données venant des autres ports avait connu une amélioration aussi importante qu'ici en 1716, la vision que donneraient du commerce les chiffres du Bureau serait extrêmement trompeuse. Cela est d'autant plus inquiétant que la confiance d'Arnould dans les données du commerce avec le Levant en 1740 est totale. Supposer que l'erreur ici constatée est la même pour le reste du commerce réduit à peu près à rien l'image donnée de sa croissance. Cette conclusion serait évidemment trop radicale, et serait en contradiction avec tout ce que dit l'historiographie. De plus, elle est contredite par toutes les données alternatives dont on dispose. Il semble bien que l'aberration concernant le commerce du Levant à Marseille soit exceptionnelle.

## **Conclusion**

Dans cette section nous avons présenté les données disponibles sur le commerce de la France du XVIII<sup>e</sup> siècle, d'abord en discutant de leur production, ensuite en faisant un catalogue de ce qui nous est parvenu et enfin en étudiant la cohérence des sources entre elles.

Nous avons montré que l'on peut faire confiance – avec quelques restrictions – dans les données qui nous sont parvenues. Nous allons donc décrire dans la section suivante ce qu'elles nous apprennent sur le commerce français du XVIII<sup>e</sup> siècle.

## 2 Description du commerce international français, 1716-1792

### Introduction

Dans cette section, nous étudions plus précisément les données que nous avons présentées dans la section précédente. Nous allons d'abord nous pencher sur l'évolution globale du commerce, avant d'étudier ses objets puis sa géographie. De manière à mettre les données en perspective, nous allons les comparer à celles dont nous disposons pour la Grande-Bretagne<sup>48</sup>.

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 »<sup>49</sup> de 14 %. Si on considère que la part des services dans l'économie est la même avant et après la Révolution<sup>50</sup>, 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 %<sup>51</sup>. 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.

### 2.1 Les variations du commerce

#### 2.1.1 Croissance à long terme

##### 2.1.1.1 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 1792<sup>52</sup>. 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 les modifications avant 1726 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 1789 reflètent une situation de creux de cycle, à cause respectivement de la guerre d'indépendance américaine et de la crise pré-révolutionnaire.

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 ».

<sup>48</sup> Ce terme n'inclut ici aucune partie de l'Irlande

<sup>49</sup> Celui-ci étant calculé comme le rapport entre le produit physique et la moyenne des importations et des exportations

<sup>50</sup> 17 % en 1820, d'après Bourguignon & Levy-Leboyer (1985)

<sup>51</sup> Soit à peu près la moitié du niveau actuel de la France (25 %), et comparable aux taux des Etats-Unis ou du Japon.

<sup>52</sup> Avec prudence, car les données disponibles dans les archives pour cette dernière année semblent surévaluées (plus de 140 % des données de 1787-89). Ceci est peut-être dû au début de l'inflation liée à la diffusion des assignats.



**Tableau 29 : Différents taux de croissance possible pour le commerce français avec l'Europe<sup>53</sup>**

(en gris les chiffres les plus douteux)

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
1716-1780	+ 2,29 %	+ 2,27 % <sup>54</sup>
1716-1789	+ 2,40 %	+ 3,28 % <sup>55</sup>
1716-1792	+ 2,47 %	+ 3,49 % <sup>56</sup>
1716-1787 <sup>57</sup> (Arnould)		modifié : +2,53 %
1716-1788 <sup>58</sup> (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 met à part les données les estimations les moins fiables, mêlant le travail des deux Bureaux, le taux de croissance du commerce semble bien se situer 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 30 : Hypothèse basse de croissance du commerce français**

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Hypothèse basse, 1716-1788		+ 2,09 %

#### 2.1.1.2 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'index 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 Amsterdam<sup>59</sup>. Ceux-ci ont augmenté de 0,68 % par an entre 1715-1719 et 1785-1789<sup>60</sup> (soit 0,3 % de moins par an que les prix agricoles que nous avons utilisés pour « déflater » le produit physique – 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 domestique (0,6 %).

#### 2.1.1.3 Comparaison avec l'Angleterre

Ces chiffres peuvent être comparés à ceux du commerce de la Grande-Bretagne.

Les chiffres du commerce de la Grande-Bretagne ont leurs propres problèmes<sup>61</sup>. Le plus spécifique est que les flux étaient mesurés en utilisant des prix officiels fixés entre 1696 to 1702. De plus, contrairement aux usages français (où il semble que les prix étaient c.a.f.<sup>62</sup> pour les importations et f.o.b.<sup>63</sup> pour les exportations), toutes les valeurs des marchandises étaient considérées comme f.o.b. : 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 prix<sup>64</sup>.

Ceux-ci donnent une croissance du commerce anglais nominal de 1,58 % 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 1791<sup>65</sup>, et en toute hypothèse plus forte qu'en France, la croissance du commerce français a été plus forte que celle du

<sup>53</sup> 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).

<sup>54</sup> De la moyenne de 1716-1720 à celle de 1776-1780

<sup>55</sup> De la moyenne de 1716-1720 à celle de 1787-89

<sup>56</sup> De la moyenne de 1716-20 à celle de 1787-89 et 1792

<sup>57</sup> De la table 2 – sans le commerce de métaux précieux, avec le commerce de traite. Des erreurs de calcul mineures ont été modifiées

<sup>58</sup> D'un chiffre tiré des données pour 1716 et de la moyenne 1716-1720 à la moyenne 1784-1788 – tables 10 à 13

<sup>59</sup> Posthumus (1943 and 1964). Les données viennent de Riley (1986).

<sup>60</sup> 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.

<sup>61</sup> Cf. Clark (1938), Schumpeter (1960) et Davis (1979, pp. 77-86)

<sup>62</sup> « coûts assurances fret » : le prix comprenant l'ensemble des coûts, notamment ceux d'assurance et de fret : le prix dans le port d'arrivée dans notre cas.

<sup>63</sup> « free on board » : c'est-à-dire au prix d'achat net de tout coût : le prix dans le port de départ dans notre cas.

<sup>64</sup> Nous avons utilisé les données venant de Davis (1969) pour 1722-24 et celles venant de Davis (1979, pp. 94-5, 102 et 110) pour 1784-86. Malheureusement, les données des importations sont données en c.a.f. dans le livre de 1979 et pas dans le précédent. Cela conduit donc à une surévaluation de la croissance du commerce anglais.

<sup>65</sup> Deane & Cole (1962 (1969), table 2, p. 6)

commerce britannique – que l'on prenne les chiffres globaux ou les chiffres *per capita*. Cependant, les chiffres du commerce français restaient comparables à la fin de la période à ceux du commerce britannique : 999 400 000 l. t.<sup>66</sup> pour le commerce anglais 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 anglaise, en valeurs relatives la France est, bien entendu, restée une nation moins commerçante que la Grande-Bretagne.

#### 2.1.1.4 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 étaient les ports les plus représentatifs du mouvement général – même si leur commerce colonial était en croissance plus rapide que celui des autres ports :

**Tableau 31 : Évolution du commerce de Rouen et le Havre, 1730-1777**

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Rouen / Le Havre, 1730-1777	+ 2,48 %	+ 2,55 % <sup>67</sup>

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 :

**Tableau 32 : 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 % <sup>68</sup>
Commerce du Levant à Marseille	+ 1,39 %	+1,1 %

Bordeaux avait une croissance plus rapide que l'ensemble du pays.

**Tableau 33 : Évolution du commerce de Bordeaux, 17223-1778**

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
Bordeaux 1723-1778	+ 3,75 %	+ 2,89 % <sup>69</sup>

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 la capture statistique, 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. Elle a été de plus victime d'un choc exogène qui est la chute du Canada qui était son principal marché colonial.

**Tableau 34 : Évolution du commerce de La Rochelle**

Période	Pente de la tendance	Du début à la fin
La Rochelle, 1718-1778	+ 0,45 %	+ 0,9 %

#### 2.1.2 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.

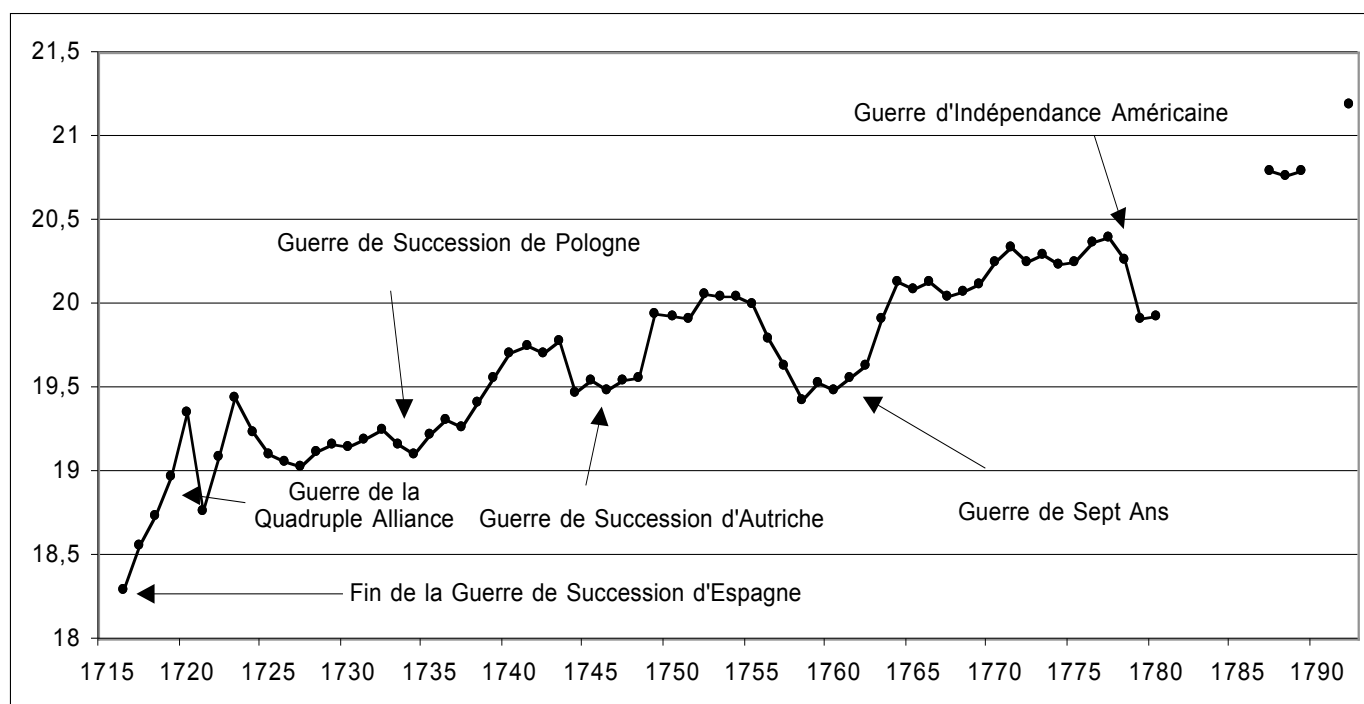
<sup>66</sup> En acceptant l'approximation 1 livre sterling = 25 livres tournois. La précision de celle-ci semble acceptable. Il faut rappeler que la valeur-or de la livre sterling ne fut pas modifiée durant la période et que la modification en 1785 de la valeur-or de la livre tournois n'a été que mineure.

<sup>67</sup> De la moyenne de 1730 et 1732 à la moyenne de 1775-77.

<sup>68</sup> De la moyenne de 1726-1730 à la moyenne de 1776-1780

<sup>69</sup> De la moyenne de 1723-1724 à la moyenne de 1776-1778

Figure 16 : Logarithme du commerce français



### 2.1.3 Variations à moyen terme

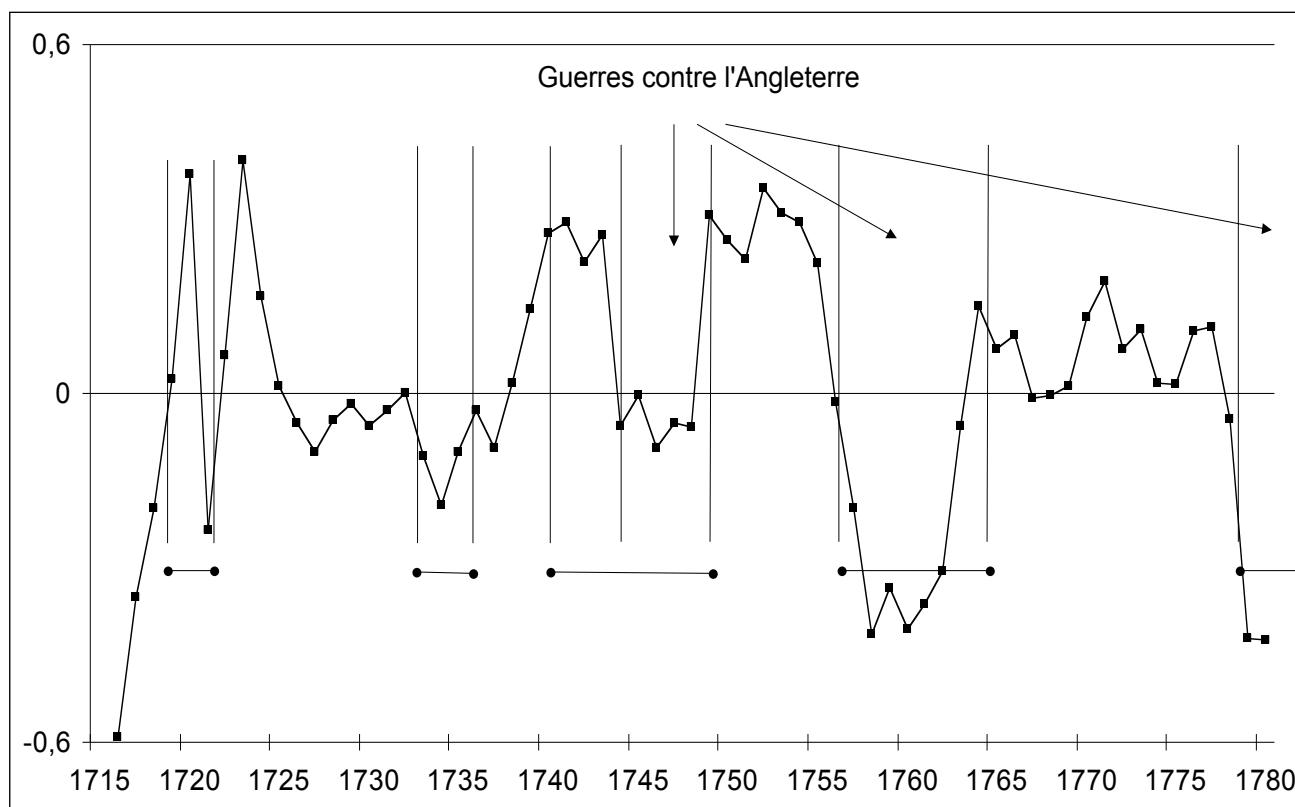
À défaut de rupture sur le long terme, les données sont très riches en variations à moyen terme. Celles-ci sont dominées par les guerres, dont voici la liste<sup>70</sup> :

- Au début de la période, la France sortait de la guerre de Succession d'Espagne (Traité d'Utrecht avec l'Angleterre 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 Succession de Pologne (sans conflit maritime d'importance) : 1732-1735 (Paix signée en 1738)
- Guerre de Succession d'Autriche : 1740-1748 dont guerre officielle avec l'Angleterre : 1744-1748
- Guerre de Sept Ans : 1756-1763 – les hostilités navales avec l'Angleterre commencèrent en 1755
- Intervention française dans la guerre d'Indépendance Américaine : 1778-1783.

La guerre de 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 Succession d'Autriche : la guerre navale s'intensifia à l'avantage de l'Angleterre, et la protection offerte par la flotte française au commerce atteint un nadir durant la guerre de Sept Ans. La situation s'améliora cependant durant la guerre d'Indépendance Américaine.

<sup>70</sup> Cette liste ne prend pas en compte les rivalités coloniales en temps de paix, et notamment les luttes contre les Anglais pour les Indes entre la guerre de succession d'Autriche et la guerre de sept ans.

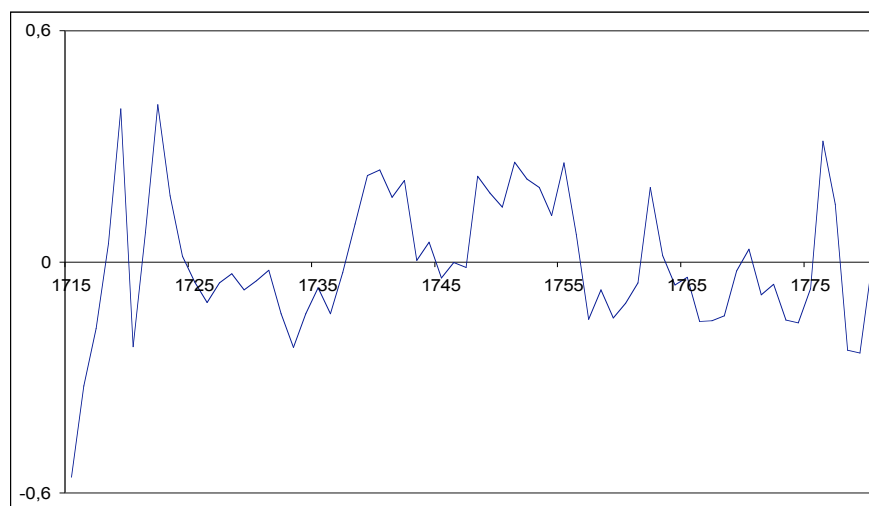
**Figure 17 : L'influence des guerres sur les écarts à sa tendance séculaire du logarithme du commerce français (1716-1781)**



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 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 effets gonflaient le volume du commerce. S'ils sont pris en compte, Riley a par exemple montré que l'effet de la guerre de Sept Ans n'avait pas été aussi important que l'on avait coutume de le penser<sup>71</sup>.

**Figure 18 : Variation du logarithme du commerce français autour de sa tendance, en prenant en compte les effets individuels des guerres anglo-françaises<sup>72</sup>.**



<sup>71</sup> Riley (1986, pp. 104-121)

<sup>72</sup> Obtenu par la régression du logarithme du commerce sur le temps et une variable indicatrice par guerre

## 2.2 La structure du commerce

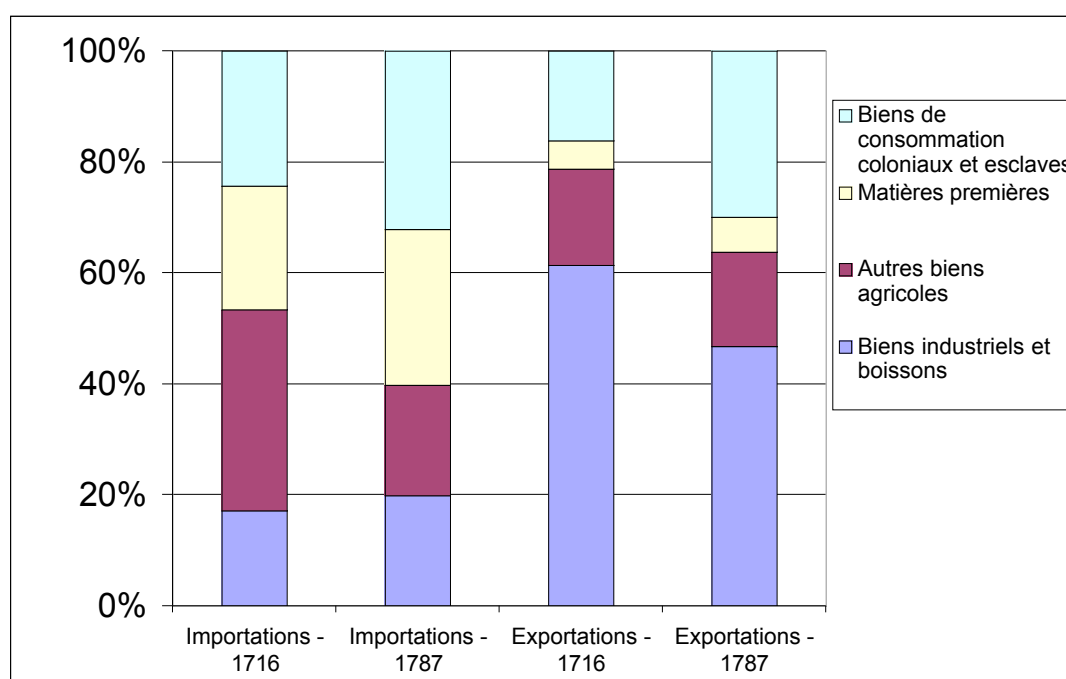
### 2.2.1 L'importance relative des différents secteurs

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 vins<sup>73</sup> ont doublé et si le commerce colonial est très dynamique<sup>74</sup>. 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 (cf. p. 158), et plus précisément ses tables 1 et 2. C'est d'ailleurs à partir de celles-ci que Léon avait appuyé son article sur le sujet<sup>75</sup>. Nous allons faire de même.

**Figure 19 : Structure du commerce français, d'après Arnould<sup>76</sup>**



<sup>73</sup> Contrairement à Morineau, nous classons ce produit parmi les biens industriels

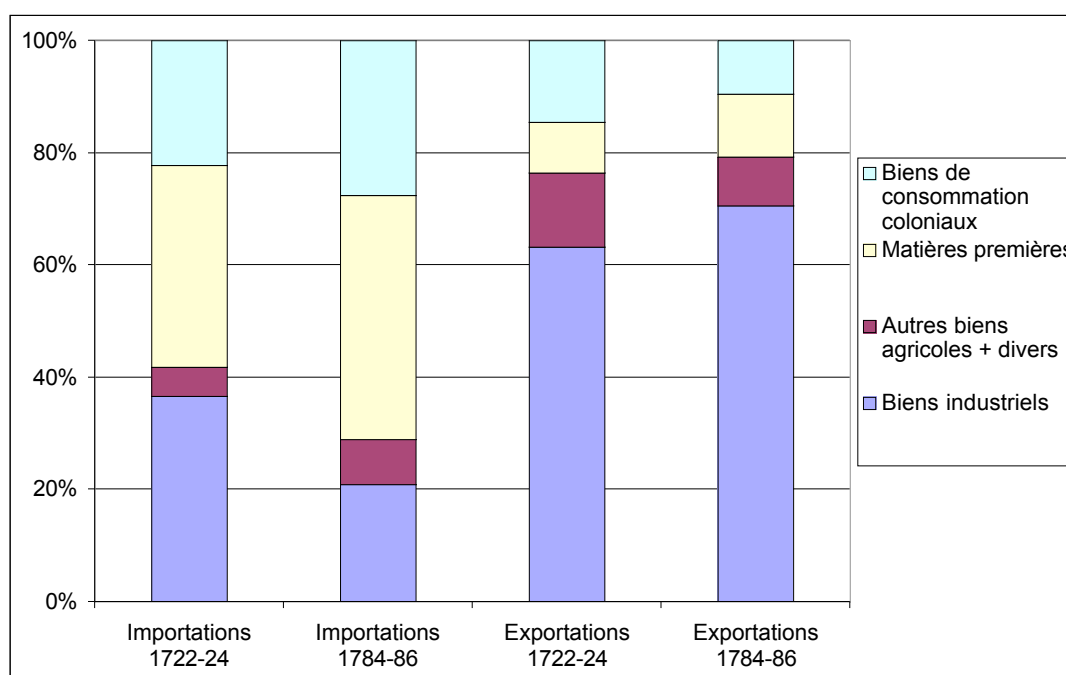
<sup>74</sup> Morineau (1978)

<sup>75</sup> Léon (1974)

<sup>76</sup> Arnould (1791, table 2)

On peut comparer ces données avec les données britanniques<sup>77</sup> :

**Figure 20 : Structure du commerce britannique**



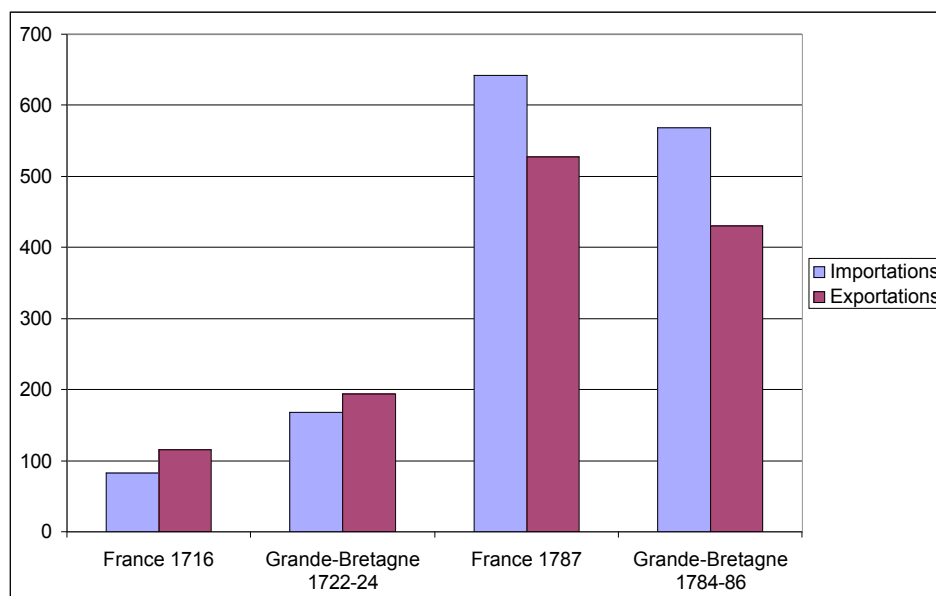
Le commerce intra-branche existait, mais globalement la France comme la Grande-Bretagne exportaient des denrées du secteur secondaire et importaient des denrées du secteur primaire. Les deux pays avaient donc un commerce caractérisant des nations plus industrialisées que leurs partenaires commerciaux. 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 était supérieure de 10 à 15 points à la part des exportations françaises. Ceci était en partie compensé par le fait que la Grande-Bretagne réexportait des biens coloniaux industriels – rhum et indiennes, notamment –, alors que la France ne réexportait essentiellement que des biens de consommation.

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.

De plus, le signe et la taille de la balance commerciale des deux pays étaient comparables – même si, encore une fois, il faut se méfier des comparaisons entre des valeurs absolues venant de sources très différentes :

<sup>77</sup> 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 le vin et les alcools, y compris le rhum. Le commerce français comprend le commerce propre des Antilles françaises – qui était réduit. Le commerce britannique ne comprend pas celui des colonies britanniques.

**Figure 21 : Balances comparées britannique et française, en millions de livres tournois**



### 2.2.2 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 35 : Croissance de la valeur des biens échangés par la France, 1716-87<sup>78</sup>**

	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		+ 2,06 %
<b>Total</b>	<b>+ 2,92 %</b>	<b>+ 2,16 %</b>

**Tableau 36 : Croissance de la valeur des biens échangés par la Grande-Bretagne, 1722-1786<sup>79</sup>**

	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 %
<b>Total</b>	<b>+ 1,98 %<sup>80</sup></b>	<b>+ 1,29 %</b>

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 commercial<sup>81</sup>. De plus, 1716 se situe 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 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 celui 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 étant 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'y exclure les réexportations anglaises.

<sup>78</sup> D'après Arnould, table 2

<sup>79</sup> De la moyenne de 1722-24 à la moyenne de 1784-86

<sup>80</sup> La croissance des importations anglaises est surestimée à cause du passage dans les données d'évaluation f.o.b. à des évaluations c.a.f. Si on considère que les coûts, assurances et fret représentent 15 % du prix f.o.b., la croissance corrigée est de 1,75 % par an.

<sup>81</sup> Cf. Lespagnol (1997a), Pétré-Grenouilleau (1997c)

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 celui des biens industriels. Cette croissance des importations est cependant supérieure à celle de la production domestique 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 domestique. 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 international sur l'économie domestique française.

Nous verrons dans le sixième chapitre que l'avantage du commerce international 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 domestique. Ce sont les conclusions principales pour notre étude de l'examen de ces sources.

## 2.3 La géographie du commerce

### 2.3.1 La géographie des places de commerce françaises

#### 2.3.1.1 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.

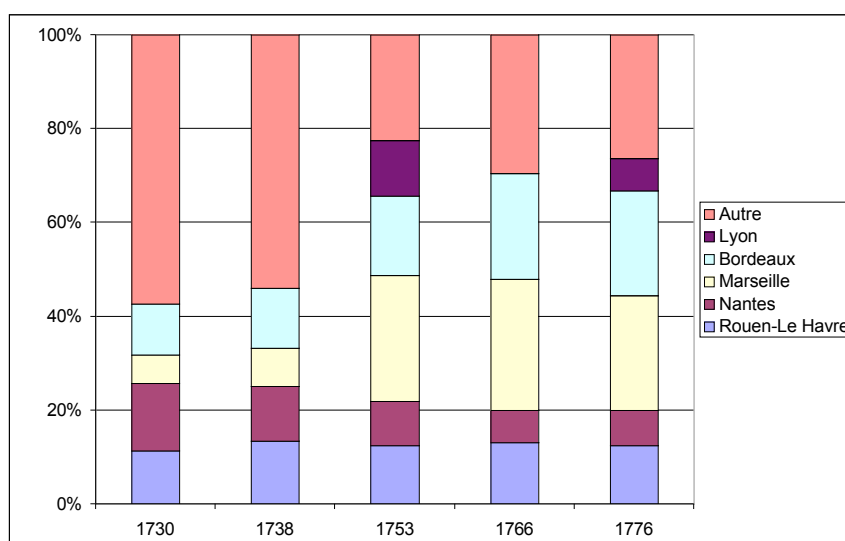
- Dans son livre, Arnould donne une table répartissant les exportations françaises par généralité d'origine. Ces données ne concernent que 1787 : elles proviennent d'ailleurs sans doute des archives du Bureau. Cette table ne nous renseigne pas sur le dernier point du territoire français traversé par ces exportations : le commerce de Bordeaux, par exemple, va au-delà des biens simplement produit dans les généralités de Bordeaux.

- Il est enfin possible d'utiliser des sources diverses et ponctuelles. C'est ce qu'a fait Dardel<sup>82</sup>, qui nous donne les chiffres suivant sur la place de chacun des grands ports dans le commerce français :

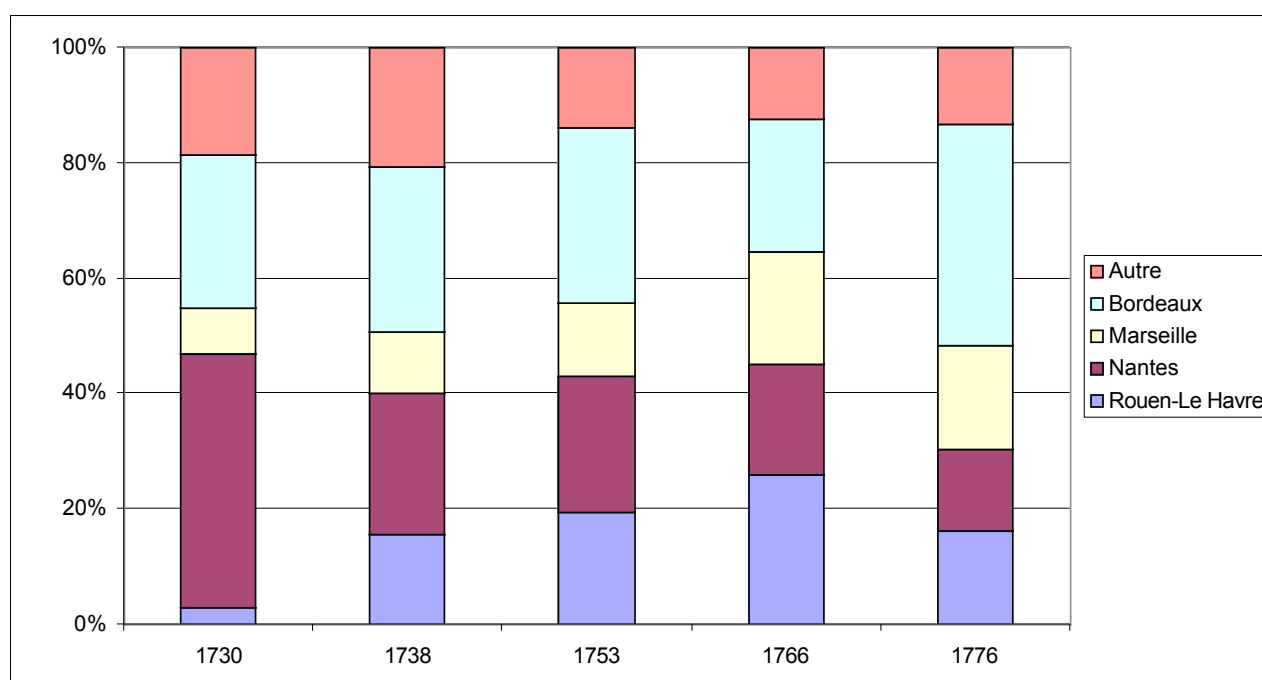
<sup>82</sup> Dardel (1963, p. 60-61)



**Figure 22 : Géographie domestique du commerce français total**



**Figure 23 : Géographie domestique 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 – prenaient 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 simplement 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 doute représentatifs du commerce global.

2.3.1.2 Terre et mer

La contrebande devait être plus relativement 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 37 : 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 %
<b>Commerce total</b>	<b>7 %</b>	<b>23 %</b>	<b>14,5 %</b>

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 dans les « Autres pays » ici. 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.

Le commerce de la France avec les pays pour qui la voie terrestre avait le plus souvent une balance positive.

**2.3.2 Les partenaires commerciaux de la France**

2.3.2.1 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.

**Figure 24 : Géographie du commerce français total d'après Arnould**

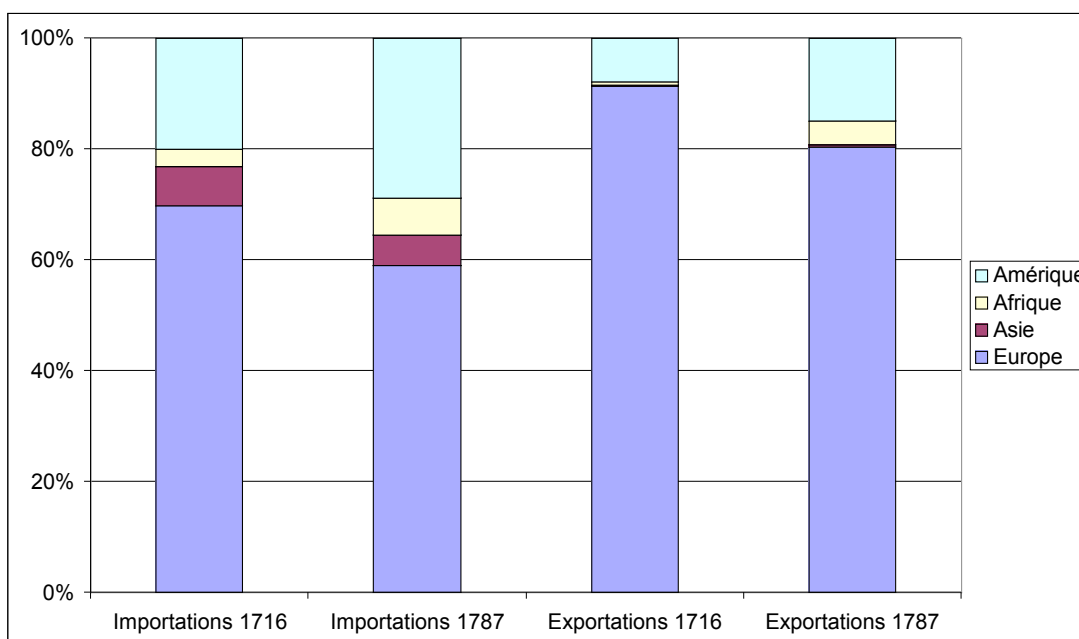
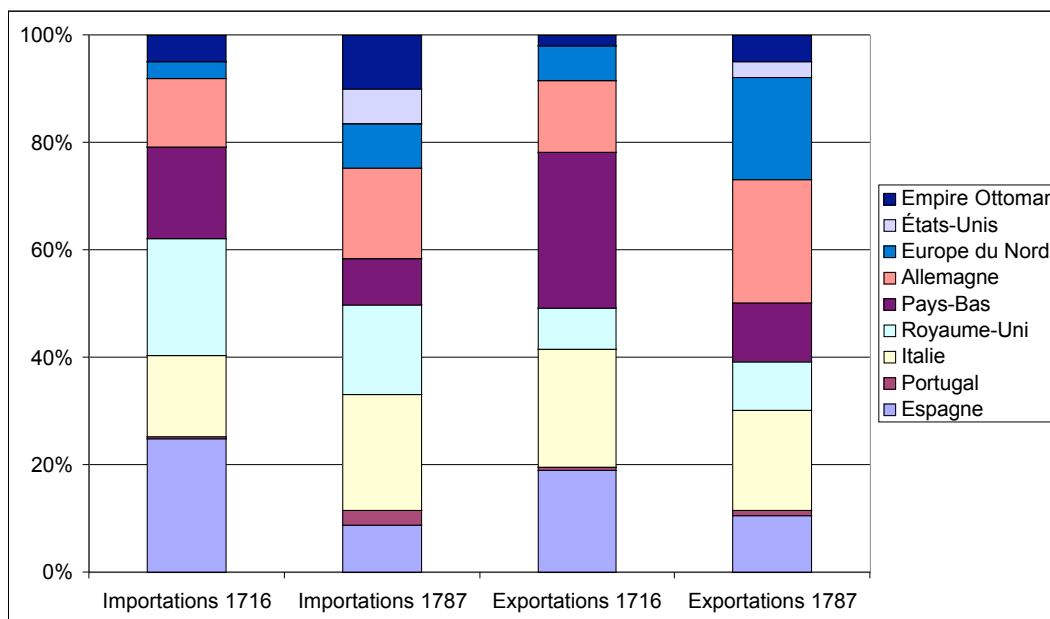
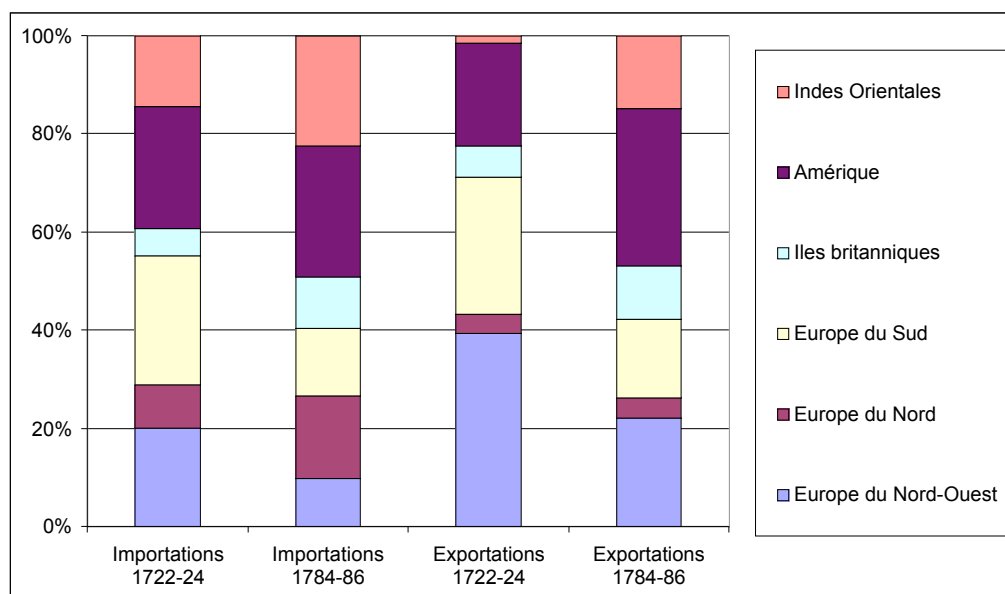


Figure 25 : Géographie du commerce français avec l'Europe et les États-Unis, d'après Arnould<sup>83</sup>



Ces figures peuvent être comparées à celles du commerce anglais :

Figure 26 : Géographie du commerce anglais



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, l'intermédiation des Pays-Bas a été remplacée par des circuits plus directs, passant souvent cependant par 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-

<sup>83</sup> 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

dire l'Irlande), l'Amérique et les Indes Orientales<sup>84</sup>. 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 comparative des deux économies.

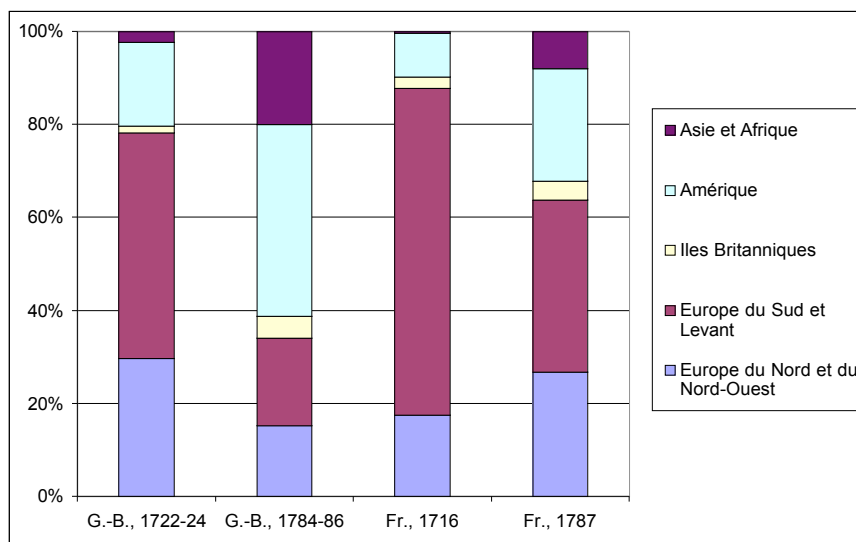
### 2.3.2.2 Les destinataires des exportations industrielles

Pour examiner ce point controversé de plus près, nous allons maintenant étudier le commerce de biens manufacturés.

#### 2.3.2.2.1 Présentation

Toujours selon les mêmes sources, voici la géographie des exportations industrielles de la France et de la Grande-Bretagne :

**Figure 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 divisé par deux – passant de 78 % à 34 % des exportations industrielles – celui 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 de 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 insisté<sup>85</sup>, a été moins important pour la France que pour la Grande-Bretagne.

#### 2.3.2.2.2 Est-ce que cela s'explique par un modèle gravitationnel ?

Ces différences ne sont pas explicables par un modèle gravitationnel<sup>86</sup> 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 cependant possible que des frais de port plus élevés en France qu'en Grande-Bretagne, à cause de la moindre tradition maritime, donnent un avantage comparatif à cette dernière pour les marchés lointains. Il est cependant difficile d'imaginer que cela explique une telle différence. Et même si cela peut éclairer les différences initiales, il reste à clarifier les évolutions divergentes.

#### 2.3.2.2.3 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 difficultés<sup>87</sup>. 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

<sup>84</sup> Bien sûr, les Indes Orientales n'étaient pas vraiment un marché captif pour les Anglais. Cependant, l'évolution politique leur y donnait en pratique un avantage croissant au fur et à mesure que le siècle s'avancit.

<sup>85</sup> Morineau (1978)

<sup>86</sup> 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 : cf. Linnemann (1966).

<sup>87</sup> 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 changes y était intense et les règlements multilatéraux courants.

d'importer des produits agricoles. De même les exportations vers les Indes Orientales pourraient être liées aux importations de toiles de coton et d'épices. Mais ces dernières auraient pu être achetées aux Hollandais.

Cette hypothèse ne permet toutefois pas d'expliquer pourquoi la Grande-Bretagne n'allait pas chercher ses matières premières en Europe. De même, le commerce de la France avec l'Europe du Nord ne rentre pas dans ce cadre. Le commerce français était déjà de plus en plus en excédent avec cette région à cause des exportations de biens coloniaux – donc 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 vérité, on sait que beaucoup de commerçants avec le Nord partaient sur lest. De toutes les manières, cette approche achoppe sur le problème de la causalité : il pourrait se trouver que ce sont les exportations qui mènent les importations et non le contraire.

#### 2.3.2.2.4 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 »<sup>88</sup>, 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 « durs »<sup>89</sup> 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 probable que les exportations françaises étaient de haut de gamme. Celles-ci étaient avantagées dans une économie proto-industrielle, mais présentaient moins de potentiel de croissance et de transformation durant une « 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 à la concurrence britannique – malgré l'importance historique de la demande de tabac de la Chesapeake Bay par les Français<sup>90</sup>.

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 compétitive que la Grande-Bretagne<sup>91</sup>. Même si cela peut être expliqué par des différences de conjonctures – elle était particulièrement 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 XVIIIe siècle « traditionnel », l'industrie française était plus compétitive à l'exportation que l'industrie britannique.

## Conclusion

Après avoir étudié les variations du commerce français au XVIIIe siècle, nous avons dans cette section présenté sa structure et sa géographie en les comparant à celles du commerce britannique. Nous avons vu que le commerce français avait été au moins aussi dynamique que le commerce britannique.

Cette étude confirme que le commerce était un secteur dynamique et important pour la France du XVIIIe siècle. Nous allons maintenant étudier s'il est possible de mettre à jour des liens statistiques directs entre ce secteur et le reste de l'économie domestique.

<sup>88</sup> C'est-à-dire les politiques n'autorisant que la métropole à commercer avec les colonies

<sup>89</sup> Cf. Davis (1969, pp. 103-4)

<sup>90</sup> 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 ceux-là 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.

<sup>91</sup> Cf. par exemple Wellington (1992)

### **3 Le commerce international français, 1716-1792 : quels liens avec l'économie domestique ?**

#### **Introduction**

Cette section étudie deux liens possibles entre le commerce et l'économie domestique : d'abord une éventuelle corrélation des conjonctures, puis les liens entre la balance commerciale et le stock monétaire. Elle achève l'étude des chiffres de commerce extérieur qui est l'objet de ce chapitre.

#### **3.1 Conjoncture à moyen et à court terme**

Sur le long terme, l'évolution de l'économie domestique 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 ?

##### **3.1.1 Un processus de spécialisation ?**

L'examen du commerce extérieur n'exclut pas que la France – ou au moins ses régions exportatrices – ait connu dans une processus de spécialisation. Cependant, il n'est pas sûr que la France soit le meilleur point de départ pour l'étude de celui-ci.

Le commerce industriel n'est pas aussi important que l'on pourrait s'y attendre si ce phénomène avait bien pris place. Léon<sup>92</sup> affirme par exemple que le commerce industriel n'était pas assez important pour avoir eu un effet important sur la croissance globale.

Il utilise pour cela 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. Selon que l'on utilise l'estimation du produit industriel de Arnould ou notre estimation la plus optimiste du produit industriel, les exportations industrielles représentaient entre 9 et 35 % du produit industriel. Les chiffres de produit d'Arnould sont toutefois suspects. Acceptons donc que les exportations industrielle se montaient à 12 ou 14 % de la production industrielle ; peut-être est-ce que la somme des importations et des exportations représentait 20 % du produit industriel. Le taux de croissance des exportations industrielles, d'après Arnould, était de 2,25 %. C'est probablement plus que le taux de croissance de la production industrielle. L'agriculture devait être beaucoup moins affectée que l'industrie par le commerce extérieur.

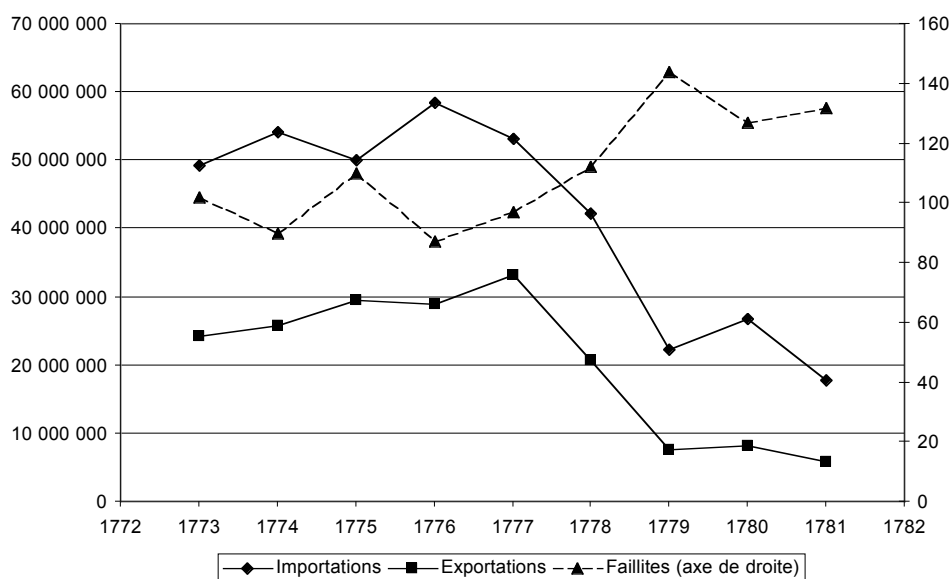
##### **3.1.2 Que devons-nous examiner ?**

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 des exemples. Cela était aussi le cas des industries en relation directe avec la construction navale<sup>93</sup>. Cela peut se vérifier en utilisant des indicateurs de conjoncture à court terme :

<sup>92</sup> Léon (1974)

<sup>93</sup> Ces phénomènes ont été abondamment étudiés. Cf, par exemple : Boulle (1975) Boulle (1972) Carrière & Morineau (1968) Dardel (1966) Dornic (1955) d'Allemagne (1942) Stein (1988) Acerra (1989) Le Goff & Meyer (1971) Le Goff (1983) Dardel (1940)

Figure 28 : Évolution comparée du commerce et du nombre de faillites à Rouen et au Havre, 1773-1781<sup>94</sup>



Mais que penser de l'économie domestique globale ?

Cette question n'a pas de sens 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 Labroussien, par exemple, une décroissance de la production agricole déprime le marché domestique industriel et peut conduire les marchands à chercher de nouveaux débouchés – ce qui devrait augmenter le commerce international.

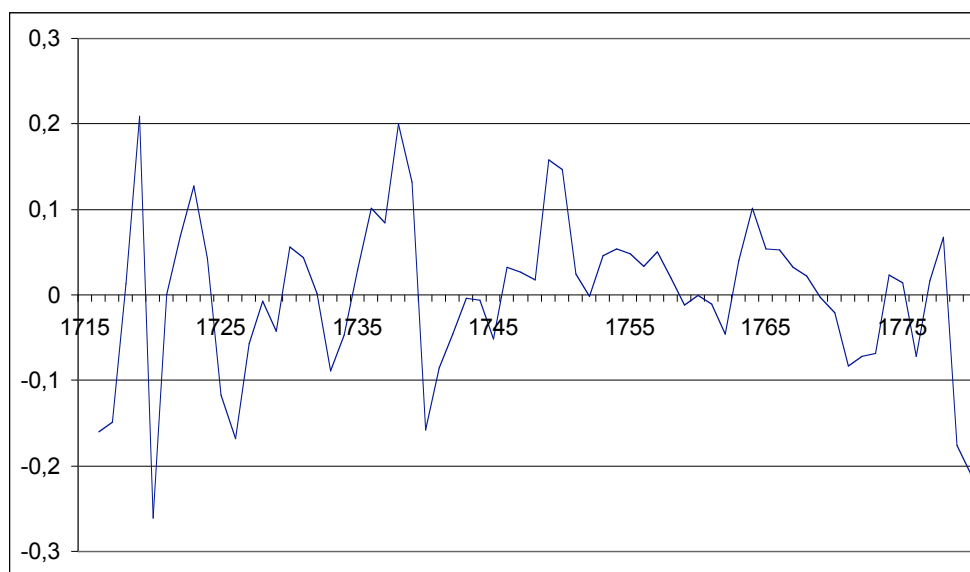
De toutes les manières, notre étude est limitée par les données disponibles. Les seules séries globales de production dont nous disposons sont celles de Markovitch sur les draps, que nous avons déjà examinées au premier chapitre. Le reste des sources est soit localisé, soit suivant d'autres grandeurs que la production, comme les prix ou les faillites.

Suivre la production de produits de laine a toutefois un avantage : comme les draps étaient essentiellement destinés à un marché domestique, on s'attend à ce que l'évolution de leur production ne reflète pas directement les évolutions du commerce international français, mais bien les effets indirects de la prospérité du commerce international sur l'économie domestique.

### 3.1.3 Étude du moyen terme : les effets des guerres

Pour étudier leur effet sur l'économie domestique, voici l'évolution de la production de draps autour de sa tendance logarithmique, en volume, selon Markovitch :

<sup>94</sup> Faillites : Dardel (1966, p. 30) ; commerce : Dardel (1963, p. 548)

**Figure 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 international a été souligné dans la section précédente : si ce graphique est représentatif, les guerres avaient un rôle bien moins important dans les variations de la production domestique. Celle-ci ne devrait donc pas avoir les mêmes variations à court terme que le commerce. Ceci est confirmé par l'historiographie : si les guerres avaient des effets ponctuels sur des industries pour qui les marchés externes étaient importants – quoiqu'en fait le commerce avec l'Allemagne et l'Europe du Sud était moins dérangé par les guerres maritimes que le commerce avec l'Europe du Nord et les colonies – elles ne semblent pas avoir dominé les variations globales de l'économie domestique<sup>95</sup>.

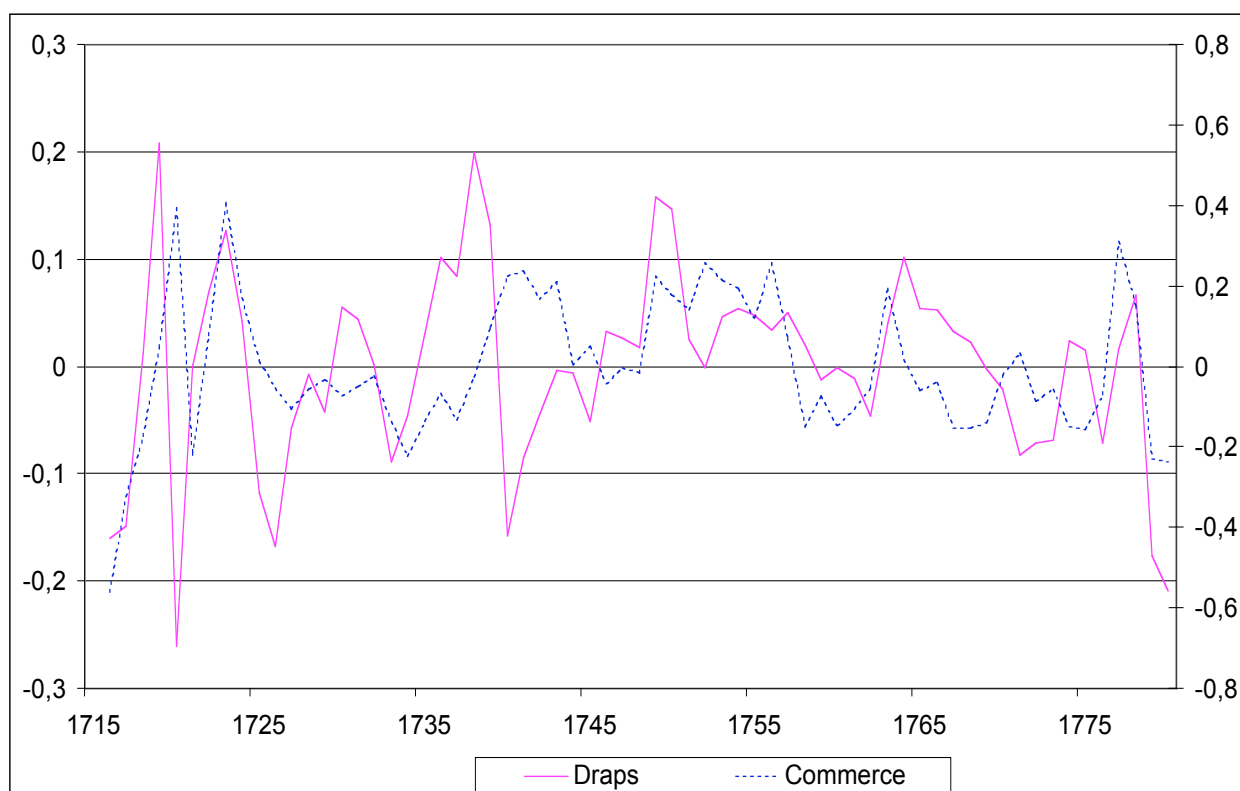
#### 3.1.4 D'autres relations ?

Il est pourtant possible de trouver d'autres relations entre le commerce et la production domestique : elles sont cependant un peu intrigantes.

<sup>95</sup> Cf. Riley & Cusker (1983, pp. 128-130), et Labrousse (1970 (1993)-d)



**Figure 30 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce international autour de leurs tendances (1716-1781)<sup>96</sup>**



**Figure 31 : Variations des logarithmes de la production de drap en volume et du commerce international autour de leurs tendances, 1716-1740**



Le second graphique se penche spécifiquement sur la plus longue période de paix maritime du XVIII<sup>e</sup> 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 Granger<sup>97</sup> 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.

<sup>96</sup> Pour le commerce, les effets individuels des guerres ont été exclus

<sup>97</sup> 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

Après cette période, il n'est pas possible de se débarrasser complètement de l'influence décisive des guerres – comme nous l'avons déjà souligné. Il n'est donc pas possible d'étendre cette réflexion. Il est cependant possible de trouver des périodes durant lesquelles la corrélation entre les séries est importante, même si elle se présente sous différents aspects :

- 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 Succession d'Autriche, le commerce était contracyclique par rapport à la production de draps.
- Les deux secteurs sont en phase favorable après cette guerre, et à part pour 1752, leurs cycles sont restés en harmonie jusqu'en 1770 – même si la production de draps est un peu en retard.
- À partir de 1770, les deux agrégats sont contracycliques.
- 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 domestique 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<sup>e</sup> siècle : elle entretenait bien des relations avec l'économie domestique dans son ensemble, même s'il n'est pas possible ici de préciser ces relations. L'existence d'un lien nous suffit.

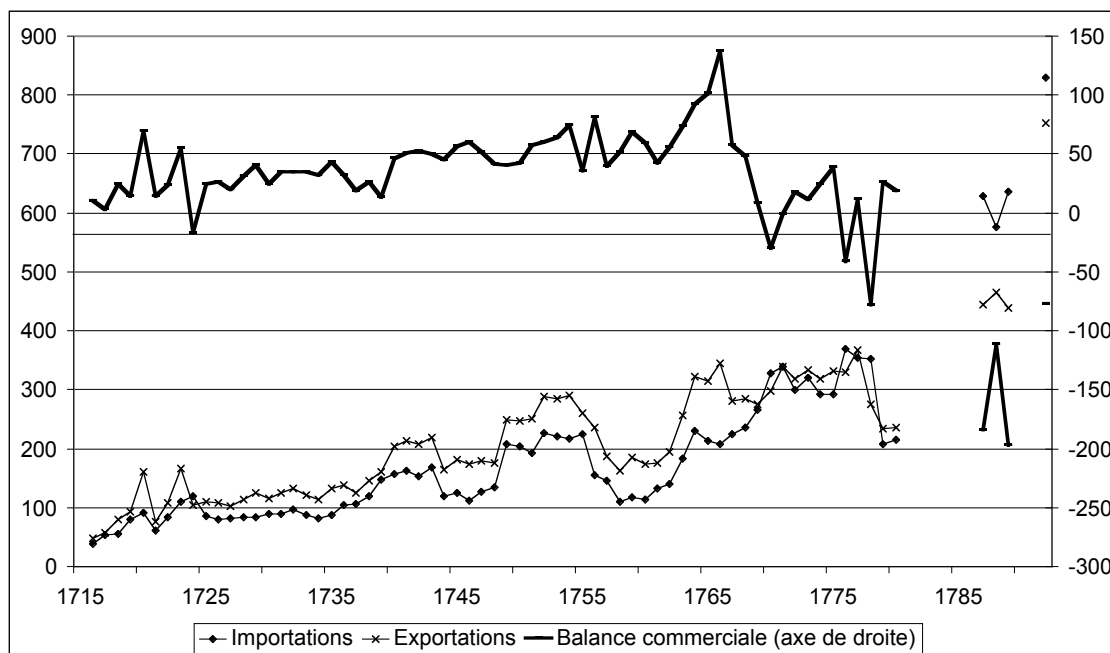
## 3.2 La balance commerciale

Dans une vision mercantiliste du monde, l'un des rôles importants du commerce international est de fournir des métaux précieux à l'économie domestique. Qu'en est-il du commerce que nous observons ?

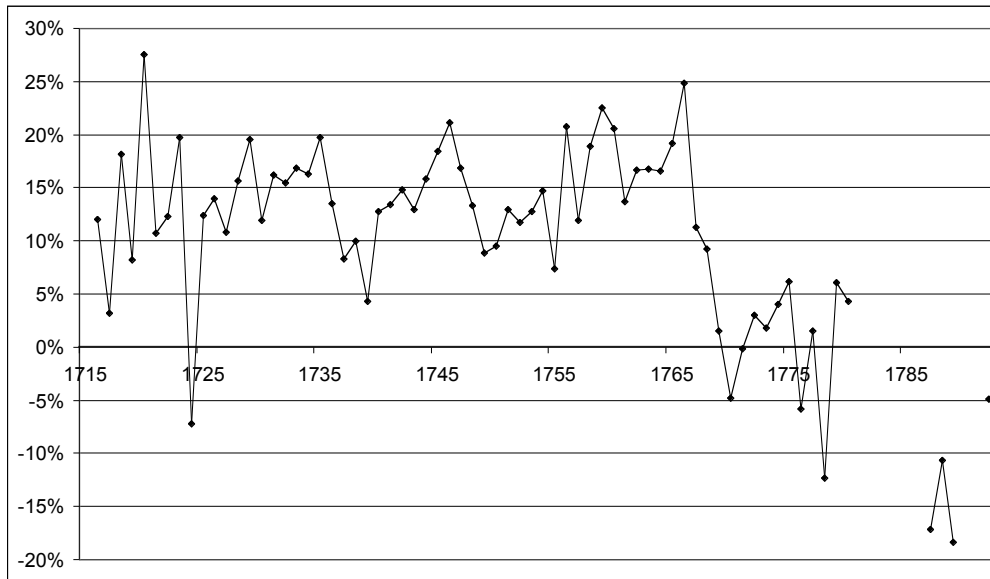
### 3.2.1 Que disent les nombres bruts ?

Voici la balance commerciale de la France d'après les données du Bureau.

Figure 32 : Balance commerciale, d'après le Bureau (en millions de l. t.)

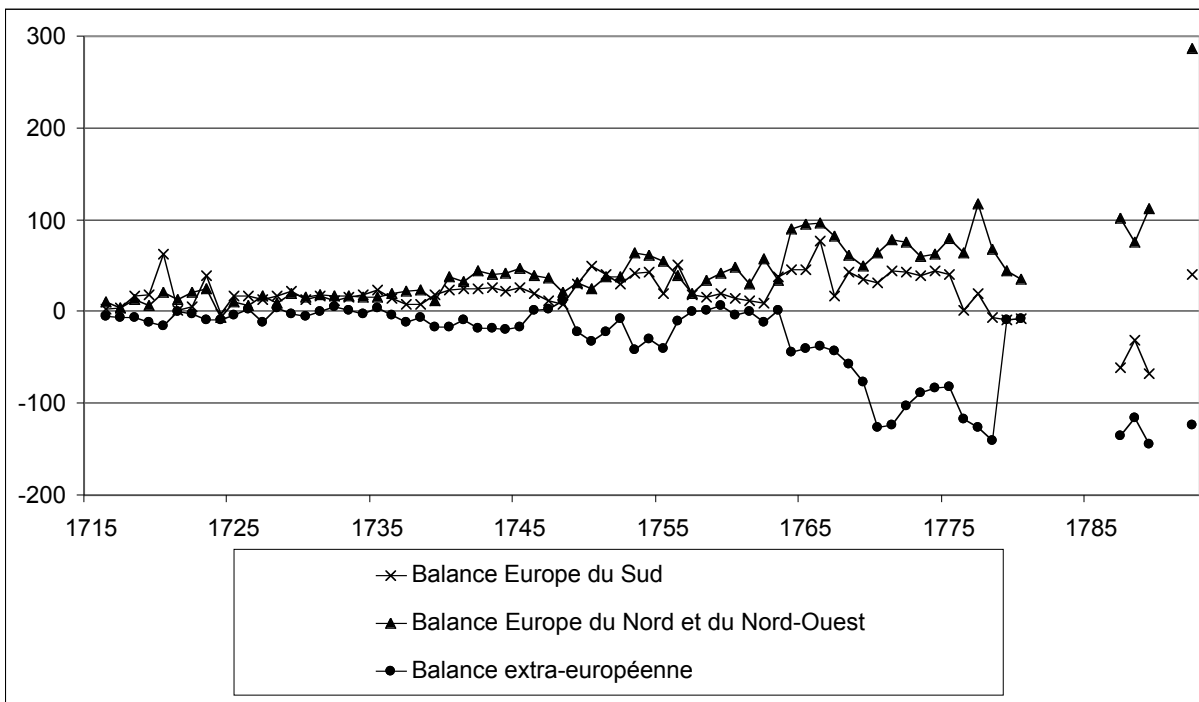


**Figure 33 : Balance commerciale relative au commerce total**



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 graphe suivant, cette dégradation était due à la croissance du commerce colonial.

**Figure 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.

### 3.2.2 Balance de commerce et compte de 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 clairement d'un manque de métaux précieux, mais elles devaient se fournir 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 commerciale n'est pas le seul déterminant des entrées ou des sorties de métaux précieux. Dans le cas des Antilles, prendre en compte les mouvements de capitaux rend la

situation plus explicable, car 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 – absentéistes ou non. L'explication de paradoxe par les mouvements de capitaux ne peut donc être que partielle et temporaire.

La pièce manquante est en fait formée des échanges de service sous la forme de profits commerciaux et de frais de transport, d'autant que les prix sur lesquels s'appuient nos calculs sont f.o.b. pour les exportations et c.a.f. pour les importations. Voilà ce qui explique que, d'après leurs propres archives, la balance commerciale des îles françaises, établie c.a.f. pour leurs importations – les exportations de la France – et f.o.b. leurs exportations – les importations de la France –, était équilibrée<sup>98</sup>.

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 de la balance commerciale sont trompeurs car ils négligent les échanges de service<sup>99</sup>. Les circonstances exactes varient. Dans les Antilles, les produits de la métropole sont vendus parfois au double de leur prix f.o.b. dans les ports domestiques. Marseille, de plus, compensait son déficit commercial par la pratique de la caravane, par laquelle elle avait capturé une partie du commerce de proximité de la Méditerranée occidentale – comme les Européens avaient capturé une partie du commerce asiatique.

Nous allons maintenant chercher à intégrer ces phénomènes à nos chiffres pour mesurer les mouvements de capitaux.

### 3.2.3 Pouvons-nous mesurer les mouvements de capitaux ?

Nous pourrions chercher à prendre en compte tous les facteurs sur lesquels dépendait la balance des paiements – et notamment les échanges de services<sup>100</sup>. Avant de nous lancer dans des calculs complexes cependant, une constatation rapide s'impose. Il est peu probable que les marchands domestiques contrôlassent alors moins de la moitié du commerce français. Donc toute prise en compte du commerce des invisibles augmentera le surplus apparent 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 gouvernementale. Ceci aussi devrait accentuer un surplus éventuel.

Le problème est que le surplus que nous mesurons à partir des nombres bruts 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 1700 à presque deux milliards en 1774, et entre deux milliards et deux milliards et demi en 1789<sup>101</sup>. La période entre 1700 et 1716 a vu une fuite de métaux précieux hors du royaume de 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, la sous-estimation dont nous disposons pour le solde du commerce extérieur surpasse déjà d'un quart l'augmentation du stock monétaire. Ce quart peut être attribué à des sorties d'or politique et à l'utilisation d'autres formes de paiement<sup>102</sup> – notamment le crédit commercial utilisé comme une quasi-monnaie : les chiffres sont donc cohérents... Mais nous savons qu'ils sont faux. Nos efforts pour aboutir à une mesure juste de l'excédent de la balance des paiements vont aboutir à des chiffres d'excédent beaucoup plus importants que l'augmentation du stock de métaux précieux.

De plus, si l'on considère que la balance des paiements avec les colonies était en fait équilibrée, 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 précédent<sup>103</sup>. Donc les données dont nous disposons nous

<sup>98</sup> May (1930, pp. 321-325)

<sup>99</sup> Sur Marseille : Carrière & Courdurié (1984) ; sur Bordeaux: Morineau (1973)

<sup>100</sup> L'idéal serait de pouvoir se servir des données disponibles pour faire une étude du type de celle de Esteban (2001). On en est loin.

<sup>101</sup> Cf. Deux synthèses un peu différentes : Riley & Cusker (1983, pp. 287-89), et Crouzet (1993, pp. 27-29). Les estimations contemporaines viennent de : Necker (1784, chp. III), Arnould (1791), Schlözer (1784, pp. 331-339), Albon (1774). Les sources modernes sont essentiellement : Thuillier (1974) Morineau (1985b). Dermigny (Dermigny (1954) Dermigny (1955c)) 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. Cf. McCusker (1978, pp. 308, 312) et Cameron (1967, p. 42)

<sup>102</sup> 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. Cf. Morineau (1997, p. 18)

<sup>103</sup> Nous reviendrons dans le chapitre VI sur le problème de la mesure des profits du commerce

fournissent un excédent de la balance des paiements d'au moins trois milliards de livres – pour une augmentation de la masse monétaire de 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, le surplus commercial serait réduit d'un tiers. Donc la mesure de la solde de la balance commerciale est extrêmement suspecte.

Les données commerciales sont donc malheureusement trop fragiles pour être la base d'une étude de la balance complète, et donc des modifications du stock monétaires : les études à partir des hôtels de monnaie sont plus fiables sur ce point<sup>104</sup>. Dans le chapitre suivant, les influx de capital liés au commerce international vont être étudiés de manière différente, à partir de données microéconomiques. Pour l'instant, il n'est pas possible de dire plus à partir de ces données macro-économiques.

## **Conclusion**

Cette section a étudié deux liens possibles entre le commerce et l'économie domestique : d'abord une éventuelle corrélation des conjonctures, puis les liens entre la balance commerciale et le stock monétaire. Nous avons vu qu'il était difficile de montrer l'existence de l'un ou de l'autre avec les données dont nous disposons. Nous reviendrons dans le sixième chapitre sur l'étude des liens entre le commerce et l'économie domestique, mais cela demandera de passer par l'étude des profits.

## **Conclusion**

Après avoir présenté les données disponibles sur le commerce de la France au XVIIIe siècle, ce chapitre a décrit ce commerce avant de s'interroger sur ses liens avec l'économie domestique.

Nous avons bien montré que le secteur commercial était important et en croissance rapide. Pour montrer le rôle qu'il a pu jouer dans l'accumulation de capital, il nous faut maintenant étudier les taux de profit qu'il offrait à ses acteurs.

---

<sup>104</sup> Cf. Morineau (1985b) Remarquons que les frappes présentent en première analyse peu de corrélation avec la balance du commerce

# CHAPITRE V : LA MESURE DES PROFITS

<b>INTRODUCTION</b>	<b>189</b>
<b>1 MESURER LES PROFITS : POURQUOI ? LESQUELS ? COMMENT ?</b>	<b>189</b>
1.1 <i>Le taux de profit « normal »</i> .....	189
1.1.1 Dans le marché du crédit national	189
1.1.2 Les emprunts d'état	190
1.1.3 Trouver ailleurs un actif de référence ?	190
1.2 <i>Deux activités annexes</i> .....	191
1.2.1 L'assurance	191
1.2.2 L'activité de banque	193
1.3 <i>Comment mesurer les profits ?</i> .....	194
1.3.1 De nombreux acteurs, deux formes de profit	195
1.3.2 Le manque de sources	195
1.3.3 Difficultés techniques de l'analyse	196
<i>Conclusion</i> .....	199
<b>2 LES MESURES EXISTANTES DU PROFIT COMMERCIAL</b>	<b>200</b>
2.1 <i>Les documents officiels</i> .....	200
2.1.1 Le cas de la compagnie des Indes	200
2.1.2 Les profits du commerce avec les colonies vers la fin de l'exclusif	200
2.1.3 Mémoire sur le commerce des Indes	202
2.1.4 Manuel sur le commerce des Indes et de la Chine	203
<i>Conclusion</i>	203
2.2 <i>Les comptes d'expéditions</i> .....	204
2.2.1 Les bénéfices à Saint-Malo au début de la période	204
2.2.2 Quelques voyages d'Inde en Inde	204
2.2.3 Les profits de la traite de La Rochelle	205
2.2.4 Une maison de Rouen avant la guerre de Succession d'Autriche	206
2.2.5 Le voyage de Léogane à Bordeaux	208
2.2.6 Les profits des armateurs à Bordeaux	208
2.2.7 Un corsaire au début de la guerre de Sept Ans	210
2.2.8 Les expéditions négrières de Nantes	210
2.2.9 Les expéditions indiennes et américaines de Marseille : Solier et Cie	220
2.3 <i>À partir des sociétés</i> .....	222
2.3.1 La carrière d'un négociant bordelais de 1719 à 1745	222
2.3.2 Suite et fin de l'étude de l'histoire de la société Dugard	223
2.3.3 Les profits des commissionnaires européens à Bordeaux	224
2.3.4 Les Dolle et les Raby	224
2.3.5 La maison Henry Romberg, Bapst et Cie, 1783-1793	225
2.3.6 Les vrais profits des armateurs	226
<i>Conclusion</i>	229
<b>3 L'APPROCHE DIRECTE DU PROBLÈME DES PROFITS</b>	<b>230</b>
3.1 <i>Peut-on faire une synthèse des données ?</i> .....	230
3.1.1 Les chiffres	230
3.1.2 Y a-t-il des disparités systématiques des profits dans le temps et l'espace ?	236
3.2 <i>Le niveau des profits</i> .....	240
3.2.1 Une synthèse des chiffres de profit et de rentabilité	241
3.2.2 Dans quel sens est le biais ?	242
3.3 <i>La qualité des investissements</i> .....	245
3.3.1 Le problème du risque	245
3.3.2 L'horizon de l'investissement et de sa liquidité	247
<i>Conclusion</i> .....	249
<b>4 DES MÉTHODES ALTERNATIVES</b>	<b>250</b>
4.1 <i>L'accroissement des fortunes négociantes</i> .....	250
4.1.1 Nantes	250
4.1.2 Bordeaux	251
4.2 <i>Les mouvements de capitaux</i> .....	251
4.2.1 Les besoins en capital	251
4.2.2 Bordeaux et Marseille : un capitalisme « autosuffisant » ?	252

## CHAPITRE V : LA MESURE DES PROFITS

4.2.3	Le capital pouvait-il se déplacer seul ?	252
4.3	<i>Les mouvements d'individus</i> .....	252
4.3.1	Nantes	252
4.3.2	Marseille	253
4.3.3	Autres villes	253
	<i>Conclusion</i> .....	253
	<b>CONCLUSION</b>	<b>254</b>

## **Introduction**

Cette partie étudie un des rôles possibles du secteur extérieur dans l'économie domestique en prenant l'exemple de la France d'Ancien Régime. Après avoir montré l'importance du secteur extérieur dans cette dernière, nous allons étudier maintenant les profits qui étaient issus du secteur extérieur.

Le grand commerce intercontinental, et singulièrement celui des Antilles, est celui sur lequel nous savons le plus de choses. Certes, pour être exhaustif, il faudrait inclure le commerce européen dans cette étude. Nous avons cependant dû le laisser de côté. 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 débat 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.

Après avoir préparé la mesure des profits, nous ferons un inventaire des mesures existantes. Nous montrerons ensuite que, malgré toutes les incertitudes, ces mesures montrent que le commerce colonial paraît bien avoir été un secteur de hauts profits. Enfin nous aborderons certains phénomènes indirects qui confirment cette conclusion.

## **1 Mesurer les profits : Pourquoi ? Lesquels ? Comment ?**

Cette section prépare l'étude des profits commerciaux. Les profits que nous allons dégager ne sont intéressants que comparés avec les profits courants dans le reste de l'économie : quels sont donc ces derniers ? L'activité de la plupart des agents économiques qui nous intéresse est multiforme : il faut donc dire un mot de l'assurance et de la banque avant d'aborder le commerce. Enfin il nous faut évoquer quelques difficultés que nous retrouverons dans l'ensemble de nos sources pour la mesure des profits.

### **1.1 Le taux de profit « normal »**

Pour interpréter les taux de profit que nous allons dégager, il est important de savoir à quoi les comparer. Toute la littérature affirme que le taux de profit normal au XVIIIe siècle était de 5 % : il serait fastidieux de citer tous les auteurs en ce sens. Nous allons toutefois donner quelques arguments qui le confirment en abordant le marché « traditionnel » du crédit privé et public.

Commençons toutefois par cette citation, typique, du négociant Lory : « Il vaudrait mieux placer les fonds en France à 5 % l'an, que de faire des envois à l'Amérique dont bien des gens commencent à se dégoutter... J'ay à Saint-Domingue de gros fonds, au Cap et à Léoganne depuis 1748, et j'aurai mieux réussi à les faire travailler en Europe »<sup>1</sup>.

#### **1.1.1 Dans le marché du crédit national**

##### **1.1.1.1 Les taux d'intérêt**

Le taux d'usure<sup>2</sup> est fixé à 5 % en 1665. Il ne changera pas durant notre période<sup>3</sup>, 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 civile<sup>4</sup>. 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 %<sup>5</sup>.

Sur le marché du crédit traditionnel – centré sur les notaires et leur information – même si au début du siècle de nombreux taux coexistaient « vers 1750, le denier légal<sup>6</sup> s'est largement imposé » à Paris<sup>7</sup>. On observe la même convergence vers un taux de 5 % dans les marchés de crédit ruraux<sup>8</sup>.

Le marché traditionnel du crédit était partagé entre deux instruments de crédit : les rentes, dont le capital n'était pas exigible, et les obligations dont l'intérêt était dissimulé dans le rapport entre le remboursement – explicité – et le capital effectivement fourni – secret. Comme les intérêts des obligations sont inconnus, les chiffres que nous donnons ne correspondent donc qu'aux rentes : les intérêts des obligations étaient

<sup>1</sup> Meyer (1969 (1999), p. 208)

<sup>2</sup> C'est-à-dire le taux maximum légalement applicable.

<sup>3</sup> Le taux d'usure était aussi fixé à 5 % en Angleterre par les *Usury Laws*. Merci à François Crouzet de nous l'avoir signalé.

<sup>4</sup> Postel-Vinay (1997, p. 86)

<sup>5</sup> Lockett (1992), cité par Postel-Vinay (1997, p. 90)

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> Postel-Vinay (1997, p. 92, cf. leur discussion p. 91-98)

<sup>8</sup> Rosenthal (1993, pp. 133-4)



probablement un peu supérieurs. Mais celles-ci concernaient des emprunts plus risqués et souvent renouvelés – ce qui augmentait les coûts de transaction<sup>9</sup>.

#### 1.1.1.2 Les caractéristiques des placements

Ce crédit « traditionnel » était le plus souvent local et sauvegardé par du collatéral. Cependant, malgré l'utilisation du réseau de connaissances des notaires, il est 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. La récupération du collatéral passait par une procédure légale coûteuse<sup>10</sup>. Le crédit traditionnel n'était donc pas un investissement sans risque<sup>11</sup>.

Ce n'était pas non plus un investissement liquide. La revente d'une créance entraînait un coût important : il fallait en effet convaincre de la valeur du débiteur et expliquer les clauses spécifiques à chaque contrat<sup>12</sup>. Il n'y avait donc pas de « second marché » développé.

De plus, il s'agissait d'un crédit à long terme. Il portait, dans le cas des rentes, sur de longues périodes : en moyenne de 12,7 ans à Paris en 1718 et 15 ans en 1789<sup>13</sup>. Dans les marchés ruraux, la longueur du crédit était encore plus importante : 20 % des rentes duraient plus de 50 ans et leur durée médiane dépassait 17 ans<sup>14</sup>.

Finalement, 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'intermédiaire<sup>15</sup>.

À cause de ses caractéristiques, il est donc possible de mettre en doute l'utilisation du crédit traditionnel comme « actif de référence ».

#### 1.1.2 Les emprunts d'état

L'emprunt d'état est souvent utilisé de nos jours comme actif de référence. Pour notre période, cela est difficile. La dette de l'état n'était aucunement consolidée en un effet unique, mais dispersée en de multiples contrats différents<sup>16</sup>. Cela rend son étude plus difficile.

Le taux d'intérêt des rentes perpétuelles sur l'état français gravitait au début de notre période autour de 5 %. Cependant, de nombreux emprunts remboursés en rentes viagères furent contractés à partir de 1737 à des taux d'intérêt de 10 %<sup>17</sup>, ce qui correspondait à un taux de rente perpétuelle supérieur à 5 %. Après les immenses besoins en capitaux de la guerre de Sept Ans, le taux monta jusqu'à 12 %, puis après une semi-banqueroute de l'abbé Terray<sup>18</sup> en 1770, varia entre 8 et 6 %.

De toutes les manières, ces taux étaient bien plus élevés qu'en Angleterre, où les taux d'emprunt de l'état variaient entre 3 et 3,5 %, ou même dans les Pays-Bas, où il était possible aux administrations d'emprunter à 4 %. En 1788, le service de la dette représentait 7,5 % du capital de la dette étatique en France et 3,8 % en Angleterre<sup>19</sup>. Il est clair que le taux d'intérêt français comprenait une prime de risque : il y eut d'ailleurs deux « réformes<sup>20</sup> » de la dette dans le siècle, une en 1759 et une en 1770<sup>21</sup>.

Le taux versé sur les dettes de l'état était suffisamment élevé pour servir de « miroir aux alouettes »<sup>22</sup> pour les capitaux de Genève, des Provinces-Unies et de Gênes, qui apportèrent entre 24 et 41 % des capitaux empruntés par la Monarchie finissante. Les capitaux français privés – et singulièrement ceux des places commerçantes – ne montraient pour eux aucun empressement.

#### 1.1.3 Trouver ailleurs un actif de référence ?

L'étude rapide du marché de la dette publique et de celui du crédit « traditionnel » montre qu'il n'y avait probablement pas dans la France du XVIII<sup>e</sup> siècle d'actif « de référence » sans risque et liquide. Le taux le plus courant 5 %, comportait une prime de risque et d'immobilisation du capital.

Il est possible que le véritable taux de profit de référence soit en fait à rechercher sur des marchés plus matures, comme Amsterdam ou Genève. Le prix de l'argent y était généralement proche de 4 %. Mais il ne s'agissait pas d'un marché français.

<sup>9</sup> Rosenthal (1993, pp. 153-4)

<sup>10</sup> Hoffman, Postel-Vinay & Rosenthal (1998, p. 43)

<sup>11</sup> Sur les problèmes de collatéral et de collecte d'information : Postel-Vinay (1997, pp. 103-127) ou Hoffman, Postel-Vinay & Rosenthal (1999, pp. 79-80 et passim)

<sup>12</sup> Hoffman et al. (1998, p. 120)

<sup>13</sup> Hoffman et al. (1998, p. 73)

<sup>14</sup> Rosenthal (1993, p. 153)

<sup>15</sup> Cf. par exemple les prix des notaires des Bordeaux, signalé par Postel-Vinay : 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. Nous supposons qu'il y a d'autres prix cachés.

<sup>16</sup> Ceux-ci étaient d'ailleurs placés en grande partie par des notaires, ce qui les rapproche du marché du crédit privé. Velde & Weir (1992, ) Hoffman et al. (1998, pp. 148-149, 218-220)

<sup>17</sup> Riley (1986, p. 176)

<sup>18</sup> Alors contrôleur général

<sup>19</sup> Crouzet (1993, pp. 58-76)

<sup>20</sup> C'est-à-dire des banqueroutes partielles

<sup>21</sup> Sur ceux-ci, cf. Velde & Weir (1992)

<sup>22</sup> Pour reprendre l'expression de François Crouzet, Crouzet (1993, p. 76)

Ce taux de 4 % est cependant confirmé par les retours sur investissement familial à la plupart des capitalistes, sans grand risque et assez liquide : celui en terre. Le rapport entre les fermages et le prix des terres impliquait en effet un taux variant entre 3 et 4,5 %<sup>23</sup>. Celui-ci comprenait probablement aussi une prime d'immobilisation du capital.

Nous reviendrons sur la comparaison des investissements par d'autres mesures que leur taux d'intérêt brut lorsque nous aurons une meilleure idée de la rentabilité de l'investissement commercial. Gardons pour l'instant à l'esprit le chiffre de 4 - 5 % comme point de comparaison.

## 1.2 Deux activités annexes

Nous avons maintenant une idée plus claire de ce que nous devons comparer aux profits des acteurs du grand commerce international au XVIIIe siècle.

Mais le nom 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 occasions »<sup>24</sup> : 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, en compte propre, en société ou 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 sans prendre une part dans le navire sur lequel elle dépend. Cela arrive quand il s'agit de rapatrier des retours d'expéditions précédentes ou de participer à des pacotilles<sup>25</sup>.

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 de 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 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.

### 1.2.1 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.

#### 1.2.1.1 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 %<sup>26</sup>. 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 1715<sup>27</sup>. 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 commerciale<sup>28</sup>.

<sup>23</sup> Cf. Velde & Weir (1992, *Risks and the International Differential*). Il cite les débats durant la nationalisation des biens du clergé (qui fixèrent leur taux de rentabilité entre 3 et 3,5 %) et différentes études régionales : Frêche (1974, pp. 568-73), Poitrineau (1965, pp. 513-514), Saint-Jacob (1960, p. 292).

<sup>24</sup> Léon (1970 (1993)-a, pp. 211-215)

<sup>25</sup> 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.

<sup>26</sup> Clark (1981, p. 193)

<sup>27</sup> Clark (1981, p. 192)

<sup>28</sup> Meyer (1969 (1999))

### 1.2.1.2 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.

Les assurances ne couvraient d'habitude 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. À La Rochelle, dans les années 1780, par contre, les assurances atteignaient 80 % de la valeur des investissements<sup>29</sup>.

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 d'assurer plus de 6 000 livres tournois<sup>30</sup>. En 1720, treize assureurs Rochelais différents 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 livres<sup>31</sup>. 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, le nombre d'assureurs augmentait en fonction de l'augmentation des primes. Chacun, en effet, cherchait à être payé la même prime. Quand les taux passaient de 5 % à 50 %, il fallait donc 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'extérieur<sup>32</sup>. Il n'était même 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 très 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 places<sup>33</sup>. On allait aussi chercher des assurances à l'étranger : Londres, Gênes, Hambourg et Amsterdam, notamment.

### 1.2.1.3 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 importants. En conséquence, le nombre d'assureurs était très important. Au-delà même du cercle du négoce, l'assurance était pratiquée par une foule de bourgeois et de petits capitalistes<sup>34</sup>. 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 rien »<sup>35</sup>.

De nos jours, l'assurance est un métier technique qui s'adapte de manière fine aux modifications du risque effectif. On observe bien une adaptation au risque dans le long terme : les prix ont décliné durant tout le XVIII<sup>e</sup> siècle – de même que les prix du fret. Cela correspondait bien à l'évolution objective des conditions du commerce<sup>36</sup>. Mais cette adaptation est moins visible dans le court terme. Si le marché de l'assurance avait fonctionné « normalement », on s'attend à ce que les assureurs disposassent de capital, d'une bonne connaissance sur les conditions de la navigation, peut-être aussi une connaissance particulière sur la confiance que l'on peut accorder à tel ou tel. La connaissance fine de chaque navire et de chaque situation devrait être vitale à l'exercice du métier d'assureur.

Mais ce n'est 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'assure, avec une dizaine d'autres personnes, n'a 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 commissionnaires<sup>37</sup> qui, eux, disposaient des connaissances nécessaires et qui les monnaoyaient. Ce sont les profits de ceux-ci qu'il serait intéressant d'étudier, et non pas ceux des assureurs.

### 1.2.1.4 Les profits de l'assurance

Nous n'avons pas trouvé de documents sur les profits des commissionnaires en assurance. Les données que nous avons sur les assureurs eux-mêmes ne sont pas abondantes.

<sup>29</sup> Clark (1981, p. 205)

<sup>30</sup> Saugera (1995, p. 269)

<sup>31</sup> Clark (1981, p. 187)

<sup>32</sup> Carrière (1973, pp. 537-539)

<sup>33</sup> Clark (1981, p. 187)

<sup>34</sup> Au sens d'apporteurs de capitaux par opposition aux entrepreneurs

<sup>35</sup> Archive Départementales Gironde, C 4376. Signalé par Hubrecht (1954), repris dans Saugera (1995, p. 269)

<sup>36</sup> On connaît l'importance que North donne à la sécurité accrue le long des lignes maritimes pour expliquer ces mouvements North (1958).

<sup>37</sup> Ce 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 celle qui se développaient à cette époque pour les hommes.

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 %<sup>38</sup>. En 1786, sur 47 armements, cela représente un gain total de 400 000 livres pour la seule ville de La Rochelle<sup>39</sup>. Ce taux de profit est considérable. Il est probablement trompeur.

Ce chiffre est fragile : 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.

### 1.2.2 L'activité de 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 en effet d'une – au moins – opération bancaire : création ou trafic de lettres de changes 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 compte entre partenaires. Le trafic des lettres de change impliquait que tireur et tiré d'une part, preneur et bénéficiaire de l'autre tiennent de comptes réciproques. La tenue de comptes était aussi indispensable à la gestion des associations commerciales de manière à ce que chaque frais ou chaque entrée n'entraîne pas un payement 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. Étudions la distinction entre les activités de ces deux catégories.

#### 1.2.2.1 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 banquiers<sup>40</sup> refusant de participer au commerce de marchandises. Ainsi la banque Le Couteux, 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 repousse 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 Couteux – 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 occupation. »<sup>41</sup>*

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 XVIIIe 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 refuse 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 reprises<sup>42</sup>.

<sup>38</sup> 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 (cf. chapitre VI pour une discussion du système des classes). Cf. Meyer (1969 (1999), p. 211, note 3)

<sup>39</sup> Clark (1981, p. 188)

<sup>40</sup> Sur les activités de la banque, cf. Antonetti (1963, pp. 119-174)

<sup>41</sup> Ces deux courriers sont signalés par Carrière (1973, pp. 945-6)

<sup>42</sup> Carrière (1973, pp. 917-8)

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. De même ils refusaient le plus souvent de se mêler de « finance » Celle-ci était d'ailleurs même peut-être même à la limite 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 international »<sup>43</sup>. Nous ne l'aborderons même pas ici : les places de négoce ont toujours été d'une immense méfiance envers cette activité et l'ont laissée à d'autres élites<sup>44</sup>.

L'existence d'activité bancaire 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.

#### 1.2.2.2 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'organisatoin des opérations de paiement nécessitées par le commerce était 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 tiers<sup>45</sup> avec des maisons parisiennes et lyonnaises<sup>46</sup>.

Cette activité est aussi décrite par Squarzoni<sup>47</sup> sur la période 1726 – 35<sup>48</sup>. 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 donc une « tranche » 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 proposer<sup>49</sup> ».

La branche supérieure du commerce basculait parfois dans la banque ; les banquiers n'abandonnaient jamais complètement le commerce des marchandises<sup>50</sup>. Mais l'activité bancaire n'était pas caractéristique de l'ensemble des acteurs du commerce international.

#### 1.2.2.3 Le profit de la banque

La banque et le commerce se distinguaient donc pour deux raisons : l'une et l'autre d'activité 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 courte – trois pages – analyse d'Antonetti qui conclut que « le taux normal du profit bancaire dans le courant du XVIIIe 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 entre 1740 et 1793 d'une part et sur l'expertise d'Antonetti d'autre part<sup>51</sup>. 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.

## 1.3 **Comment mesurer les profits ?**

Après avoir dit ce que nous pouvions sur la banque et l'assurance, il nous reste pour finir cette section à préparer l'étude des profits de l'activité commerciale et de l'armement. Nous allons le faire en soulignant l'existence de deux types différents de profits, en faisant un panorama des sources existantes et en réglant certains problèmes techniques.

<sup>43</sup> Lüthy (1961, p. 774)

<sup>44</sup> Une introduction sur ce thème : Chaussinand-Nogaret (1972 (1993)). C'est Lüthy (1961, pp. 774-777) qui a le mieux présenté la distinction entre finance et banque.

<sup>45</sup> Faisant intervenir respectivement deux ou trois sociétés

<sup>46</sup> Carrière et al. (1976, pp. 153-155)

<sup>47</sup> Squarzoni (1976)

<sup>48</sup> Pour le même genre de problème à la fin de la période, cf. Rebuffat & Courdurié (1966)

<sup>49</sup> Squarzoni (1976, p. 116)

<sup>50</sup> Bergeron (1978a, p. 267)

<sup>51</sup> Antonetti (1963, pp. 83-84)

### 1.3.1 De nombreux acteurs, deux formes de profit

De nombreux investisseurs étaient impliqués dans les activités liées aux échanges : le nombre de « capitalistes » – issus de l'ensemble de la France – qui prenaient des intérêts dans les expéditions coloniales était important.

Cela doit être pris en compte quand on cherche à interpréter les profits liés au secteur extérieur. Qu'un notable de l'intérieur ne touchât que des profits limités sur son intéressement dans une expédition, dans la gestion de laquelle il n'intervenait pas, ne veut pas dire que les profits de cette expédition fussent faibles pour ceux qui y étaient activement impliqués. Les intérêts des gestionnaires 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 « super-profits » éventuels que les entrepreneurs.

Pour reprendre Grenier<sup>52</sup>, il convient de distinguer deux formes de profit : 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. On s'attend à ce qu'il se rapproche des taux de profits courants dans l'économie domestique : entre 4 et 5 %. 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 : c'est-à-dire toutes leurs formes de capital.

Ce profit-là nous intéresse particulièrement : il nous faut donc étudier avec attention les formes de profits liées aux échanges internationaux qui revenaient aux acteurs dont l'investissement allait au-delà du financier.

### 1.3.2 Le manque de sources

Que l'on cherche à étudier le profit rentier ou le profit spéculatif, on se heurte au manque de sources.

#### 1.3.2.1 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, c'était le plus souvent pour crier misère : les profits qu'ils présentaient au public ne doivent alors être examinés qu'avec méfiance<sup>53</sup>.

Les présentations des expéditions destinées à attirer des capitaux préparés 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 commerçants<sup>54</sup>. 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.

#### 1.3.2.2 Les archives privées

##### 1.3.2.2.1 **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 Romberg<sup>55</sup>.

Il arrive pourtant que même ces chiffres soient faux. Ainsi les comptes de la première société entre les frères Pellet présentent un profit de 42 000 l.t. 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

<sup>52</sup> Grenier (1996, pp. 99-104)

<sup>53</sup> Cf. infra les comptes présentés par Tarrade (1972)

<sup>54</sup> Cf. Angiolini & Roche (1995) et Hook & Jeannin (1989)

<sup>55</sup> Thésée (1972)

l.t. !<sup>56</sup>. Ceci est d'autant plus surprenant que la peur des impôts ne pouvait jouer : il s'agissait d'un document privé et la base d'imposition était le plus souvent la prospérité apparente. L'explication de Cavignac est « le souci du secret des affaires ». Il arrivait que les marchands désirent que ni leurs commis ni même leur famille ne soient au courant de leur activité. Guillaume Boutellier, le plus riche négociant de Nantes avant la Révolution, en est un exemple<sup>57</sup>.

D'une manière générale, même les profits avoués par les marchands dans leurs comptabilités sont parfois des sous-estimations des profits réels. Cependant le problème est bien moindre que pour les documents « publics ».

### 1.3.2.2 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<sup>e</sup> siècle : celles de Delaville-Deguer<sup>58</sup>, de Bertrand de Cœuvre et de la maison Chaurand frères<sup>59</sup>. 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 livres<sup>60</sup>. 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 comptes<sup>61</sup>. 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 survivre<sup>62</sup>.

Enfin, toutes les sources de qualité sur les négociants ne comprennent pas de chiffres. Ainsi, la correspondance de Benoît Lacombe – négociant bordelais – a été retrouvée par hasard chez un antiquaire. Mais rien ne nous y permet de calculer des taux de profit<sup>63</sup>. C'est aussi le cas pour des Foaches, négociants du Havre<sup>64</sup> ou de Gradis, grand armateur bordelais<sup>65</sup>. Ou encore de Roux, négociant de Marseille sur lequel Carrière – si souvent utile – a écrit un ouvrage<sup>66</sup>.

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 rabattre sur des sources pour le moins douteuses.

## 1.3.3 Difficultés techniques de l'analyse

Voici donc la valeur et l'abondance des sources, publiques et privées, à partir desquelles nous pouvons calculer des taux de profit. Avant de faire ces calculs, nous abordons ici quelques questions techniques qui se posent pour l'ensemble des sources disponibles.

### 1.3.3.1 Les coûts et les revenus d'une expédition maritime<sup>67</sup>

Pour calculer les profits, il faut recenser ce qui formait les coûts et les revenus des expéditions maritimes.

#### 1.3.3.1.1 Les frais

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 fixe<sup>68</sup>.

<sup>56</sup> Cavignac (1967, p. 155)

<sup>57</sup> Meyer (1969 (1999), p. 129)

<sup>58</sup> Retrouvées, sous un amas de vieux papiers, chez un chiffonnier en 1912. Ces livres avaient apparemment longtemps servi d'herbier : 28 registres in-folio. Cf. Rinchon (1956, p. 21)

<sup>59</sup> Retrouvée dans un grenier près de Nantes en 1937 : 80 registres in-folio. Cf. Rinchon (1956, p. 22),

<sup>60</sup> Nicollière-Tejeiro (1906, p. 6), cité par Meyer

<sup>61</sup> Halgouet (1941), cité par Meyer

<sup>62</sup> Meyer (1969 (1999), pp. 120-127)

<sup>63</sup> Cornette (1986)

<sup>64</sup> Bégouen-Demeaux (1948-1958)

<sup>65</sup> Maupassant (1917). Quoique dans ce cas, Butel nous fournisse quelques taux de profit.

<sup>66</sup> Carrière & Goury (1990)

<sup>67</sup> Sur ce sujet, voir par exemple Meyer (1969 (1999), pp. 143-165), Tarrade (1972, pp. 115-136) ou Saugera (1995, pp. 238-246)

<sup>68</sup> On vérifie notamment que, contrairement à la situation actuelle, le navire vaut beaucoup moins que la cargaison.

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)<sup>69</sup>. Il fallait payer le solde des gages de l'équipage et assurer les frais de séjour aux Îles. Ces frais n'étaient pas du même ordre de grandeur que la mise-hors : il ne faut cependant pas les négliger.

#### 1.3.3.1.2 Les revenus

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.

#### 1.3.3.1.3 Les 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 subrécargue<sup>70</sup>. 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 envoyés 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.

#### 1.3.3.2 Le capital fixe

##### 1.3.3.2.1 L'amortissement

Un point a obsédé la plupart des historiens qui se sont penchés sur les profits, et notamment Jean Meyer. Il a été examiné par un historien de la comptabilité : il s'agit des opérations liées au capital persistant de l'opération, *id est* le navire<sup>71</sup>.

Meyer remarque en effet que si le prix du navire – et de son radoub – est toujours compris dans son compte d'achat, d'armement et entière mise-hors, il ne se présente pas toujours dans le compte de désarmement et de retours. En conséquence, d'après Meyer, l'armateur trompait d'autant ses intéressés, 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 nouvelle opération avec le même navire.

L'exacte utilisation du mot « amortissement » est un peu compliquée, mais il nous suffit, avec Lemarchand, de remarquer qu'en fait le compte de désarmement ne clôturait pas la société. Le navire restait la propriété des intéressés – sauf s'il avait été vendu, par exemple aux Antilles. En conséquence, il n'y avait pas de raison comptable d'ajouter sa valeur au compte de désarmement et de retours. Celui-ci ne comptabilisait en effet pas le capital de la société, mais uniquement ses dépenses et ses recettes. Cela ressort aussi de la discussion faite par Miquelon à propos des comptes de Dugard<sup>72</sup>.

Quand au fait que la valeur du navire était reprise dans les expéditions suivantes, c'était afin de rendre compte des modifications du partage de la copropriété du navire. Au lieu de ne tenir compte que des modifications effectivement advenues, il était d'usage de mettre au compte des anciens copropriétaires leurs parts dans l'ancienne copropriété, et de les débiter de leurs nouvelles parts dans la nouvelle copropriété.

Ces habitudes créent une nouvelle difficulté pour le calcul des profits des opérations. Ce profit doit en effet prendre en compte le rapport entre le capital fixe mis dans l'opération et le capital fixe qui y survit. Mais, comme nous l'avons vu, le capital fixe survivant n'était pas indiqué systématiquement dans les comptes de désarmement. Il n'est donc alors possible de retrouver sa valeur que dans les comptes d'armement du voyage suivant du même navire. En l'absence de ceux-ci, on en est réduit à faire une hypothèse sur la dépréciation du capital.

##### 1.3.3.2.2 Le statut du capital d'un navire

Même lorsqu'on connaît la valeur du capital, il faut se souvenir qu'il n'est pas possible de traiter de la même façon un capital immobilisé dans un navire et une recette immédiate. Pour calculer un taux de profit effectif, il

<sup>69</sup> Cf. Tarrade (1972, p. 138)

<sup>70</sup> 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.

<sup>71</sup> Toute l'analyse qui suit est tirée de Lemarchand (1995a)

<sup>72</sup> Miquelon (1978, pp. 199-201)



faudrait examiner les 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. C'est ce que permettent de faire les comptes de Berthrand de Cœuvre que présente Meyer. On y dispose en effet des dépenses et revenus pour un navire durant l'ensemble de son existence. Ce n'est pas toujours le cas : on observe le plus souvent des expéditions individuelles.

Les difficultés liées à l'existence du capital fixe ne sont toutefois pas rédhitoires. La valeur des navires n'était pas une part très importante de l'engagement total des intéressés – les munitions navales et la cargaison coûtaient bien plus cher.

### 1.3.3.3 Le phénomène des « queues »

Une difficulté technique supplémentaire a arrêté beaucoup d'auteurs : le fait que les bénéfices de chaque expédition n'étaient rapatriés que progressivement au cours du temps. Le retour progressif des bénéfices est désigné sous le nom de « queues ».

Dans le cas des négriers, 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 coloniaux. Le produit de la vente des esclaves aux Antilles ne pouvait donc pas être rapatrié en un seul navire.

Mais le phénomène « d'étalement » temporel des retours s'appliquait aussi aux navires envoyés en droiture aux Îles. Les ventes de produits de la métropole s'y faisaient en effet le plus souvent à crédit. Or, surtout dans la deuxième moitié du siècle, les colons étaient des mauvais payeurs exceptionnels – attitude renforcée par le fait que leur propriété aux colonies était légalement insaisissable<sup>73</sup>.

Prenons un exemple. 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... 1792 !<sup>74</sup> Ce cas est toutefois exceptionnel. De plus, passé un certain délai, les rentrées étaient devenues anecdotiques.

Il faut donc trouver un moyen de calculer la rentabilité d'un investissement en prenant en compte l'irrégularité 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 me fournit éternellement un revenu annuel de 5, sa rentabilité est aussi de 5 % – il s'agit alors tout simplement d'une rente perpétuelle.

#### 1.3.3.3.1 La méthode de Meyer

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 « de pareil calcul n'a guère de sens », et 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 répartitions<sup>75</sup> 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 % »<sup>76</sup>.

#### 1.3.3.3.2 Le calcul du taux de rentabilité interne

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 % :

<sup>73</sup> Thésée (1972, p. 209)

<sup>74</sup> Meyer (1969 (1999), p. 215)

<sup>75</sup> C'est-à-dire les bénéfices distribués aux copropriétaires

<sup>76</sup> Meyer (1969 (1999), p. 231)

$$\frac{105}{(1+0,05)} = 100$$

$$\frac{5}{(1+0,05)} + \frac{5}{(1+0,05)^2} + \frac{5}{(1+0,05)^3} + \frac{5}{(1+0,05)^4} + \frac{5}{(1+0,05)^5} \dots = 100 \quad (82)$$

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 :

$$\frac{50}{(1+0,068)} + \frac{60}{(1+0,068)^2} \square 100$$

$$\frac{100}{(1+0,0915)} + \frac{10}{(1+0,0915)^2} \square 100 \quad (83)$$

$$\frac{10}{(1+0,051)} + \frac{100}{(1+0,051)^2} \square 100$$

Trouver la rentabilité d'un investissement implique donc de résoudre une équation d'un nombre de degré égal au nombre d'années différentes 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 au moindre 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. Soit le négrier *le Saint-René*<sup>77</sup>. La participation de Bertrand fils y représentait un investissement de 1929 livres – en 1764. Les rentrées furent de 980 livres en 1766, 287 livres en 1767, 1000 livres en 1768, 100 livres en 1770, 105 livres en 1773 et 84 livres en 1775. On peut déterminer que le profit a été de 8,4 %. En effet :

$$\frac{980}{(1+0,084)^2} + \frac{287}{(1+0,084)^3} + \frac{1000}{(1+0,084)^4} + \frac{100}{(1+0,084)^6}$$

$$+ \frac{105}{(1+0,084)^9} + \frac{84}{(1+0,084)^{11}} \square 1929 \quad (84)$$

Il ne reste plus maintenant qu'à faire ce calcul pour l'ensemble des navires pour lesquels nous le pouvons.

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.

## Conclusion

Cette section a préparé l'étude des profits qui va suivre. Nous avons vu que nous devons comparer les taux de rentabilité du commerce international à des taux de référence de 4 à 5 % ; nous avons expliqué pourquoi nous laissons de côté les profits dans la banque et dans l'assurance ; enfin nous avons préparé techniquement le calcul des rentabilités des expéditions qui va suivre.

<sup>77</sup> Meyer (1969 (1999), pp. 222, 400 et 427)

## 2 Les mesures existantes du profit commercial

Après ces préambules, nous pouvons nous pencher sur les mesures du profit dans le commerce colonial. La section qui va suivre présente un catalogue des sources disponibles sur celui-ci. Nous traitons d'abord des sources « publiques », puis des comptes d'expéditions avant d'examiner les comptes des sociétés en tant que telles – recouvrant donc plusieurs types d'opérations. Dans chaque sous-section, nous présentons les sources de manière chronologique.

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 à 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.

La lecture de cette section n'est cependant pas indispensable : les données qu'on y trouve sont résumées dans la troisième section de ce chapitre.

### 2.1 Les documents officiels

Nous regroupons ici tous les documents qui ne sont pas extraits des comptes privés : les comptes de la Compagnie des Indes, les profits issus des mémoires adressés au gouvernement à propos de l'Exclusif et à propos du monopole de la Compagnie des Indes et finalement les comptes issus d'un manuel commerçant.

#### 2.1.1 Le cas de la compagnie des Indes

La Compagnie des Indes jouit 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. A partir de cette date la Compagnie fut toujours en grande partie une affaire de financiers, et donc de parisiens, plutôt qu'une structure de négociants<sup>78</sup>. Quels que 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 meilleure que les actions s'échangeaient le plus souvent en dessous du pair<sup>79</sup>. Mais ces dividendes ne peuvent pas être interprétés comme des profits.

Ses profits – calculés simplement comme la différence entre le prix d'achat des biens<sup>80</sup> dans les Indes et leur revente en Europe – furent l'objet d'hypothèses avantageuses durant le XVIII<sup>e</sup> 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 1743<sup>81</sup>.

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 l'Angleterre, 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 %<sup>82</sup>.

#### 2.1.2 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'Exclusif<sup>83</sup>, elle était en effet indispensable pour la survie et la prospérité du premier empire

<sup>78</sup> Sur la compagnie Malouine et ses spécificités, cf. Lespagnol (1997b, pp. 647-710)

<sup>79</sup> Manning (1996, p. 28)

<sup>80</sup> Comprenant soit les espèces exportées, soit le prix des produits achetés en Europe et vendus aux Indes

<sup>81</sup> Morellet (1769)

<sup>82</sup> Haudrère (1989b)

<sup>83</sup> Celui-ci excluait les étrangers du commerce avec les colonies françaises. Il fut réaménagé à la fin de la période. Pour son histoire, cf. Tarrade (1972)

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 Tarrade<sup>84</sup>. Le premier de ces rapports date de 1774 et a été établi par les députés du commerce eux-mêmes. Le second des rapports date de 1786 et « accompagne le rapport de mission de Bertrand, envoyé en 1786 par Castrie [alors secrétaire d'État à la Marine] enquêter sur ce problème dans les principaux ports du Ponant »<sup>85</sup>.

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 que celles-ci soient compensées par les gains à l'aller<sup>86</sup>.

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.

### 2.1.2.1 Le rapport des députés du commerce : 1773

Voici les chiffres proposés par les députés du commerce en 1773 :

**Tableau 38 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1773<sup>87</sup>**

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 colonies<sup>88</sup> !

Ainsi les charges présentées par les marchands semblent bien exagérées. Celles de Bernard 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 comprennent 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 les marchands ici.

<sup>84</sup> Tarrade (1972, pp. 115-136)

<sup>85</sup> 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". Cf. Tarrade (1972, p. 137).

<sup>86</sup> Cf. les comptes Delaville-Deguern étudiés plus bas

<sup>87</sup> Source : Tarrade (1972, hors-texte entre les pages 138 et 139).

<sup>88</sup> Rappelons en effet qu'une livre coloniale était l'équivalent de deux tiers d'une livre tournois.

**Tableau 39 : Charges dans les comptes Solier<sup>89</sup>**

	Assurances (sur la mise-hors)	Frais (sur produit brut)
<b>Antilles</b>	15,00 %	19,32 %
<b>États-Unis</b>	3,09 %	33,10 %
<b>Océan Indien</b>	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. La confiance que nous portons donc à ces chiffres n'est pas très forte.

### 2.1.2.2 Le rapport d'un expert indépendant : 1786

Le rapport de 1786 est probablement plus fiable<sup>90</sup>. 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 40 : Pertes et bénéfices sur la vente des denrées coloniales en 1786<sup>91</sup>**

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. Il 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 aussi 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'un problème conjoncturel plus que d'une tendance de fond.

### 2.1.3 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 capitaux. Mais c'est aussi parfois le cas dans les écrits qui sont destinés à nourrir les débats de politique économique.

Ainsi les profits des expéditions vers les Indes que Dermigny a tirés de mémoires du temps à propos de l'opportunité de la suppression, puis du rétablissement, de la Compagnie des Indes<sup>92</sup>. Voici les chiffres :

<sup>89</sup> Source : cf. *infra*

<sup>90</sup> Tarrade (1972, pp. 645-651)

<sup>91</sup> Source : Tarrade (1972, hors-texte entre les pages 138 et 139)

<sup>92</sup> Dermigny (1960, pp. 145-146)

**Tableau 41 : 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	1 187 000	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 % (?)

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 % »<sup>93</sup>.

#### 2.1.4 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 1806<sup>94</sup>. Celui-ci a d'ailleurs déjà été utilisé par Dermigny dans son ouvrage sur les comptes des Solier<sup>95</sup>. Comme dans beaucoup d'ouvrages, il donne les taux de profits possibles par denrée<sup>96</sup>. Mais il va plus loin car il calcule aussi le profit net sur sept voyages différents. Ces voyages sont cependant tout théoriques et ne représentent que des plans d'expéditions. Voilà ses données :

**Tableau 42 : 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. Il ne prend pas en compte les situations circonstancielles 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.

#### Conclusion

Les sources « publiques » sont bien un peu décevantes : cela ne nous a pas encouragés 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 d'expédition.

<sup>93</sup> Dermigny (1960, p. 147)

<sup>94</sup> Blancard (1806)

<sup>95</sup> Dermigny (1960, pp. 128, 143-7, passim)

<sup>96</sup> Publiés dans Dermigny (1960, p. 128)

## 2.2 Les comptes d'expéditions

Nous présentons ici neuf groupes de comptes d'expédition.

### 2.2.1 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 opérations d'échange ordinaires et non de la sphère des grandes spéculations capitalistes, sauf exceptions ponctuelles »<sup>97</sup>.

Son étude remarquable sur la course est ancrée dans la période précédente et ne saurait – malheureusement – nous concerner<sup>98</sup>.

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 %<sup>99</sup>, 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 ans<sup>100</sup>. Ce profit était sans doute exceptionnel.

Venons-en à des commerces moins « hors-norme ». Le commerce avec l'Amérique espagnole se faisait soit indirectement par le commerce avec Cadix, soit directement par l'envoi « d'emplettes » en consignment sur la flotte à destination de la Nouvelle-Espagne<sup>101</sup> ou sur les galions partant vers la Terre Ferme<sup>102</sup>. 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 Balue<sup>103</sup>.

**Tableau 43 : 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
<b>Total</b>	<b>1717 – 1735</b>	<b>424 012</b>	<b>18,91 %</b>	

Nous ne disposons malheureusement pas de la chronologie des retours. Il n'est donc pas possible 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. Dans ce cas, suivant une méthode que nous développerons en examinant les comptes de Berthrand de Cœuvre, il est possible d'inférer de ce profit brut une rentabilité supérieure à 5,7 %.

### 2.2.2 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 »<sup>104</sup> était singulier à cause de la constante interaction entre les négociants privés et la compagnie. Celle-ci procurait en effet un réseau « pré-établi » 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

<sup>97</sup> Lespagnol (1997b, p. 300)

<sup>98</sup> Lespagnol (1997b, pp. 377-402) et Lespagnol (1995, pp. 143-184) Les deux discussions sont très similaires

<sup>99</sup> Lespagnol (1997b, pp. 635-639 et 824-829)

<sup>100</sup> Lespagnol (1997b, pp. 706 et 830-831)

<sup>101</sup> C'est-à-dire le Mexique

<sup>102</sup> C'est-à-dire l'Amérique espagnole au sud du Mexique

<sup>103</sup> Lespagnol (1997b, p. 490)

<sup>104</sup> C'est-à-dire la participation européenne au commerce intérieur asiatique

commission de 2 % fut instituée<sup>105</sup>. 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 – 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 intéressés<sup>106</sup>. En tant que tels, ils doivent être pris en compte avec plus de prudence que des comptes.

**Tableau 44 : 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 Dupleix a été décrit par un article de Ray<sup>107</sup> : mais il n'y calcule pas de taux de profit synthétique. Si nous devons en croire Manning<sup>108</sup>, 15 ou 20 % étaient ses taux de profit habituel.

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 %<sup>109</sup>. Mais cela ne nous renseigne pas sur le profit des activités de La Bourdonnais qui n'a pas été versé à ses capitalistes.

### 2.2.3 Les profits de la traite de La Rochelle

La Rochelle était au XVIII<sup>e</sup> 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 Anglais au traité de Paris. John C. Clark a fait une étude complète du rôle de La Rochelle dans l'économie atlantique au XVIII<sup>e</sup> siècle<sup>110</sup>. Il est possible de trouver dans son ouvrage des taux de profit, notamment pour des voyages négriers.

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-Maritime<sup>111</sup>. Il s'agit donc de profits présentés aux associés.

**Tableau 45 : Retours sur certaines expéditions négrières à partir de La Rochelle, 1742 – 1789**

Nom du navire	Montant de la mise-hors	Date de départ	Valeurs des ventes aux Antilles	Reçu en espèces et lettres de changes	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 %
<b>Total</b>	<b>1 410 319</b>		<b>3 617 146</b>	<b>954 955</b>	<b>1 424 663</b>		<b>156,48 %</b>	<b>-32,29 %</b>	<b>86,67 %</b>

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

<sup>105</sup> Manning (1996, p. 75)

<sup>106</sup> Manning (1996, pp. 160, 167, 174, 186)

<sup>107</sup> Ray (1974)

<sup>108</sup> Manning (1996, p. 87)

<sup>109</sup> Manning (1996, p. 93)

<sup>110</sup> Clark (1981)

<sup>111</sup> Clark (1981, pp. 143-145 et p. 263, note 24)



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 Belin<sup>112</sup>. La source utilisée est le livre de Depont des Granges.

**Tableau 46 : 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 é : 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 %	<b>66,39 %</b>	89,57 %
<i>Saint Paul</i>	1722	4 691	5 612	2 766	1 749	1 471	11 598	147,24 %	34,61 %	<b>43,28 %</b>	58,74 %
<i>Paix Couronnée</i>	1722	4 711		2 735		2 675	5 410	14,84 %	1,56 %	<b>1,96 %</b>	2,43 %
<i>Poste Gallere</i>	1722	5 121	5 594	7 164	2 475	1 466	16 699	226,09 %	36,35 %	<b>51,87 %</b>	85,43 %
<i>Paix</i>	1722	5 360	3 760	29		3 129	6 918	29,07 %	5,32 %	<b>5,55 %</b>	5,80 %
<i>Reine Esther</i>	1722	5 025	2 810	2 930		3 607	9 347	86,01 %	11,28 %	<b>14,54 %</b>	19,36 %
<i>Élizabeth</i>	1722	5 214	2 315			884	3 199	-38,65 %	-9,52 %	<b>-9,90 %</b>	-10,34 %
<b>Total</b>		<b>35 197</b>	<b>27 597</b>	<b>19 574</b>	<b>4 224</b>	<b>23 080</b>	<b>74 475</b>	<b>111,59 %</b>	<b>17,04 %</b>	<b>21,89 %</b>	<b>29,62 %</b>

La prise en compte de la date des retours du capital permet de calculer un taux de rentabilité d'au moins 17 % par an<sup>113</sup>. Pour un capitaliste passif, c'est remarquable. Il est cependant possible que ce profit dépende en partie des variations de la livre tournois.

## 2.2.4 Une maison de Rouen avant la guerre de Succession d'Autriche<sup>114</sup>

L'une des sources les plus utiles pour étudier les profits commerciaux dans la première moitié du XVIIIe 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 la moitié du XVIIe 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 pas<sup>115</sup>. Tout ce matériel est aux Archives Nationales<sup>116</sup>.

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 graphique<sup>117</sup>. Nous ne pouvons donc les calculer qu'approximativement :

<sup>112</sup> Clark (1981, pp. 145-146)

<sup>113</sup> Clark, quant à lui, se contente d'affirmer qu'un profit de 112 % en dix ans est équivalent à une rentabilité de 10 %

<sup>114</sup> Toute cette discussion est tirée de Miquelon (1978)

<sup>115</sup> Miquelon (1978, p. 258)

<sup>116</sup> Au sein de la série AQ. Ils sont décrits par Gille (1957, pp. 149-151)

<sup>117</sup> Miquelon (1978, fig. 3, p. 209)

Tableau 47 : 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 avait été chaude<sup>118</sup>. La société ne fut d'ailleurs pas récompensée pour sa ténacité. En 1743 elle perdit deux bateaux en haute mer – elle possédait neuf navires dans son histoire. Puis après la déclaration de guerre avec l'Angleterre au printemps 1744, deux navires furent capturés par les Anglais, 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 étape à partir de 1748<sup>119</sup>. On reste – comme les associés d'ailleurs – surpris par cette succession de mauvaises chances après 1742. Cela étant dit, les assurances assurèrent 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 de la valeur des actifs à chaque année l'amortissement du capital - qu'il évalue à 1/12 de leur valeur par an.

<sup>118</sup> Miquelon (1978, pp. 43-48)

<sup>119</sup> Miquelon (1978, pp. 119-129)

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 les 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.

**Tableau 48 : 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.

### 2.2.5 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 %<sup>120</sup>. 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 description<sup>121</sup>.

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 dans la même période (cf. *infra*).

### 2.2.6 Les profits des armateurs à Bordeaux

Nous ne sommes pas en très bonne situation pour étudier le profit des armateurs à Bordeaux. La principale source secondaire est formée par les différents travaux de Paul Butel<sup>122</sup>. Sa thèse n'a pas été publiée<sup>123</sup>. Son ouvrage le plus accessible est plus rapide que nous le désirerions sur la question des profits. Il semble qu'il existe ainsi un certain nombre de comptes d'armements qui ne sont pas repris. Voici les informations que nous avons pu y récupérer. Il semble, même si cela n'est pas toujours explicitement affirmé dans l'ouvrage de Butel, que toutes ces expéditions soient en droiture vers les Antilles.

<sup>120</sup> Morineau (1973, pp. 23-32)

<sup>121</sup> Morineau (1973, pp. 5-14)

<sup>122</sup> Principalement Butel (1974, pp. 261-277)

<sup>123</sup> Butel (1973b)

Tableau 49 : 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
<b>L'Union : 7 expéditions</b>	1730 – 1736	Marchais	23,34 %/an	
?	1739 – 1746	Blancard-Larralde	Perte	
<b>Le Prophète Samuel : 4 voyages</b>	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	
<b>Le Superbe : trois voyages</b>	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
<b>Le Meilleur Ami et La Ville du Port-au-Prince : 4 voyages chacun</b>	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	4,77 %/an	Vers la Chine

On remarquera que nos chiffres ne sont pas exactement ceux de Butel. Cela s'explique par deux raisons. D'une part – comme beaucoup d'auteurs – Butel ne prend la plupart du temps 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 % »<sup>124</sup>. 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 profit est donc, pour 25 % et trois ans, la racine cubique de 1,25 à laquelle 1 est retranché. Soit 7,72 %.

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<sup>er</sup> 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. Dans notre traitement de ces données – comme d'ailleurs partout dans notre travail – c'est l'hypothèse que nous avons faite.

Il est difficile de déterminer un niveau des profits avec ces données. Butel affirme l'existence d'une baisse des profits, liée en grande partie au phénomène des queues. Cette conclusion s'appuie sans doute sur les chiffres de sa thèse.

<sup>124</sup> Butel (1973b, p. 269)

### 2.2.7 Un corsaire au début de la guerre de Sept Ans<sup>125</sup>

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 par hasard 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 l. t. d'investissement à chaque fois : 235 livres ; 50 livres (en société avec un autre corsaire, la Victoire) ; 106 livres et 119 livres. Le profit global représentait donc 27,50 % de l'investissement sur une période au plus de deux ans. Soit un profit annuel 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<sup>er</sup> janvier 1757... Et il est encore moins certain que cette activité ait été dans la norme des profits du commerce maritime.

### 2.2.8 Les expéditions négrières 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. Sa méthode de calcul était erronée : nous allons donc reprendre 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-Deguern. Enfin nous ferons allusion à ce que nous apprennent les livres du capitaine Van Alsten.

#### 2.2.8.1 Résultat : les expéditions de la famille Berthrand de Cœuvre

Un document exceptionnel pour l'étude du rendement des expéditions maritimes, utilisé par Jean Meyer, a été produit par la succession de Bertrand de Cœuvre Père et Fils. Il s'agit d'une « sorte de répertoire des investissements réalisés et des bénéfices obtenus sur 68 parts de navires [entre 1752 et 1792]<sup>126</sup> » auquel s'ajoute un répertoire portant sur vingt participations de Berthrand de Cœuvre père, s'étalant de 1733 à 1764<sup>127</sup>. La plupart des expéditions sont des expéditions négrières. Tout cela étant extrait d'archives privées, mais reproduit dans l'ouvrage de Jean Meyer.

On ne dispose pour les participations de Berthrand de Cœuvre père que de la valeur de l'investissement, de la valeur des retours et de la date du dernier retour – jusqu'en 1795. C'est aussi le cas pour 21 participations de Berthrand de Cœuvre fils. Mais, et c'est en partie grâce à cela que ce document est exceptionnel, on dispose aussi de la date et de la valeur exacte des retours et des investissements de 47 participations de Berthrand de Cœuvre fils à des expéditions ayant eu lieu entre 1752 et 1792.

Pour chacune de ces dernières 47 participations, on peut donc calculer à la fois un taux de profit total et un taux de rentabilité annuelle : c'est ce que nous allons faire tout d'abord. Par contre, pour les 41 autres participations, on ne peut calculer directement qu'un taux de profit total. Si on suppose que les deux populations sont similaires, il est peut-être possible d'extraire des 47 participations complètement documentées une « règle » pour inférer les taux de rentabilité à partir des taux de profits : c'est ce que nous faisons et que nous appliquons aux 41 participations les moins documentées.

#### 2.2.8.1.1 Les expéditions du fils : le calcul de la rentabilité est possible

Ce préambule technique étant posé, voilà la liste des expéditions auxquelles participait Berthrand de Cœuvre fils et pour lesquelles il est possible de calculer le taux de rentabilité : cela 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.

Les profits issus de certains de ces navires n'avaient pas été complètement rapatriés au moment où les comptes ont été établis. On dit que les expéditions n'étaient pas clôturées. Nous les présentons ici en grisé.

<sup>125</sup> Vignes (1942, pp. 93-97 et 125-131)

<sup>126</sup> Meyer (1969 (1999), p. 208)

<sup>127</sup> 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.

**Tableau 50 : Expéditions négrières dans lesquelles 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 <sup>128</sup>	Débours (en livres tournois)	Répartitions (idem)	Année de la dernière rentrée	Taux de profit brut	Rentabilité annuelle <sup>129</sup>
<i>La Constance</i>	1 756	1 756	6 094	3 816	1757	-37,38 %	<b>-37,38 %</b>
<i>L'Ange Gabriel</i>	1 763	1 764	42 219	38 223	1769	-9,46 %	<b>-4,88 %</b>
<i>Le Saint-Claude</i>	1 764	1 769	71 252	82 097	1795	15,22 %	<b>3,17 %</b>
<i>Le Saint-René</i>	1 764	1 764	1 930	2 361	1775	22,33 %	<b>5,98 %</b>
<i>Les deux Notton</i>	1 764	1 766	13 097	7 540	1777	-42,43 %	<b>-15,53 %</b>
<i>Le Saint-Hilaire</i>	1 765	1 774	280 043	430 095	1795	53,58 %	<b>13,37 %</b>
<i>Le Saint-Julien</i>	1 766	1 770	93 048	124 880	1795	34,21 %	<b>8,27 %</b>
<i>Le Zéphir</i>	1 766	1 766	11 334	1 130	1767	-90,03 %	<b>-90,03 %</b>
<i>La Rosalie</i>	1 766	1 766	4 246	2 310	1776	-45,60 %	<b>-15,25 %</b>
<i>Le Mars</i>	1 767	1 767	9 714	8 870	1776	-8,69 %	<b>-2,03 %</b>
<i>Le Dom Carlos</i>	1 767	1 767	5 544	3 901	1775	-29,64 %	<b>-17,60 %</b>
<i>Le Maréchal de Luxembourg</i>	1 768	1 768	20 944	41 724	1795	99,22 %	<b>18,64 %</b>
<i>Le Saint-Charles</i>	1 768	1 777	59 714	89 903	1793	50,56 %	<b>14,22 %</b>
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1 770	1 775	66 377	94 424	1795	42,25 %	<b>11,88 %</b>
<i>Le Quartier Morin</i>	1 770	1 780	74 515	75 909	1785	1,87 %	<b>3,42 %</b>
<i>La Marie-Anne</i>	1 771	1 771	21 437	18 545	1793	-13,49 %	<b>-3,01 %</b>
<i>Le Solide</i>	1 773	1 775	26 266	18 410	1777	-29,91 %	<b>-17,43 %</b>
<i>Le Ferme</i>	1 775	1 776	60 805	60 204	1795	-0,99 %	<b>-0,20 %</b>
<i>La Fille Unique</i>	1 775	1 775	23 264	23 080	1795	-0,79 %	<b>0,01 %</b>
<i>La Concorde</i>	1 775	1 775	37 013	36 394	1793	-1,67 %	<b>-0,32 %</b>
<i>Le Comte de Maurepas</i>	1 775	1 778	35 245	24 569	1778	-30,29 %	<b>-19,27 %</b>
<i>La Marguerite</i>	1 776	1 783	49 761	70 727	1789	42,13 %	<b>25,84 %</b>
<i>La Généreuse</i>	1 777	1 781	86 604	109 333	1793	26,24 %	<b>4,01 %</b>
<i>Le Vigilant</i>	1 777	1 784	29 454	68 312	1787	131,93 %	<b>12,31 %</b>
<i>L'Astrée</i>	1 777	1 778	25 834	25 258	1793	-2,23 %	<b>-0,59 %</b>
<i>Le Comte de Noé</i>	1 777	1 778	33 706	26 761	1781	-20,60 %	<b>-10,53 %</b>
<i>L'Amphitrite</i>	1 777	1 777	33 724	39 288	1790	16,50 %	<b>2,46 %</b>
<i>La Musette</i>	1 780	1 792	33 043	27 493	1793	-16,80 %	<b>-7,10 %</b>
<i>Le Prince Noir</i>	1 783	1 783	40 333	31 102	1791	-22,89 %	<b>-5,99 %</b>
<i>La Justine</i>	1 783	1 789	206 878	193 520	1795	-6,46 %	<b>-2,97 %</b>
<i>Le Saint-Paul, L'Union, La Confiance</i>	1 783	1 783	7 587	10 150	1789	33,78 %	<b>9,95 %</b>
<i>L'Usbeck</i>	1 784	1 787	54 707	38 245	1793	-30,09 %	<b>-10,28 %</b>
<i>L'Épreuve</i>	1 784	1 784	3 138	5 994	1790	91,01 %	<b>16,78 %</b>
<i>Le Bailli de Suffren, la Fine, Le Passe-Partout</i>	1 786	1 792	82 235	73 019	1795	-11,21 %	<b>-4,38 %</b>
<i>L'Aigle</i>	1 786	1 786	12 374	7 169	1794	-42,06 %	<b>-11,82 %</b>
<i>La Sainte-Anne</i>	1 786	1 786	14 684	12 717	1790	-13,40 %	<b>-4,08 %</b>
<i>Le Saturne</i>	1 787	1 791	44 208	21 695	1797	-50,93 %	<b>-24,57 %</b>
<i>La Madame</i>	1 788	1 788	11 380	7 849	1791	-31,03 %	<b>-13,32 %</b>
<i>La Tolérance</i>	1 788	1 789	44 306	34 716	1793	-21,64 %	<b>-13,55 %</b>
<i>Le Necker</i>	1 789	1 791	78 449	98 900	1793	26,07 %	<b>19,57 %</b>
<i>Le Comte de Montmorin</i>	1 789	1 789	52 238	13 936	1791	-73,32 %	<b>-48,35 %</b>
<i>Le Phénix</i>	1 789	1 793	21 958	30 930	1795	40,86 %	<b>8,89 %</b>

<sup>128</sup> Chaque navire faisait parfois plusieurs voyages : nous donnons la date de départ du premier et du dernier.<sup>129</sup> Celle-ci est calculée à partir du calendrier des entrées : les données lui correspondant sont disponibles sous forme électronique sur simple demande.

Nom du Navire	Première année d'armement	Dernière année d'armement <sup>128</sup>	Débours (en livres tournois)	Répartitions (idem)	Année de la dernière rentrée	Taux de profit brut	Rentabilité annuelle <sup>129</sup>
<i>La Demoiselle</i>	1 789	1 789	13 340	13 344	1793	0,03 %	-0,01 %
<i>Le Nouvel Amour</i>	1 789	1 791	42 874	24 774	1794	-42,22 %	-33,71 %
<i>Les deux Sœurs</i>	1 790	1 790	13 074	16 840	1793	28,81 %	8,80 %
<i>Le Jeune Anacharsis</i>	1 791	1 792	19 156	5 959	1796	-68,89 %	-44,71 %
<i>Le Henry Quatre</i>	1 791	1 791	27 179	11 434	1796	-57,93 %	-15,90 %
<i>L'Union</i>	1 792	1 792	16 937	30 059	1794	77,48 %	33,22 %
Tous les navires	1756	1792	2 063 262	2 237 909	1796	8,46 %	3,65 %
<b>Tous les navires clôturés</b>	<b>1756</b>	<b>1792</b>	<b>1 330 800</b>	<b>1 613 256</b>	<b>1795</b>	<b>21,22 %</b>	<b>6,35 %</b>
Tous les navires non-cloturés	1770	1791	732 462	624 653	1795	-14,72 %	-6,36 %

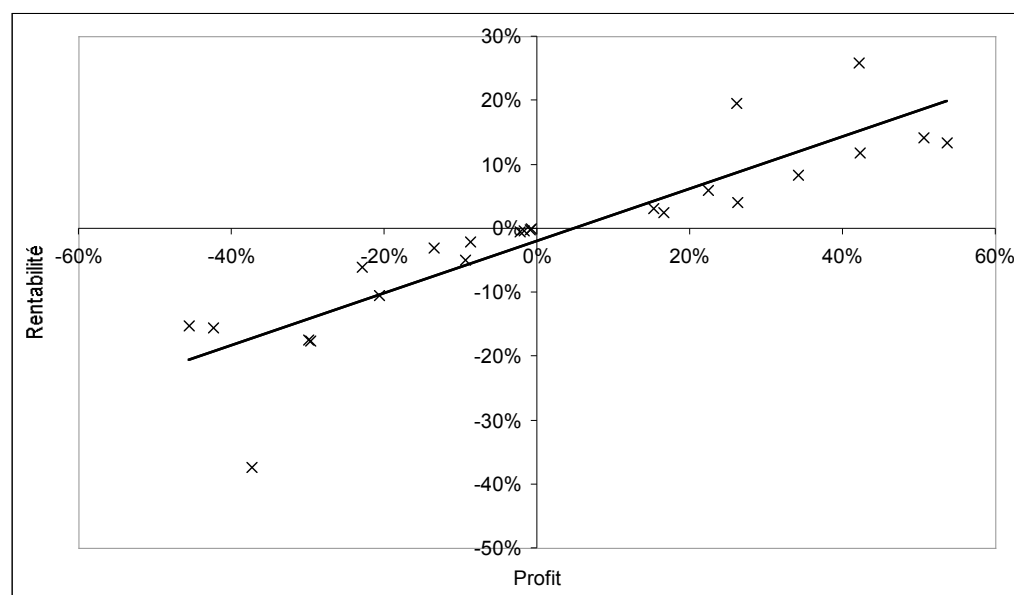
Au-delà de la diversité de succès de toutes ces expéditions, on voit donc que ceux des investissements négriers de Berthrand de Cœuvre fils qui étaient clôturés à sa mort lui avaient rapporté un profit total de 21 % sur son capital et avaient eu une rentabilité de 6,35 % par an.

### 2.2.8.1.2 Recherche d'une relation entre la rentabilité et le profit brut

Nous nous livrerons plus tard à une tentative d'interprétation de ces chiffres. Pour l'instant, essayons d'établir s'il existe une relation statistique approximative simple entre le profit brut d'une expédition et sa rentabilité. Si cela était le cas, il serait possible d'intégrer à cette base de donnée les expéditions pour lesquelles nous ne disposons que des profits bruts et non des rentabilités.

Pour l'obtenir, nous avons exclu de l'analyse les points aberrants. Parmi ceux-ci sont deux navires manifestement perdus en mer, ou pris : le *Zépher* et le *Comte de Mormorin*. De tels taux de perte (90 % et 75 %) sur une année ne posent d'ailleurs pas de problème de conversion en terme de rentabilité : le taux de perte brute – et immédiate – est le même que le taux de rentabilité. De même, les navires dont le taux de profit brut est supérieur à 60 % (le *Vigilant*, l'*Union* et le *Maréchal de Luxembourg*) ont une influence très importante sur les résultats de la régression si on les inclut. Nous les mettons donc à part. Le résultat que nous obtenons ne peut donc pas être utilisé pour toutes les expéditions. Le voici :

**Figure 35 : Rapport entre la rentabilité et les profits bruts dans les expéditions de Berthrand de Cœuvre (expéditions clôturées)**



Comme il est possible de le constater sur ce graphique, l'hypothèse d'une relation linéaire utilisable entre les deux grandeurs est plausible. Nous pouvons la chiffrer :

**Tableau 51 : Relation entre les profits bruts et la rentabilité d'après certaines expéditions de Berthrand de Cœuvre<sup>130</sup>**

	b	a
Valeur des paramètres :	0,40841368	-0,0199266
Écart type associé :	0,04451377	0,01313065
Valeur de la statistique R <sup>2</sup> :	0,79280573	
Nombre de degrés de liberté :	22	

Cette régression suggère donc qu'il existait une relation linéaire approximative entre la rentabilité d'un voyage et les profits bruts qu'il apportait.

Nous allons utiliser cette « règle » à chaque fois que nous voudrions tenter une conversion des profits en rentabilités : c'est la seule dont nous disposons.

### 2.2.8.1.3 Les expéditions du père, certaines de celles du fils : rentabilité incertaine

Appliquons là aux participations de Berthrand de Cœuvre père et fils pour lesquelles nous n'avons pas des renseignements complets.

<sup>130</sup> Équation sous-jacente : rentabilité == a + b\*(profits bruts)



**Tableau 52 : Expéditions négrières dans lesquelles Bertrand 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	Taux de rentabilité (inféré)
<i>Le Monarque</i>	1 733	1 739	98 567	153 354	1792	55,58 %	<b>20,71 %</b>
<i>La Reine de France</i>	1 736	1 742	27 508	59 227	1790	115,31 %	<b>45,10 %</b>
<i>La Jeune Flore</i>	1 736	1 744	88 782	100 323	1769	13,00 %	<b>3,32 %</b>
<i>La Paix</i>	1 737	1 745	133 113	133 464	1761	0,26 %	<b>-1,88 %</b>
<i>La Jolie</i>	1 739	1 758	436 531	567 146	1792	29,92 %	<b>10,23 %</b>
<i>La Jeannette</i>	1 741	1 743	42 696	31 045	1772	-27,29 %	<b>-13,14 %</b>
<i>La Marie-Elisabeth</i>	1 741	1 757	239 046	189 945	1781	-20,54 %	<b>-10,38 %</b>
<i>L'Union</i>	1 745	1 749	64 499	55 160	1776	-14,48 %	<b>-7,91 %</b>
<i>Le Mars</i>	1 746	1 749	31 140	28 630	1749	-8,06 %	<b>-5,28 %</b>
<i>Le Mars</i>	1 748	1 757	431 852	517 290	1795	19,78 %	<b>6,09 %</b>
<i>La Levrette</i>	1 750	1 754	74 724	59 039	1795	-20,99 %	<b>-10,57 %</b>
<i>La Levrette</i>	1 752	1 754	18 755	17 223		-8,17 %	<b>-5,33 %</b>
<i>La Jolie</i>	1 752	1 757	51 720	89 921		73,86 %	<b>28,17 %</b>
<i>La Marie-Elisabeth</i>	1 752	1 757	43 516	38 174		-12,28 %	<b>-7,01 %</b>
<i>Le Mars</i>	1 752	1 757	138 231	182 637		32,12 %	<b>11,13 %</b>
<i>Le Saint-Julien</i>	1 755	1 755	51 562	64 492	1795	25,08 %	<b>8,25 %</b>
<i>La Marianne</i>	1 755	1 755	34 072	41 230	1795	21,01 %	<b>6,59 %</b>
<i>Le Saint-Julien</i>	1 755	1 755	18 077	31 225		72,73 %	<b>27,71 %</b>
<i>La Marie-Anne</i>	1 755	1 755	11 920	19 131		60,49 %	<b>22,71 %</b>
<i>Le Prince de Conti ; Le Saint-René ; Le Courrier</i>	1 756	1 756	36 709	64 713		76,29 %	<b>29,16 %</b>
<i>Le Hardy</i>	1 756	1 759	113 880	132 995	1781	16,79 %	<b>4,86 %</b>
<i>Le Hardy</i>	1 756	1 759	73 115	92 259		26,18 %	<b>8,70 %</b>
<i>L'Entreprenant</i>	1 756	1 764	70 424	70 651	1785	0,32 %	<b>-1,86 %</b>
<i>L'Entreprenant</i>	1 756	1 767	33 665	35 341		4,98 %	<b>0,04 %</b>
<i>La N.S. de la Guadeloupe</i>	1 757	1 757	17 147	8 573	1757	-50,00 %	<b>-22,41 %</b>
<i>Le Sainte-Marthe</i>	1 757	1 759	6 091	12 198		100,26 %	<b>38,96 %</b>
<i>La Prudence</i>	1 758	1 758	15 055	6 442		-57,21 %	<b>-25,36 %</b>
<i>L'Harmonie</i>	1 759	1 759	3 942	3 878		-1,62 %	<b>-2,66 %</b>
<i>Le Duc de Choiseul ; Duchesse de Grammont ; Le Boscaven</i>	1 760	1 762	12 563	19 868	1767	58,15 %	<b>21,76 %</b>
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1 763	1 765	8 523	10 004	1769	17,38 %	<b>5,10 %</b>
<i>Le Saint-Guillaume</i>	1 763	1 767	8 619	10 163		17,91 %	<b>5,32 %</b>
<i>Le Saint-Hilaire</i>	1 764	1 764	61 289	89 669	1795	46,31 %	<b>16,92 %</b>
<i>Le Saint-Claude</i>	1 764	1 764	27 202	30 058	1781	10,50 %	<b>2,30 %</b>
<b>Total</b>			<b>2 524 535</b>	<b>2 965 468</b>		<b>17,47 %</b>	<b>5,14 %</b>

À défaut d'être certain, le taux de rentabilité et le taux de profits que nous obtenons ici sont donc plausibles : respectivement 5,1 % et 17,5 %.

#### 2.2.8.2 Les comptes d'expédition livrés par quelques armateurs

Les Bertrand 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 – celui des archives Delaville-Deguern et celui des archives Chaurand –, auxquels 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-même. 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.

#### 2.2.8.2.1 Les comptes Delaville-Deguern

Les archives Delaville-Deguern n'ont pas été complètement dépouillées<sup>131</sup>. 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 table<sup>132</sup> : 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 retours »<sup>133</sup>. Cette remarque est peut-être expliquée par la perte nominale de passage à la livre d'Amérique à la livre tournois<sup>134</sup>, 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 :

---

<sup>131</sup> Rinchon (1956, pp. 27-76), Meyer (1969 (1999), p. 231)

<sup>132</sup> Rinchon (1956, pp. 74)

<sup>133</sup> Rinchon (1956, pp. 60)

<sup>134</sup> 1,5 livre d'Amérique = 1 livre tournois

Tableau 53 : 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 12000 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 (pp. 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. ; vente du navire : 17 780 l. (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 Nymphé</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 Nymphé</i>	10/01/1774	17/08/1775	339 940	467 976	38 %	318 210	47 %	Désarmement : 41 472 livres. Revente : 31 539 l. (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. (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 compatibles avec des rentabilités supérieures à 5 % – pour reprendre la « règle » que nous avons développée plus haut.

Il est cependant possible qu'il reste aux archives des documents exploitables.

#### 2.2.8.2.2 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., 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 L.<sup>135</sup>. 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.

<sup>135</sup> Rinchon (1956, p. 77)

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.

**2.2.8.2.2.1 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 les temps ne nous est pas connue.

**Tableau 54 : Expéditions en droiture des Chaurand, 1776 – 1784<sup>136</sup>**

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-Menous</i>	21/05/1776	16/1/1778	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 %	1012,03 %
<i>Le Beauharnais</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 Beauharnais</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 Beauharnais</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 %
<b>Total</b>			1 847 152	3 025 384	39,13 %	63,79 %

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 les « 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 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 les profits bruts ont été impressionnants – plus de 63 %<sup>137</sup>. En utilisant la relation linéaire dégagée plus haut, cela serait équivalent à une rentabilité globale de 23 % ! Ce 23 % que nous avons inféré est sans doute une évaluation élevée – en effet, nous n'avons calculé notre relation que pour des taux de profit inférieurs à 50 %. Mais cela reste très important.

<sup>136</sup> Rinchon (1956, p. 81)

<sup>137</sup> C'est à partir de ce chiffre de 63 % de profits, effectué en 10 ans, que Meyer a conclu dans son livre à taux de profit de 6 %, taux qui a été repris ailleurs. Nous avons déjà dit ce que nous pensions de cet argument.

2.2.8.2.2.2 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 affaires<sup>138</sup> ». 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 55 : Expéditions négrières de Chaurand et frères, 1782 – 1785<sup>139</sup>

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
<b>O Luzitano</b>	10/09/1782	1784	361 588	267 590	2 480	-26,00 %	-25,31 %	Manque la valeur du navire au retour...	pp. 84 – 85
<b>La Rose</b>	22/04/1783	1785	200 618	118 303	0	-41,03 %	-41,03 %	... et les primes d'assurance pour morts d'esclaves	pp. 86 – 88
<b>La Brune</b>	27/08/1783	1784	355 359	406 450	24 156	14,38 %	21,17 %	Id.	pp. 89 – 91
<b>La Jeanne-Thérèse</b>	8/12/1783	1785	221 746	230 232	7 739	3,83 %	7,32 %	Rinchon produit l'ensemble des répartitions	pp. 91 – 93 ; 120 – 125
<b>L'Aimable Aline</b>		1786	322 705	352 380	145 451	9,20 %	54,27 %	Id.	?
<b>L'Alexandre</b>		1787	262 536	291 938	9 466	11,20 %	14,80 %	Id.	?
<b>La Brune</b>	8/11/1784	1786	275 615	436 629	20 361	58,42 %	65,81 %	Id.	p. 99
<b>La Jeanne-Thérèse</b>		1786	193 522	242 975	83 131	25,55 %	68,51 %	Id.	pp. 106 – 110
<b>L'Aimable Aline</b>		1788	285 507	305 815	175 372	7,11 %	68,54 %	Id.	pp. 106 – 110
<b>Le Louis</b>		1789	260 892	178 128	11 402	-31,72 %	-27,35 %	Id.	pp. 106 – 110
<b>La Jeanne-Thérèse</b>		1788	278 023	210 970	25 147	-24,12 %	-15,07 %	Id.	?
<b>Total</b>			<b>3 018 111</b>	<b>3 041 410</b>	<b>504 705</b>	<b>0,77 %</b>	<b>17,49 %</b>		

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.

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 tournois<sup>140</sup>.

2.2.8.2.2.3 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 l. 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 aussi clair qu'il pourrait l'être : il n'est surtout pas sûr que ce chiffre comprenne autre chose que les premières répartitions<sup>141</sup>.

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 :

<sup>138</sup> Rinchon (1956, p. 84)

<sup>139</sup> Rinchon (1956, pp. 126-7)

<sup>140</sup> Rinchon (1956, p. 82)

<sup>141</sup> 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 revente 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 prudents et de prendre l'hypothèse basse pour les profits. Cf. Rinchon (1956, pp. 97-98)

Tableau 56 : Expéditions des Chaurand en droiture, 1786 – 1792<sup>142</sup>

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 %
<b>Total</b>			<b>1 018 857</b>	<b>951 362</b>	<b>74,57 %</b>	<b>-6,62 %</b>

Ces chiffres font paraître sous un meilleur jour les expéditions de 1785 : la suite de leurs activités fut en effet pour les frères Chaurand une occasion de perte.

#### Conclusion

Résumons avec Meyer<sup>143</sup> 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 ans<sup>144</sup>. En utilisant la relation proposée plus haut « règle », cela donne une rentabilité de 4,95 % – très proche donc de celle des participations des Berthrand de Cœuvre. L'utilisation de cette règle pour l'activité globale d'une société, plutôt que pour un groupe d'expédition effectué sur un navire unique, est sans doute abusive. Pourtant le résultat est assez plausible.

Il 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.

#### 2.2.8.2.3 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 complets 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 îles<sup>145</sup>.

Ainsi, nous ne disposons pas de la liquidation des retours en France pour le navire *l'Africain*<sup>146</sup>. 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).

<sup>142</sup> Rinchon (1956, p. 112)

<sup>143</sup> Lui-même le fait à partir des chiffres de Rinchon

<sup>144</sup> Meyer (1969 (1999), p. 236)

<sup>145</sup> En l'absence d'agent de l'armateur ou des marchands sur place, le capitaine était en effet souvent responsable des opérations commerciales outre-mer dans les expéditions françaises.

<sup>146</sup> Rinchon (1964, p. 220)

Par contre, *le Pompé*<sup>147</sup> 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 livres<sup>148</sup> – ce qui représentait un profit de 29, 47 %.

## 2.2.9 Les expéditions indiennes et américaines de Marseille : Solier et Cie<sup>149</sup>

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 ville<sup>150</sup>. Les investisseurs qu'il entraîne dans ses sociétés par participation – improprement appelé actionnaires dans le livre de Dermigny<sup>151</sup>, viennent essentiellement d'un milieu protestant et suisse et ne sont pas plus représentatifs que lui des investisseurs marseillais en général. Enfin, les renseignements concernent à nouveau l'extrême fin de la période que nous étudions.

Toutefois la qualité de la source et de son traitement justifierait son examen même si l'abondance des sources nous permettait de trier entre ce qui nous est parvenu.

### 2.2.9.1 Les chiffres de profit de Solier et Cie

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 de comptabilité on trouve « [...] pour chacun des dix-neuf navires armés de 1781 à 1789, le montant 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 »<sup>152</sup>.

---

<sup>147</sup> Rinchon (1964, pp. 285-291)

<sup>148</sup> 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. Mais 32 848 ne rentreront pas. En 1785, il restait à rentrer 34 428 livres.

<sup>149</sup> La source principale pour cette discussion est : Dermigny (1960)

<sup>150</sup> C'est du moins l'argument de Carrière (1961)

<sup>151</sup> Encore une critique de Carrière dans Carrière (1961)

<sup>152</sup> Nous étudions dans la sous-section suivante les profits de Solier lui-même en tant qu'armateur

**Tableau 57 : 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 %	<b>25,03 %</b>
<i>Activité</i>	Antilles	1781	185 401	32 870	prise	162 400	123 388	-62 013	-33,45 %	<b>-33,45 %</b>
<i>Marianne-Olimpe</i>	Antilles	1781	274 242	54 169	prise	254 500	190 452	-83 790	-30,55 %	<b>-30,28 %</b>
<i>Paix (2e)</i>	Antilles	1782	111 660	9 800	2 660	77 549	46 897	-77 223	-69,16 %	<b>-41,47 %</b>
<i>Helvétique</i>	Antilles	1782	166 700	17 035	19 134	182 324	157 768	-45 101	-27,06 %	<b>-24,55 %</b>
<i>Luciene</i>	Antilles	1782	169 140	48 400	prise	196 379	136 201	-32 939	-19,47 %	<b>-18,95 %</b>
<i>Olimpe</i>	Antilles	1784	180 779	6 460		208 731	191 211	3 972	2,20 %	<b>2,09 %</b>
<i>Olimpe (2e)</i>	Antilles	1785	178 163	2 670	3 117	163 869	148 231	-35 719	-20,05 %	<b>-20,05 %</b>
<i>Olimpe (3e)</i>	Antilles	1786	156 283	2 086	2 043	178 051	159 643	-769	-0,49 %	<b>-0,45 %</b>
<b>Toutes celles vers les Antilles</b>			1 525 965	187 290	41 634	1 643 979	1 326 366	<b>-293 084</b>	<b>-19,21 %</b>	<b>-16,47 %</b>
<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 %	
<b>Toutes celles vers les États-Unis</b>			216 698	6 854	2 000	210 259	140 659	<b>-84 893</b>	<b>-39,18 %</b>	<b>-25,33 %</b>
<i>Agilité</i>	Océan Indien	1781	124 013	25 814	31 756	244 799	198 421	16 838	13,58 %	<b>3,54 %</b>
<i>Consolateur</i>	Océan Indien	1782	887 066	46 813		1 550 589	1 350 558	416 679	46,97 %	<b>41,22 %</b>
<i>Intimité</i>	Océan Indien	1786	134 022	2 390	3 400	81 466	57 271	-82 541	-61,59 %	<b>-41,18 %</b>
<i>Consolateur (2e)</i>	Océan Indien	1786	465 700	11 365	17 823	537 993	416 801	-78 087	-16,77 %	<b>-6,03 %</b>
<i>Olimpe</i>	Océan Indien	1787	255 770	7 040	21 186	261 607	175 629	-108 367	-42,37 %	<b>-33,87 %</b>
<i>Pce de Piémont</i>	Océan Indien	1787	1 050 770	84 996		1 238 967	1 058 077	-77 689	-7,39 %	<b>-13,35 %</b>
<i>Roi de Sardaigne</i>	Océan Indien	1791	969 600	96 428		1 504 706	1 078 219	12 191	1,26 %	<b>1,40 %</b>
<b>Toutes celles vers l'Océan Indien</b>			3 886 941	274 846	74 165	5 420 127	4 334 976	<b>99 024</b>	<b>2,55 %</b>	<b>-2,14 %</b>
<b>Toutes les expéditions</b>			5 629 604	468 990	117 799	7 274 365	5 802 001	<b>-278 953</b>	<b>-4,96 %</b>	<b>-3,86 %</b>

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.

#### 2.2.9.2 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 anglais. 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 posé, et d'ailleurs tout affairé aux préparatifs de son mariage »<sup>153</sup> est le fils d'un négociant à Cadix retraité en Suisse. Il se sépara probablement trop tôt de son associé précédent, Jacques Rabaud – installé à Marseille depuis 1755, pour fonder la société qui nous occupe en 1780. Il entraîne 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 mieux »<sup>154</sup>.

Une explication plausible est donc simplement que nous observions une maison mal dirigée. Imaginons même cependant que les remarques désobligeantes sur les capacités de Jacques Solier ne soient que le fruit de la

<sup>153</sup> Dermigny (1960, p. 49)

<sup>154</sup> Dermigny (1960, p. 54). La remarque, comme la précédente, est d'Antoine-Jean.



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 mieux 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 Marseille<sup>155</sup>. En effet, la très grande majorité du capital fut apportée par des parents ou des Suisses, dont beaucoup d'industriels indienneurs. La société Solier serait alors la voie que ceux-ci avaient choisie pour pénétrer le monde du grand commerce.

Pour conclure cette réflexion sur ces taux de profits décevants des Solier n'oublions tout de même pas que ceux de la société dépendent aussi des commissions qu'elle touchait – les résultats que nous avons présentés sont nets de ces commissions. Nous allons étudier ce problème dans la deuxième sous-section.

## 2.3 À partir des 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 elle-mêmes, sans passer par les expéditions individuelles. Cela nous permet d'inclure l'ensemble des activités de commerce.

Nous commençons par une étude des sociétés successives de Jean Pellet, commerçant à Bordeaux. Puis nous abordons l'histoire de la Compagnie Dugard de Rouen – dont nous avons déjà traité les voyages. Ensuite, nous examinons les profits des commissionnaires européens à Bordeaux, puis ceux des Dolle et des Raby, de Grenoble. L'examen de l'activité de la maison Henry Romberg, Bapst et Cie de Bordeaux vient ensuite. Finalement, nous reviendrons sur les expéditions de Solier et de Chaurand : nous avons vu les profits qu'elles avaient apportés à leurs capitalistes, nous allons chercher à connaître les revenus qu'elles avaient apportés à leurs armateurs.

### 2.3.1 La carrière d'un négociant bordelais de 1719 à 1745<sup>156</sup>

La carrière de Jean Pellet nous est connue par les papiers qui furent confisqués à son fils, Pelet d'Angalade, 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 faillites<sup>157</sup>.

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 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 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 ?

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<sup>er</sup> 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 complète<sup>158</sup>.

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 un armateur jusqu'en 1751.

Après la liquidation de la troisième société, en mars 1730, Jean et les Larroque fondèrent à eux trois une quatrième société<sup>159</sup>. 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 %.

<sup>155</sup> Cf. Dermigny (1960, pp. 171-180)

<sup>156</sup> Cette discussion est faite à partir de l'ouvrage suivant : Cavignac (1967)

<sup>157</sup> Cavignac (1967, p. 9)

<sup>158</sup> Cavignac (1967, p. 208)

<sup>159</sup> Cavignac (1967, pp. 153-167)

Après cette date, Pellet fit un travail d'armateur indépendant que les travaux de Butel nous permettent d'étudier<sup>160</sup>. Il disposait d'un capital de 300 000 livres. Entre 1734 et 1737, il fit 700 000 livres de profits, dont 260 000 l. 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 3000 livres – sans doute à cause du mauvais état de la conjoncture causé par la guerre de 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.

### 2.3.2 Suite et fin de l'étude de l'histoire de la société Dugard

Nous avons présenté dans la section précédente la rentabilité des expéditions de la société Dugard. Nous allons maintenant étudier son histoire financière jusqu'en 1748. Après cette date, on perd trace de la manière exacte dont la compagnie a été liquidée.

**Tableau 58 : 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		
<b>Total</b>	<b>232 764</b>				

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.

<sup>160</sup> Butel (1967a)

**Tableau 59 : Différents calculs de la rentabilité globale de la Cie Dugard 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 en fait été immobilisé plus longtemps, par exemple pour vendre les navires et boucler les comptes. De toutes les manières, la différence entre la période avant 1742 et après 1742 est flagrante.

Une première manière d'interpréter cette rupture est de remarquer que, 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 eu à souffrir à partir de 1743 (cf. *supra*). On est donc tenté de considérer que l'accumulation de malheurs dont souffre la compagnie durant la seconde période rend 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.

### 2.3.3 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 leur équivalent dans les commissionnaires bordelais en Europe du Nord<sup>161</sup>. Tout cela rend l'étude de leurs profits intéressante : 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 Benoit, 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 difficile. 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 arrivé à la fin 1786 et 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 1793<sup>162</sup>.

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 %.

### 2.3.4 Les Dolle et les Raby<sup>163</sup>

La famille des Dolle et des Raby a été étudiée par Pierre Léon grâce aux dossiers « Il E Famille » des archives départementales de l'Isère. Ce sont deux familles négociantes de Grenoble qui se sont alliées durant la deuxième moitié du XVIIIe 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 Grenoble<sup>164</sup>. 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 livres<sup>165</sup> !

Les moyens financiers des spéculateurs n'étaient pas suffisants et ils durent s'associer à la Société Romberg et Bapst, que nous étudierons plus loin<sup>166</sup>. 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 Saint-Domingue, malgré des

<sup>161</sup> Butel (1974, p. 153)

<sup>162</sup> Butel (1974, p. 179) Nous ne comprenons pas comme Butel a pu trouver avec ces chiffres un profit de 38 % par an pour Galwey.

<sup>163</sup> Léon (1963)

<sup>164</sup> Léon (1963, p. 101)

<sup>165</sup> Léon (1963, p. 50)

<sup>166</sup> Léon (1963, p. 80)

investissements importants en 1787, n'étaient pas supérieurs à 15 ou 20 %<sup>167</sup>, 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 importants. Marc Dolle mourut en 1831 en laissant sa femme et sa fille unique dans le dénuement<sup>168</sup>.

### 2.3.5 La maison Henry Romberg, Bapst et Cie, 1783-1793<sup>169</sup>

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 – à la fois armateur, fabricant, banquier – important de Bruxelles. 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 Romberg<sup>170</sup>. Les papiers survivants nous permettent de suivre l'histoire de la compagnie ou de ses réincarnations sous différentes formes entre 1788 et 1793.

À l'origine, la destination 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 »<sup>171</sup> et le statut de « monopsonne » : 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 famille<sup>172</sup>. La compagnie continuait bien évidemment ses opérations commerciales, en fournissant et 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 livres<sup>173</sup>, soit un profit de 18,1 % sur une balance 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 %. La balance 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 dissimulaient probablement une partie des marchandises pour les revendre à d'autres intermédiaires. De plus, à partir de 1789, Saint-Domingue était troublée par des agitations politiques entre Européens.

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 %<sup>174</sup>.

La situation de la compagnie était très fragile. La révolte des esclaves qui commence 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 la balance était encore de 17 632 716 livres. Et il est de plus en plus clair que suite aux événements à Saint-Domingue qu'une grande partie de l'actif pouvait en fait être considéré comme perdu<sup>175</sup>.

Certes, en 1792, les créances sur les colons, pour la première fois, régressèrent. Mais c'est parce qu'elles furent payées en monnaie dévaluée<sup>176</sup>. Les emprunts de la compagnie étaient trop importants. En octobre 1793, c'est la faillite, car la masse de billets qui auraient dû être remboursés en 1794-5 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 entier »<sup>177</sup>. En fait, si Bapst se ruina, cela ne fut pas le cas de Romberg qui avait les reins solides.

<sup>167</sup> Léon (1963, p. 126)

<sup>168</sup> Léon (1963, p. 159)

<sup>169</sup> Thésée (1972)

<sup>170</sup> Thésée (1972, p. 26)

<sup>171</sup> C'est-à-dire de l'exploitation aux Antilles

<sup>172</sup> Thésée (1972, pp. 51-52)

<sup>173</sup> Thésée (1972, pp. 87 et 120)

<sup>174</sup> Thésée (1972, p. 145)

<sup>175</sup> Thésée (1972, p. 170)

<sup>176</sup> Thésée (1972, p. 191)

<sup>177</sup> Thésée (1972, pp. 194-195)

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 décades de retard dans un secteur qu'ils connaissaient finalement assez mal. La perte de l'ensemble de leur fonds en a donc été le résultat<sup>178</sup>.

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.

### **2.3.6 Les vrais profits 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. La rémunération de l'armateur se faisait essentiellement à la commission : il touchait un pourcentage de toutes les activités qui se retrouvaient dans les comptes.

Nous allons d'abord étudier à partir des comptes Solier l'importance de ce pourcentage. Puis nous allons essayer de l'appliquer aux expéditions de Chaurand. Enfin, nous allons mener un calcul théorique plus général avant de nous demander quel étaient les frais des armateurs

#### **2.3.6.1 Les revenus des armateurs**

##### **2.3.6.1.1 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 pris »<sup>179</sup>.

Ces pourcentages étaient théoriques : Dermigny rapporte par ailleurs le total des commissions versées. On constate qu'il variait selon les différentes expéditions. Sur les navires qui avaient été pris, les commissions de l'armateur représentaient 1,38 % de la mise-hors et du produit brut : c'est le chiffre le plus faible. Elles représentaient 2,04 % de la mise-hors et du produit brut de certaines expéditions indiennes : c'est le chiffre le plus élevé. 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 deux taux de profit supplémentaires : celui de l'expédition brute de frais de commission et celui de l'armateur qui comprend les commissions que tous les capitalistes lui versaient. Voici les chiffres :

<sup>178</sup> Cf. la conclusion lumineuse de Thésée (1972, pp. 207-211)

<sup>179</sup> Cf, par exemple Dermigny (1960, p. 142)

Tableau 60 : 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	1 781	103 597	12,16 %	40 498	5 525	39,09 %	44,43 %	82,95 %
Activité	Antilles	1 781	185 401	30,80 %	-62 013	4 881	-33,45 %	-30,82 %	-24,90 %
Marianne-Olimpe	Antilles	1 781	274 242	27,73 %	-83 790	7 299	-30,55 %	-27,89 %	-20,95 %
Paix (2e)	Antilles	1 782	111 660	21,19 %	-77 223	3 182	-69,16 %	-66,31 %	-55,71 %
Helvétienne	Antilles	1 782	166 700	10,50 %	-45 101	7 445	-27,06 %	-22,59 %	15,46 %
Luciene	Antilles	1 782	169 140	41,54 %	-32 939	5 313	-19,47 %	-16,33 %	-11,91 %
Olimpe	Antilles	1 784	180 779	63,77 %	3 972	6 393	2,20 %	5,73 %	7,74 %
Olimpe (2e)	Antilles	1 785	178 163	52,01 %	-35 719	6 080	-20,05 %	-16,64 %	-13,49 %
Olimpe (3e)	Antilles	1 786	156 283	55,53 %	-769	5 625	-0,49 %	3,11 %	5,99 %
<b>Toutes celles vers les Antilles</b>			<b>1 525 965</b>	<b>36,17 %</b>	<b>-293 084</b>	<b>51 743</b>	<b>-19,21 %</b>	<b>-15,82 %</b>	<b>-9,83 %</b>
Intimité	États-Unis	1 783	169 596	36,44 %	-81 279		-47,93 %	-47,93 %	-47,93 %
Intimité (2e)	États-Unis	1 784	47 102	36,44 %	-3 614		-7,67 %	-7,67 %	-7,67 %
<b>Toutes celles vers les États-Unis</b>			<b>216 698</b>	<b>36,44 %</b>	<b>-84 893</b>	<b>7 869</b>	<b>-39,18 %</b>	<b>-35,54 %</b>	<b>-29,21 %</b>
Agilité	Océan Indien	1 781	124 013	37,10 %	16 838	7 246	13,58 %	19,42 %	29,33 %
Consolateur	Océan Indien	1 782	887 066	13,03 %	416 679	45 671	46,97 %	52,12 %	86,49 %
Intimité	Océan Indien	1 786	134 022	45,00 %	-82 541	2 769	-61,59 %	-59,52 %	-57,00 %
Consolateur (2e)	Océan Indien	1 786	465 700	13,89 %	-78 087	17 027	-16,77 %	-13,11 %	9,55 %
Olimpe	Océan Indien	1 787	255 770	9,29 %	-108 367	10 445	-42,37 %	-38,29 %	1,57 %
Pce de Piémont	Océan Indien	1 787	1 050 770	6,83 %	-77 689	46 616	-7,39 %	-2,96 %	57,56 %
Roi de Sardaigne	Océan Indien	1 791	969 600	3,74 %	12 191	49 104	1,26 %	6,32 %	136,53 %
<b>Toutes celles vers l'Océan Indien</b>			<b>3 886 941</b>	<b>12,80 %</b>	<b>99 024</b>	<b>178 878</b>	<b>2,55 %</b>	<b>7,15 %</b>	<b>38,51 %</b>
<b>Toutes les expéditions</b>			<b>5 629 604</b>	<b>20,04 %</b>	<b>-278 953</b>	<b>238 490</b>	<b>-4,96 %</b>	<b>-0,72 %</b>	<b>16,18 %</b>

Malgré l'insuccès des expéditions dont Solier était l'armateur, les associés auraient récupéré leur capital s'il n'y avait pas eu l'armateur à rémunérer. Lui même avait reçu un profit convenable sur son propre capital monétaire et financier : 16 % de profit brut correspondant – dans le cas de ces expéditions en droiture dont nous savons que les retours ont été assez rapides – à une rentabilité comprise entre 10 et 15 %.

### 2.3.6.1.2 Une hypothèse sur le taux de commission effectif et les comptes Chaurand

Il faut trois éléments pour calculer les profits de l'armateur d'une expédition : ses profits de l'expédition elle-même ; l'importance des commissions ; et l'importance de l'auto-financement des expéditions par l'armateur.

Nous disposons de ce dernier élément dans le cas des navires armés en droiture par des frères Chaurand : par contre, nous ne connaissons pas l'importance des commissions versées.

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. Cependant 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 variaient entre 1,6 % et 2,75 % (moyenne : 2,17 %) de la somme de la mise-hors et du produit brut.

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 61 : 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	Rentabilité inférée pour les capitalistes passifs	Rentabilité inférée pour l'armateur
<b>Expéditions en droiture, 1776 – 1784</b>	1 847 152	1 178 232	722 758	39,13 %	97 451	63,79 %	77,27 %	24,06 %	29,57 %
<b>Expéditions en droiture, 1786 – 1792</b>	1 018 857	-67 495	759 755	74,57 %	39 404	-6,62 %	-1,44 %	-4,67 %	-2,58 %
<b>Ensemble de l'activité, 1776-1792</b>	6 489 911	1 130 205	3 634 350	56,00 %	282 201	17,41 %	25,18 %	5,12 %	8,29 %

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. On voit cependant que ce n'est que grâce aux commissions que les profits des Chaurand s'élevaient au-dessus du taux de profit « habituel » de 5 %.

### 2.3.6.1.3 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 parce que nous savons des commissions<sup>180</sup>.

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 fixé, 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 pour les capitalistes passifs.

**Tableau 62 : Taux de profit pour les armateurs selon différentes hypothèses d'autofinancement et de profit général<sup>181</sup>**

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 rentabilité pour les capitalistes de 17 % – ce qui correspond à un taux de rentabilité de 5 %, pour utiliser la formule développée plus haut. Le résultat est un taux de profit de 32 % pour l'armateur, qui correspond à un taux de rentabilité de 11 % : voici un chiffre plus proche de la légende dorée du grand commerce colonial.

### 2.3.6.2 Les frais des armateurs

Mais l'armateur méritait ce « surprofit ». Il n'était en effet pas possible de se passer de lui : il se chargeait de l'ensemble de l'organisation des expéditions – 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 à 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 jeu<sup>182</sup>. La location annuelle du local de la société Solier et Cie en 1790 coûtait 1650 livres par an : encore comprenait-elle la location des appartements privés de Solier<sup>183</sup>.

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 an<sup>184</sup>. Mais cette rémunération est faible par rapport à ce que touchaient les commis à Marseille :

<sup>180</sup> Carrière (1973, p. 385), Butel (1974, p. 259) Cf. aussi notre discussion sur les coûts d'une expédition maritime, supra.

<sup>181</sup> Calcul : taux de profit de l'armateur = [(sa part des profits généraux + ses commissions)/son investissement] - 1

<sup>182</sup> Carrière (1973, p. 722)

<sup>183</sup> Dermigny (1960, p. 56)

<sup>184</sup> Dermigny (1960, p. 54)

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 livres<sup>185</sup>.

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 pour elle 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. Il disposait de cinq employés en sus des deux associés en 1787, payés en tout 4 800 livres<sup>186</sup>.

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 donc douze ans d'activité. La masse salariale n'aurait donc représenté que 6,5 % des rentrées totales.

Admettons donc qu'au total les frais – hors la participation financière aux expéditions – représentaient 10 % des revenus des armateurs : cela n'aurait rabaissé leurs taux de rentabilité que de 1 ou 2 %. Il leur restait bien un « surprofit » pour rémunérer leurs capitaux spécifiques, mais il est difficile d'être plus précis avec les données dont nous disposons.

### **Conclusion**

Dans cette section, nous avons examiné les sources dont nous disposons pour étudier les profits du commerce international au XVIIIe siècle : tout d'abord les documents « officiels », puis les comptes d'expédition et enfin les comptes de société.

Dans la section suivante, nous cherchons à synthétiser et interpréter les données que ce catalogue a rassemblées.

---

<sup>185</sup> Carrière (1973, pp. 727-729)

<sup>186</sup> Carrière (1973, p. 727)



### 3 L'approche directe du problème des profits

Dans cette section, nous allons chercher à répondre directement à la question de ce chapitre : le commerce colonial s'est-il caractérisé par des profits plus élevés que le reste de l'économie ? Pour ce faire, nous allons tout d'abord justifier la synthèse des données que nous venons de cataloguer. Puis nous tirerons des données une fourchette de taux de profits plausibles pour l'investissement commercial intercontinental, en nous interrogeant sur les biais que peut avoir eu notre étude. Enfin nous comparerons les caractéristiques de risque et de liquidité de cet investissement avec celles de l'investissement domestique.

#### 3.1 Peut-on faire une synthèse des données ?

Nous allons d'abord justifier la synthèse des données dont nous disposons. Pour cela, nous allons d'abord les présenter à nouveaux en les divisant en cinq groupes. Puis nous vérifions si on peut bien traiter nos chiffres comme l'observation d'un phénomène unique.

##### 3.1.1 Les chiffres

###### 3.1.1.1 Cinq types de sources différentes

Le catalogue de la section précédente s'organise selon l'origine des sources : d'abord les sources publiques, puis celles issues des comptes d'expéditions et enfin celles issues des comptes de société. Maintenant que nous savons plus de choses sur les données, nous pouvons proposer une typologie de travail différente. Nous distinguons ici cinq types de profit différents.

Les profits « 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 profits des « 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. Cela peut être parce que la distinction n'est pas pertinente ou parce que les renseignements manquent. Nous avons mis les gains alors mesurés dans la catégorie des profits « d'expéditions ».

Quand il était possible de calculer les profits spécifiques des gérants, nous les avons regroupés sous l'étiquette des profits « d'armateurs »<sup>187</sup>.

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 « profits de sociétés »

###### 3.1.1.2 Les chiffres eux-mêmes

La section précédente énumérait un nombre considérable de renseignements à la fois qualitatifs et quantitatifs. Nous avons essayé ici de les présenter sous forme synthétique.

Pour chaque source, on trouvera donc : le nombre de chiffres de profits individuels disponibles ; le profit lui-même et la rentabilité – si une seule de ces données est disponible, l'autre est calculée pour indication en utilisant la règle obtenue grâce à l'étude des expéditions négrières de Berthrand de Cœuvre : le chiffre est alors entre parenthèses – ; une évaluation approximative de la qualité et de la généralité de la source (de « – » à « +++ ») ; et éventuellement des remarques précisant les renseignements donnés.

Pour chaque type de source – rassemblant donc différentes sources –, nous avons calculé la moyenne, d'une part, des profits et des rentabilités disponibles et, d'autre part, des profits et des rentabilités disponibles et calculés. Les sources ne sont pas pondérées pour opérer ce calcul.

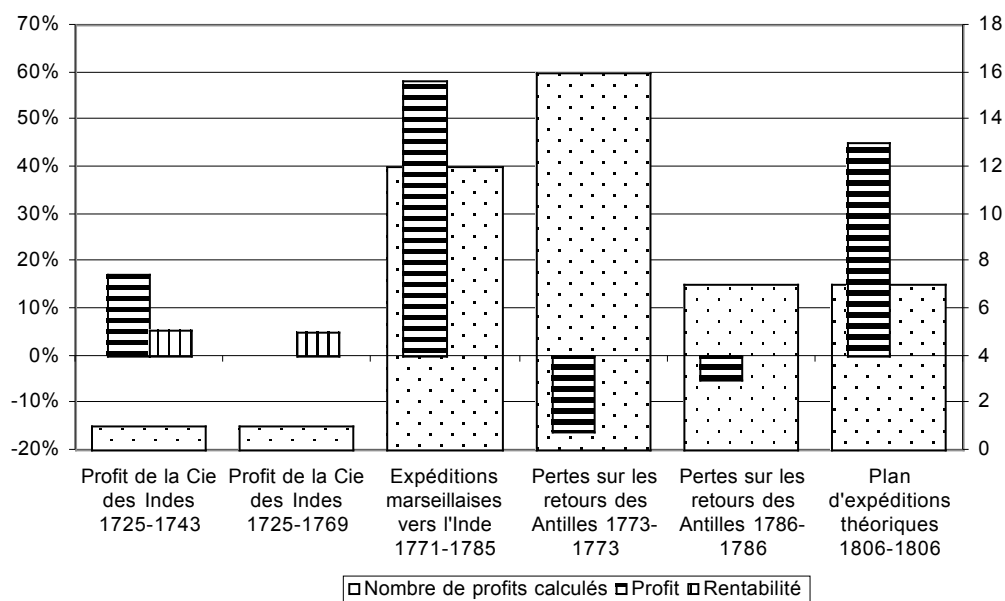
Le nombre de chiffres disponibles, le profit et la rentabilité (quand ils sont disponibles) sont aussi présentés sous forme graphique pour chaque type de source.

<sup>187</sup> 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.

**Tableau 63 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : sources « publiques »<sup>188</sup>**

	Nombre de profits calculés	Profit (Calculé)	Rentabilité (Calculée)	Qualité	Généralité	Remarques
Compagnie des Indes : profits 1725 – 1743	1	17 %	(5,37 %)	+	0	
Compagnie des Indes : profits 1725-1769	1	(17,12 %)	5 %	++	+	Estimation Haudrière. Borne supérieure
Marseille vers l'Inde : expéditions 1771-1785	12	58 %	(21,7 %)	-	+	
Pertes sur les retours des Antilles 1773	16	-16 %	(-8,53 %)	-	+	
Pertes sur les retours des Antilles 1786	7	-5 %	(-4,03 %)	+	0	Probablement conjoncturel
Plan d'expéditions théoriques dans le commerce indien et chinois, 1806	7	45 %	(16,39 %)	0	+	
	44	19,8 % (19,35 %)	5 % (5,98 %)			

**Figure 36 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : sources « publiques »**

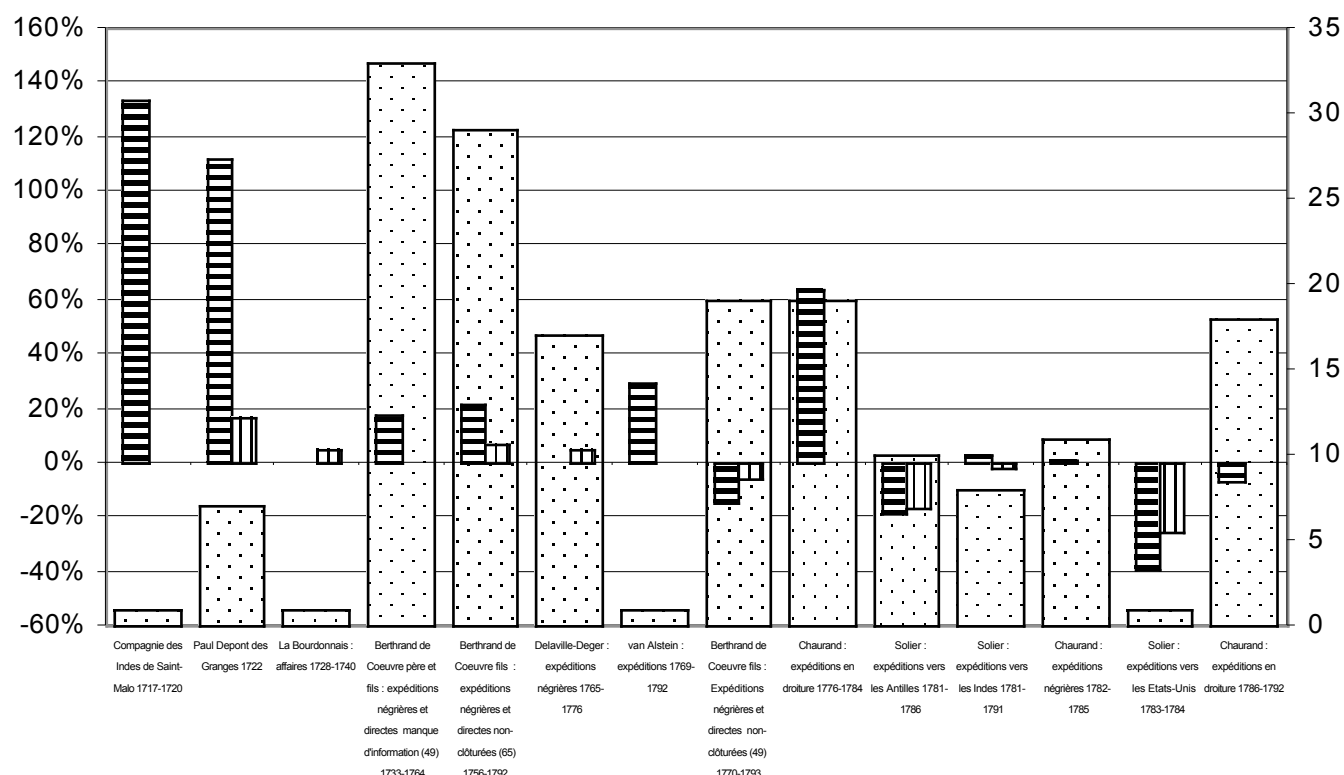


<sup>188</sup> Dans ce tableau comme les suivants, les chiffres entre parenthèses sont des extrapolations à partir de la relation développée p. 212

**Tableau 64 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes aux associés**

	Nombre de profits calculés	Profit (Calculé)	Rentabilité	Qualité	Généralité	Remarques
<b>Compagnie des Indes de Saint-Malo 1717-1720</b>	1	133,75 %	(52,63)	++	0	
<b>Investissements de Paul Depont des Granges, 1722 (La Rochelle) (Antilles)</b>	7	111,59 %	17,04 %	++	++	Hypothèse moyenne pour la rentabilité
<b>La Bourdonnais : affaires 1728-1740 (Inde en Inde)</b>	1	(16,93 %)	4,92 %	+	+	
<b>Bertrand de Cœuvre père et fils : expéditions négrières et directes manque d'information 1733-1764 (Nantes)</b>	33	17,47 %	(5,14 %)	+++	++	
<b>Bertrand de Cœuvre fils : expéditions négrières et directes clôturées. 1756-1792 (Nantes)</b>	29	21,22 %	6,35 %	+++	++	Globalement : 8,46 et 3,65 %
<b>Delaville-Deger : expéditions négrières 1765-1776 (Nantes)</b>	17	(17,12 %)	5 %	+	++	
<b>Van Alstein : expéditions 1769-1792 (Traite)</b>	1	29,47 %	(10,04 %)	+	0	
<b>Bertrand de Cœuvre fils : 49 expéditions négrières et directes non-clôturées. 1770-1793 (Nantes)</b>	19	-14,72 %	-6,36 %	+++	++	
<b>Chaurand : expéditions en droiture 1776 - 1784 (Nantes)</b>	19	63,79 %	(24,06 %)	++	++	
<b>Solier : expéditions vers les Antilles 1781-1786 (Marseille)</b>	10	-19,21 %	-16,47 %	+++	+	
<b>Solier : expéditions vers les Indes 1781-1791 (Marseille)</b>	8	2,55 %	-2,14 %	+++	++	
<b>Chaurand : expéditions négrières 1782 - 1785 (Nantes)</b>	11	-0,77 %	(-1,68 %)	++	++	Si les expéditions avaient été clôturées, le profit aurait été de 17 %
<b>Solier : expéditions vers les États-Unis 1783-1784 (Marseille)</b>	1	-39,18 %	-25,33 %	+++	0	
<b>Chaurand : expéditions en droiture 1786 - 1792 (Nantes)</b>	18	-6,62 %	(-4,67 %)	+	++	Toute l'activité, 1776-1792 : 17,41 % et (5,12 %)
	168	25,04 % (23,92 %)	-1,32 % (4,89 %)			

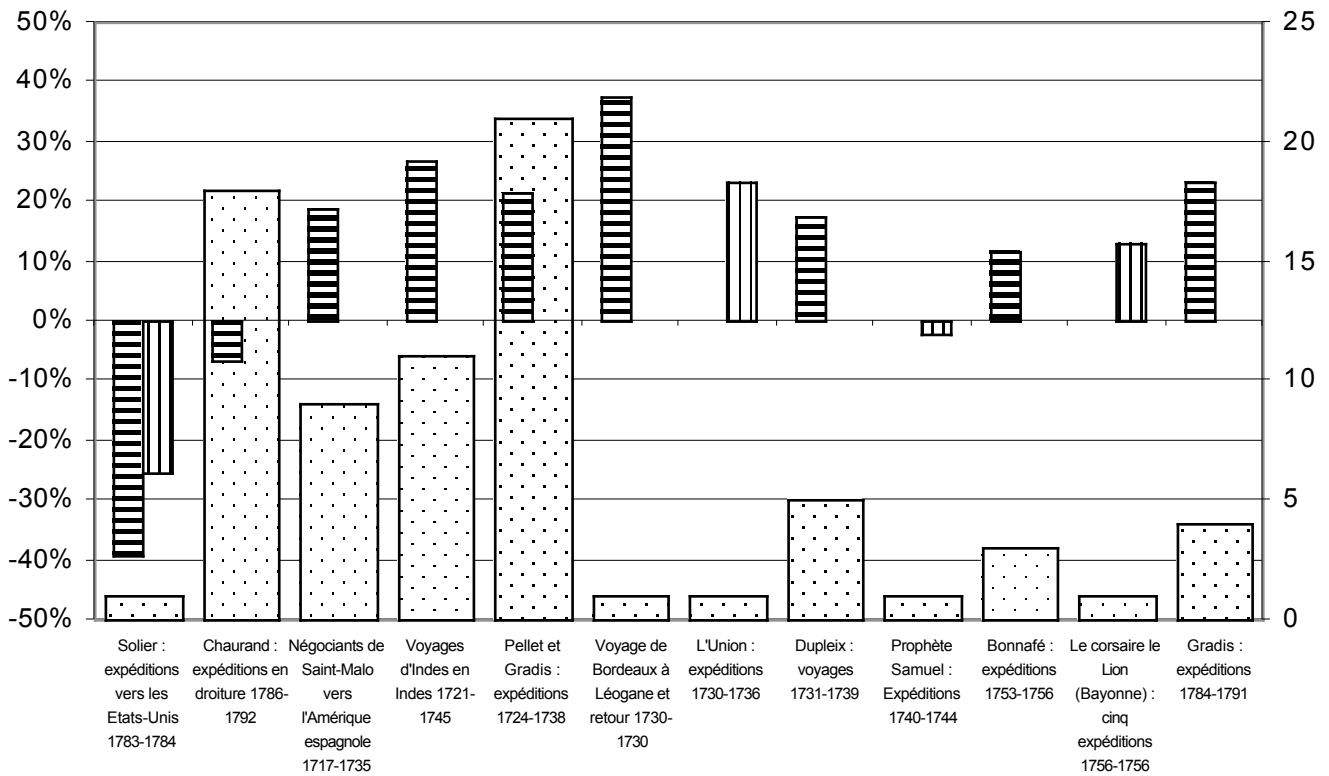
**Figure 37 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes aux associés**



**Tableau 65 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes d'expéditions**

	Nombre de profits calculés	Profit	Rentabilité	Qualité	Généralité	Remarques
Négociants de Saint-Malo vers l'Amérique espagnole 1717 – 1735	9	18,91 %	(5,73 %)	++	++	
Voyages d'Indes en Indes 1721-1745	11	26,71 %	(8,92 %)	+	+	
Pellet et Gradis : expéditions 1724-1738 (Bordeaux) (Antilles)	21	21,37 %	(6,74 %)	+	++	Il manque des chiffres
Voyage de Bordeaux à Léogane et retour 1730-1730 (Antilles)	1	37,34 %	(13,26 %)	+++	0	
L'Union : expéditions 1730 – 1736 (Bordeaux) (Antilles)	1	(62,03 %)	23,34 %	+	+	
Dupleix : voyages 1731-1739 (Indes en Indes)	5	17,50 %	(5,15 %)	0	+	Entre 15 et 20 %
Prophète Samuel : Expéditions 1740 – 1744 (Bordeaux)	1	(-1 %)	-2,40 %	+	+	
Bonnafé : expéditions 1753-1756 (Bordeaux) (Antilles)	3	11,81 %	(2,83 %)	+	+	Borne supérieure
Le corsaire le Lion : cinq expéditions 1756-1756 (Bayonne)	1	(36,51 %)	12,92 %	0	0	
Gradis : expéditions 1784-1791 (Bordeaux) (Antilles)	4	23,30 %	(7,52 %)	+	+	Borne supérieure
	57	22,42 % (25,45 %)	11,29 % (8,40 %)			

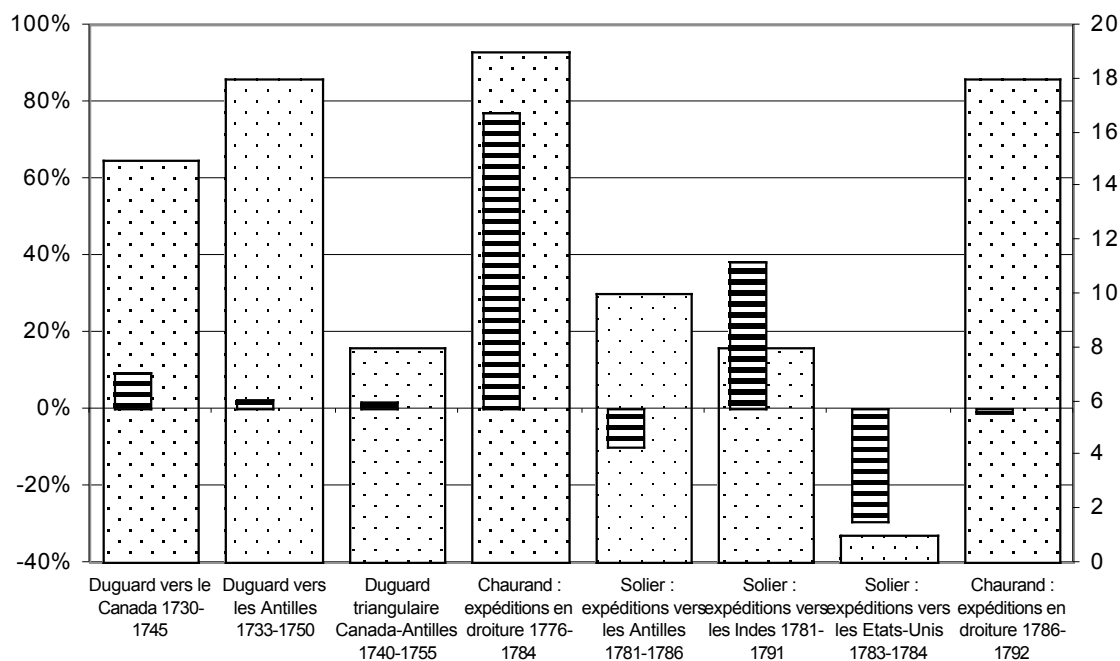
Figure 38: Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes d'expéditions



**Tableau 66 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes d'armateurs**

	Nombre de profits calculés	Profit	Rentabilité	Qualité	Généralité	Remarques
Duguard vers le Canada 1730-1745 (Rouen)	15	9,70 %	(1,97 %)	++	++	
Duguard vers les Antilles 1733-1750 (Rouen)	18	2,50 %	(-0,97 %)	++	+	
Duguard triangulaire Canada-Antilles 1740-1755 (Rouen)	8	1,69 %	(-1,3 %)	++	+	
Chaurand : expéditions en droiture 1776 – 1784 (Rouen)	19	77,27 %	(25,18 %)	++	++	
Solier : expéditions vers les Antilles 1781-1786 (Marseille)	10	-9,83 %	(-6,01 %)	+++	+	
Solier : expéditions vers les Indes 1781-1791 (Marseille)	8	38,51 %	(13,74 %)	+++	+	
Chaurand : expéditions négrières 1782 – 1785 (Nantes)	11	0,77 %	(-1,68 %)	++	++	Si les expéditions avaient été clôturées, 17 %. Borne inférieure
Solier : expéditions vers les États-Unis 1783-1784 (Nantes)	1	-29,21 %	(-13,92 %)	+++	0	
Chaurand : expéditions en droiture 1786 – 1792 (Nantes)	18	-1,44 %	(-2,58 %)	+	++	Toute l'activité, 1776-1792 : global 25,18 % et (8,29 %)
	90	12,45 %	(2,57 %)			

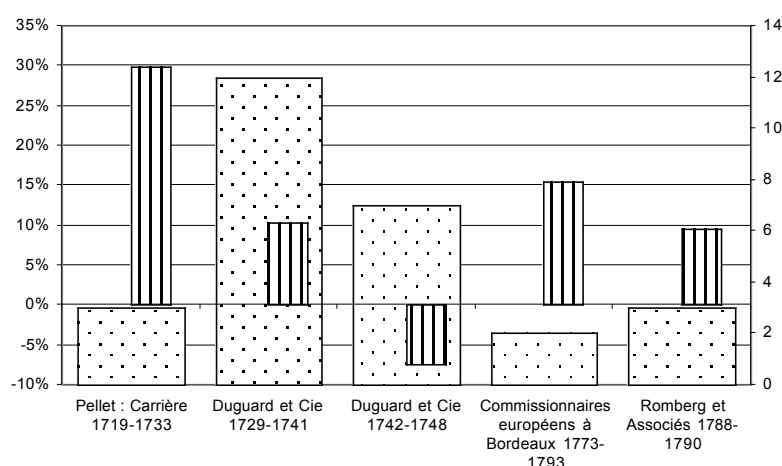
**Figure 39 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes d'armateurs**



**Tableau 67 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes de sociétés**

	Nombre de profits calculés	Profit	Rentabilité	Qualité	Généralité	Remarques
Pellet : Carrière 1719-1733 (Bordeaux) (Antilles)	3	(78,21 %)	29,95 %	+++	+	
Duguard et Cie 1729-1741 (Rouen) (Antilles et Canada)	12	(30,07 %)	10,29 %	+++	++	
Duguard et Cie 1742-1748 (Rouen) (Antilles et Canada)	7	(-13,46 %)	-7,49 %	+++	++	
Commissionnaires européens à Bordeaux 1773-1793	2	(42,59 %)	15,40 %	+	0	
Romberg et Associés 1788-1790 (Bordeaux) (Antilles)	3	(28,46 %)	9,63 %	0	-	Très mauvais actif : faillite en 1793
	45	(33,17 %)	11,56 %			

**Figure 40 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial : comptes de sociétés**



### 3.1.2 Y a-t-il des disparités systématiques des profits dans le temps et l'espace ?

Nous avons fait un catalogue de taux de profit et de rentabilité : est-ce que tous nous renseignent sur le même phénomène ?

#### 3.1.2.1 Différentes périodes, différentes zones

Il est indéniable que le secteur du commerce en France au XVIII<sup>e</sup> siècle était formé d'éléments distincts, à la fois dans le temps et dans l'espace.

##### 3.1.2.1.1 Géographie du commerce

Au sein du commerce extra-européen, quatre aires d'échange dominaient notre période. Il s'agissait : du commerce avec les Antilles, de la traite avec l'Afrique, du commerce du Levant et du commerce asiatique<sup>189</sup>. 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 française<sup>190</sup> – ce qui rendit moins douloureuse sa cession au traité de Paris en 1763<sup>191</sup>. 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.

<sup>189</sup> 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.

<sup>190</sup> Miquelon (1988)

<sup>191</sup> 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. Cf. Pluchon (1991, p. 238)

Toutes ces aires d'échanges avaient des points de contacts qui ne rendaient pas possible 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 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 droiture<sup>192</sup>. Les profits de la traite *stricto sensu* ne résumaient donc pas pertinemment ce qu'elle représentait pour les commerçants français. De même, le commerce des Antilles fournissait une partie du café vendu au Levant<sup>193</sup>. 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.

### 3.1.2.1.2 Chronologie du commerce

Voilà pour l'espace. Dans le temps, il est aussi possible d'observer des fluctuations dans les taux de profits.

Les fluctuations à moyen terme étaient peut-être dominées par les guerres. Leurs effets n'étaient cependant pas univoques. Elles augmentaient les risques, c'est entendu, mais donc aussi les possibilités de réaliser un « grand coup ».

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 : notamment l'évolution du régime de l'Exclusif : le commerce fut progressivement ouvert et les avantages donnés à la métropole furent progressivement battus en brèche<sup>194</sup>. 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 colons<sup>195</sup>. Mais aussi pour 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.

### 3.1.2.2 Les relations entre une de ces variables et les profits

Il existe donc des raisons de penser que les profits des spéculations commerciales dépendaient de leur date et de leur géographie. Cela ne veut pas dire que le temps ou le lieux pouvaient chacun déterminer les profits de manière indépendante.

#### 3.1.2.2.1 Le temps

En fait, L'examen de nos sources confirme, avec quelques nuances, la stabilité des profits dans le siècle.

<sup>192</sup> Tarrade (1972, pp. 113-115) ; Saugera (1995, pp. 237-238)

<sup>193</sup> Meignen (1976)

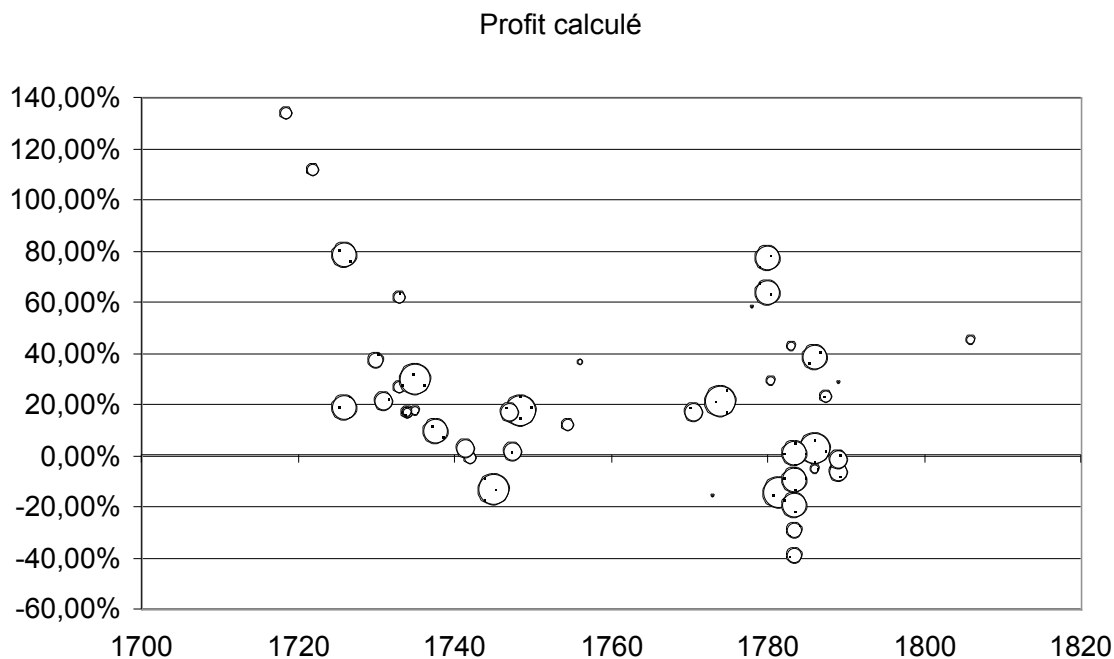
<sup>194</sup> C'est le principal thème de l'ouvrage de Tarrade, Tarrade (1972)

<sup>195</sup> 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.



**Figure 41 : Profits calculés dans le temps**

(La circonférence des cercles est le produit de la note en généralité et qualité des observations)



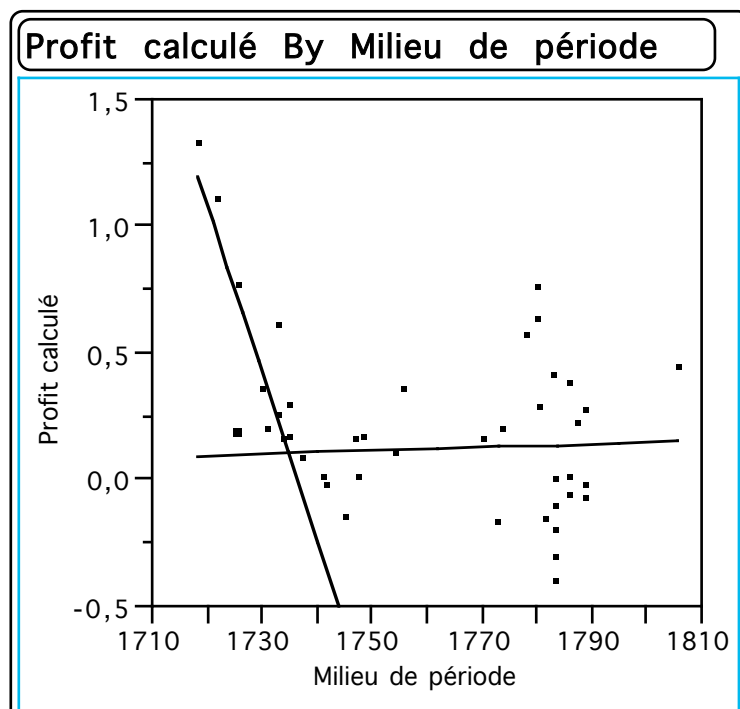
La régression des profits sur le temps montre que chaque année qui passe réduit les profits approximativement d'un demi-point de manière significative<sup>196</sup>. Mais cette relation dépend essentiellement des chiffres du tout début de la période : les profits exceptionnels obtenus par la Compagnie des Indes malouine et le Rochelais Depont des Granges. Ces profits sont particulièrement suspects, puisqu'ils se placent avant la stabilisation de la livre tournois en 1726 : il peut donc s'agir de profits nominaux significativement différents des profits réels.

Il suffit de retirer de l'analyse deux à trois chiffres de profit pour que le déclin des profits dans le siècle ne soit plus statistiquement significatif. Dans le cas non-pondéré, il suffit même simplement de retirer les chiffres de la Compagnie des Indes malouine. Nous allons un peu plus loin dans le graphique qui suit, et séparons des autres les profits dont le « milieu » de la période d'observation est avant 1735.

<sup>196</sup> La statistique du R<sup>2</sup> modifié est cependant faible : de 0,1 à 0,15 selon la pondération utilisée.

**Figure 42 : Relation linéaire entre les profits calculés et le temps avant et après 1735<sup>197</sup>**

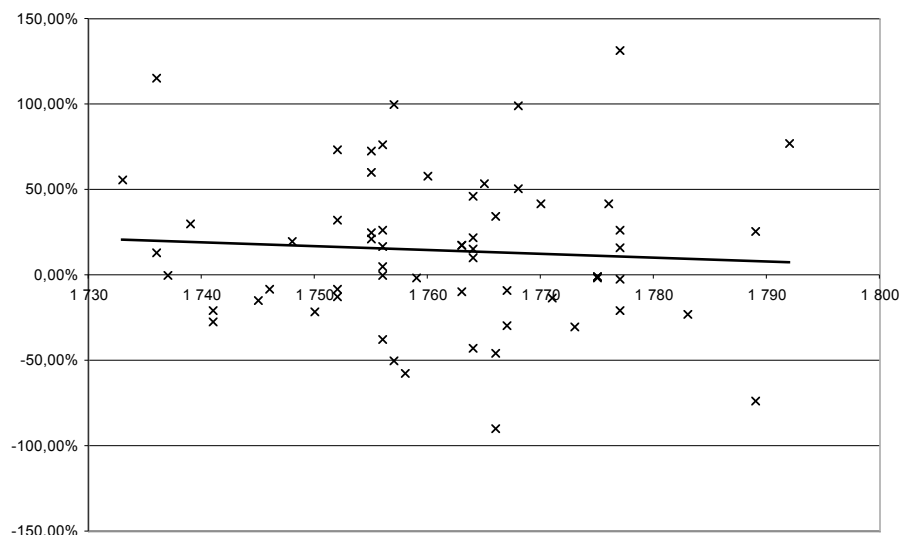
(La ligne de gauche, quasi verticale, correspond à la régression des profits d'avant 1735 sur le temps ; la deuxième ligne correspond à la régression des profits après 1735 sur le temps)



On constate donc que l'évolution temporelle globale n'est en fait causée que par les profits exceptionnels – et suspects – du début de notre période. Après 1730, il n'y a plus de variation temporelle systématique des profits.

Ce résultat est d'ailleurs confirmé par l'examen de l'évolution des profits tirés de la seule de nos sources qui couvre une part importante de la période : les expéditions de la famille Berthrand de Cœuvre.

**Figure 43 : Berthrand de Cœuvre père et fils, navires clôturés : l'évolution des profits dans le temps**



La légère décline des profits de Berthrand de Cœuvre père et fils au cours du siècle n'est pas statistiquement significative.

Il n'y a donc pas de relation systématique dans nos données entre les profits et la date des sources.

<sup>197</sup> On constate un « élargissement » du nuage de point dans les années 1780 : celui-ci est causé par l'abondance de nos données pour cette période. Il ne correspond pas à une modification de la moyenne des profits par rapport aux décennies précédentes.

### 3.1.2.2 L'espace

Nous avons regroupé nos données par zones géographiques d'activité<sup>198</sup> et régressé les profits calculés sur les indicatrices ainsi obtenues. Voici les résultats de cette régression :

**Tableau 68 : Régression du profit calculé sur sept variables indicatrices**

Nombre d'observations : 43 ; Valeur moyenne : 22,3 %

Variables explicative	Nombre d'observations	Coefficient estimé	Écart type	T-ratio	Prob> t
Traite – Variable de référence	3	15,5 %			
Canada et Antilles	3	-9,4 %	19 %	-0,49	0,6255
Antilles et traite	3	-7,5 %	19 %	-0,39	0,6966
Antilles	18	-5,8 %	31 %	-0,19	0,8537
Divers	5	-9,5 %	16 %	0,61	0,5430
Canada	1	-3,6 %	28 %	-1,29	0,2037
Indes	10	+ 21,9 % <sup>199</sup>	12 %	1,78	0,0842

Mettons à part les profits du commerce des Indes – influencés par l'activité de la compagnie de Saint-Malo. Même si les rentabilités moyennes diffèrent grandement entre les autres zones géographiques, ces différences ne sont pas statistiquement significatives. Ce résultat est cependant particulièrement incertain à cause du nombre réduit d'observations pour chaque zone géographique. Il n'est cependant pas modifié par l'introduction de systèmes de pondération différents.

Il est possible de restreindre l'étude aux deux zones géographiques plus fortement représentées dans notre échantillon : les Indes et les Antilles. Encore une fois, on ne trouve pas de différence significative dans les profits moyens.

**Tableau 69 : Régression du profit calculé sur deux variables géographiques**

Nombre d'observations : 28 ; Valeur moyenne : 29,3 %

Variables explicatives	Nombre d'observations	Coefficient estimé	Écart type	T-ratio	Prob> t
Indes – Variable de référence	10	29,8 %			
Antilles	18	-1,5 %	7 %	0,20	0,8452

Les profits moyens dans chacune de ces zones ne sont pas significativement différents : on ne peut donc pas montrer qu'il existait de prime systématique de profit pour certaines zones géographiques tout le long du siècle<sup>200</sup>.

#### 3.1.2.3 Une relation plus subtile : le mouvement des « zones de haut profit »

Nous savons pourtant que le profit des relations avec les Antilles avait baissé au cours du siècle. Mais, comme le grand commerce 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 est-ce que cette description est généralisable : 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

- l'absence de relation systématique entre les profits et la géographie
- l'absence de relation systématique entre les profits et la date des expéditions
- le fait qu'on observe une modification des profits au sein des différentes aires géographiques dans le temps.

## 3.2 Le niveau des profits

Nous espérons avoir montré que ce que nous observons au travers des 400 observations, réunies à partir des 43 sources dont nous disposons, est bien un tout cohérent : il s'agit des profits de l'activité commerciale intercontinentale dont le cœur et les zones marginales se déplacent au cours du temps.

Il n'y a donc pas de raison de diviser nos sources en observations incomparables : nous sommes donc en droit de les utiliser pour examiner le niveau global des profits.

<sup>198</sup> Antilles, Antilles et traite, Antilles et Canada, Traite, Canada, Indes, Divers

<sup>199</sup> L'importance de ce coefficient s'explique par l'inclusion des profits de la compagnie des Indes de Saint-Malo

<sup>200</sup> Remarquons que nous n'avons pas non plus essayé de démontrer le contraire.

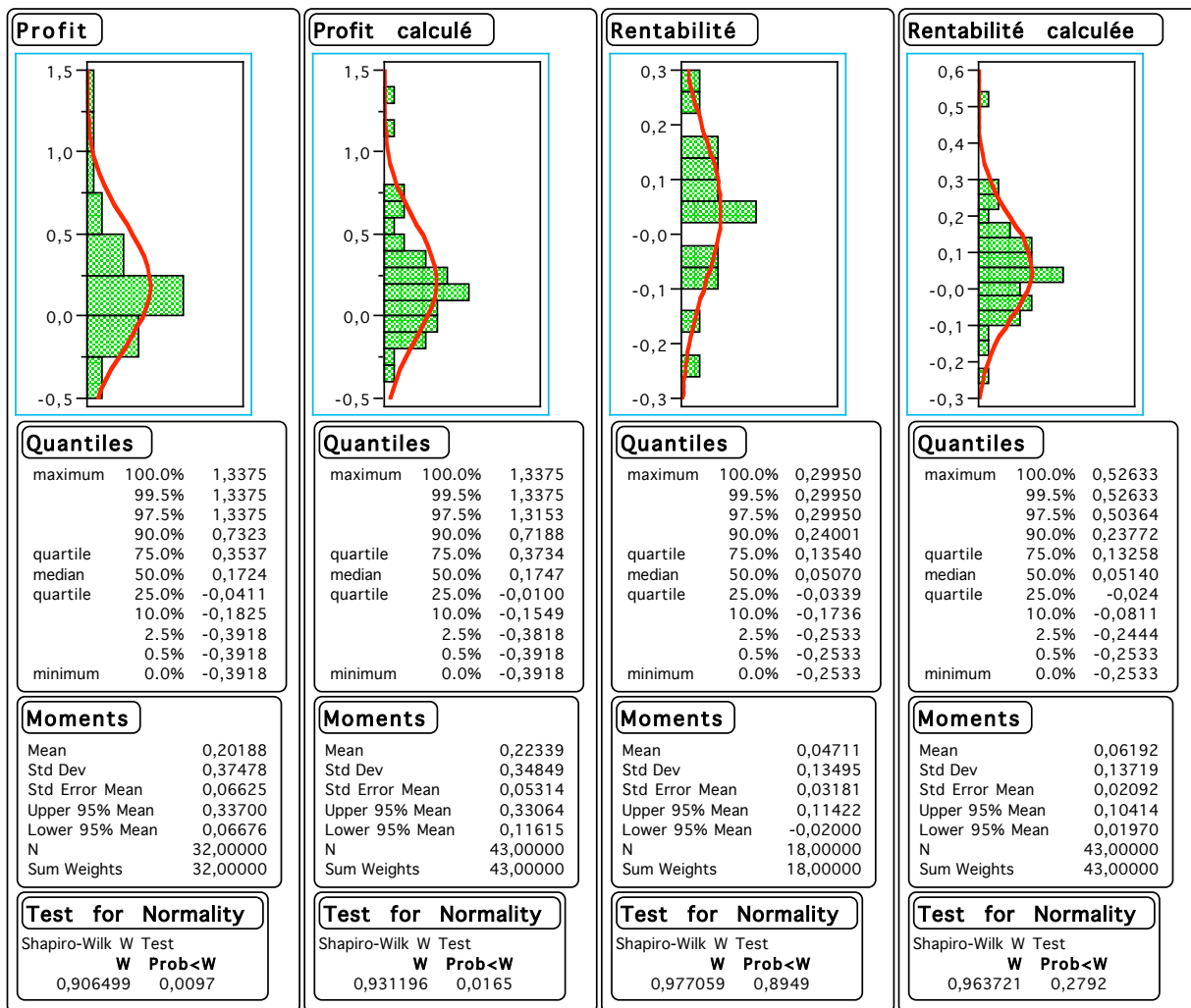
### 3.2.1 Une synthèse des chiffres de profit et de rentabilité

#### 3.2.1.1 Les chiffres sur l'ensemble des sources

Pour l'ensemble des sources, nous présentons ici les taux de profit disponibles, les taux de rentabilité disponibles, les taux de profits disponibles et inférés et les taux de rentabilité disponibles et inférés.

Pour chacune de ces quatre variables, nous donnons la distribution globale, les statistiques descriptives principales et les statistiques comparant leur distribution à la distribution normale.

Figure 44 : distribution des variables liées aux gains du commerce colonial



Ensuite nous avons calculé la moyenne et la médiane de ces quatre variables en utilisant cinq pondérations différentes : nous mettons d'abord toutes les sources sur le même plan, puis nous les pondérons par leur généralité (la notation de - à +++ est alors transformée en notation de 1 à 5), leur qualité, la somme de ces deux valeurs ou le produit.

**Tableau 70 : Récapitulation des renseignements sur les profits et les rentabilités du commerce colonial**

400 observations : moyenne et (médiane)	Profit	Profit calculé	Rentabilité	Rentabilité calculée
Non pondérées	20,19 % (17,24 %)	22,34 % (17,47 %)	4,71 % (5,07 %)	6,19 % (5,14 %)
Pondéré espar leur qualité	17,88 % (14,41 %)	20,48 % (17,12 %)	3,16 % (5 %)	5,42 % (5 %)
Pondérées par leur généralité	19,84 % (17,47 %)	21,4 % (17,12 %)	4,34 % (5 %)	5,89 % (5,07 %)
Pondérées par la somme de leur qualité et de leur généralité	29,47 % (17 %)	20,9 % (17,12 %)	3,68 % (5 %)	5,64 % (5 %)
Pondérées par le produit de leur qualité et de leur généralité	17,81 % (11,81 %)	19,79 % (17,12 %)	3,16 % (5 %)	5,26 % (5 %)

### 3.2.1.2 Une première synthèse

Pour faire une synthèse de ces chiffres, nous allons utiliser les chiffres inférés comme les chiffres observés : c'est la seule manière de prendre en compte une grande partie des observations.

Supposons que l'exercice que nous venons de faire, en collectant le plus possible de résultats et en les pondérant, soit assimilable à un sondage « convenable » des taux de profit dans le secteur maritime colonial au XVIIIe siècle.

Dans cette hypothèse, le taux de profit habituel aurait été de 17-29 % sur une rotation complète du capital et de 5-5,5 % par an, et ce quelles que soient les pondérations choisies. Ces chiffres sont tentants : ils sont légèrement plus élevés que le taux de profit courant dans l'économie – entre 4 et 5 %. Ils indiqueraient un surprofit de 0-30 %<sup>201</sup> dans le secteur colonial par rapport à l'économie domestique, ce qui est un chiffre plausible. Leur stabilité aux modifications de pondération augmente leur plausibilité.

Un examen plus approfondi des résultats indique que la marge d'erreur est en fait beaucoup plus importante. Si l'on ne veut accepter qu'une chance sur vingt de se tromper sur ces chiffres, il faudrait étendre les intervalles de manière importante : entre 11,61 % et 33,06 % de profit et 1,97 et 10,41 % pour la rentabilité dans le cas non pondéré. Par contre, dans le cas pondéré par le produit de la qualité et la généralité, ces intervalles se réduisent à 16,85 % – 22,73 % et 4,09 % – 6,43 % respectivement. Cependant le calcul de ces intervalles dépend de la normalité de la distribution des observations ; celle-ci n'est même pas vérifiée dans le cas des rentabilités. Ces problèmes sont assez importants pour rendre la comparaison avec les profits domestiques difficile.

Cette approche permet toutefois de rejeter deux hypothèses : d'une part celle de profits fabuleux dans le secteur colonial qui auraient assuré une fortune rapide pour tous les intervenants et d'autre part celle d'un « miroir aux alouettes » qui n'aurait engendré que des déboires pour les participants.

La comparaison fine avec les taux de profit domestiques est plus difficile.

### 3.2.2 Dans quel sens est le biais ?

Pour faire la comparaison entre la rentabilité que nous trouvons et la rentabilité disponible dans l'économie domestique, nous allons essayer de déterminer le sens du biais qui peut toucher nos chiffres.

Il peut y avoir quatre causes de biais :

–Notre méthode de recherche peut avoir été telle que les succès ont une chance plus importante d'être observés que les déboires (ou vice-versa). Nous serions en face d'un problème de biais de sélection.

–Si une période de crise est plus observée que le reste, les résultats vont être biaisés. Il peut y avoir un biais dans les parties de l'activité auxquelles s'appliquent nos sources.

–Il est possible que notre méthode de passage des profits ou des rentabilités soit biaisée.

–Il se peut enfin que nous observions un type de profession particulier au sein du commerce extra-européen.

#### 3.2.2.1 Observons-nous les échecs plus que les succès ?

Les dossiers de faillites sont des sources privilégiées pour l'histoire économique. En cas de faillite, les livres des entrepreneurs étaient en effet souvent soustraits aux caprices de leurs possesseurs pour être placés dans des archives officielles. Bien entendu, les études qui s'appuient sur ces données risquent de donner une vision bien pessimiste de l'activité économique.

Autant que nous le sachions cependant, nos données ne viennent pas de dossiers de faillites (à part – peut-être – dans le cas de Bordeaux). Nous ne risquons donc pas de biais de sélection pour cette raison.

Une autre raison peut nous faire observer plus de périodes difficiles que de périodes faciles pour les entrepreneurs. Les malheurs et les revers de fortune entraînent cependant souvent la dissension entre les

<sup>201</sup> C'est-à-dire entre 0 et 1,5 point de pourcentage.

associés. Ils provoquaient donc un accroissement des relations épistolaires et notamment des demandes et des envois de comptes. La reproduction et la dispersion des comptes augmentaient leurs chances de survie. Certes, le plus souvent nos sources ne sont pas « indirectes » : elles proviennent des papiers du négociant concerné. La dispersion ne semble pas jouer. Par contre c'est peut-être le cas de la reproduction accrue en cas de problèmes : les lettres envoyées étaient archivées dans les papiers des expéditeurs. C'est peut-être grâce aux problèmes qu'a connus la société dont Dugard était le gérant que nous en savons tant sur elle. Ce biais de sélection n'est donc pas exclu : il était toutefois probablement faible.

Une autre difficulté, inverse, vient de la tendance que peuvent avoir les succès à attirer le regard sur eux. La carrière de Pellet, un de nos plus hauts taux d'accumulation du capital, n'est-elle qu'un cas isolé ? C'est possible : nous donnerons toutefois d'autres exemples d'enrichissements rapides dans notre discussion sur l'évolution des fortunes des négociants. De toutes les manières, la fortune n'a pas souri de manière exceptionnelle à la majorité des entreprises que nous avons examinées : il ne semble donc pas qu'il y ait de biais de sélection en ce sens. S'il y en a un, il était lui aussi faible.

L'examen de ces trois possibilités montre qu'il est probable que, d'une manière générale, nos sources ne nous donnent pas plus d'exemples de succès que d'échecs : il n'y a pas de biais de sélection important dans notre échantillon.

### 3.2.2.2 Notre échantillon est-il géographiquement et temporellement représentatif ?

Les sources ne couvrent pas tout le champ que l'on aimerait étudier. Elles ne couvrent pas non plus de manière égalitaire tout leur propre champ d'investigation.

Sur quarante-trois sources, aucune ne concerne le commerce du Levant : mais celui-ci est à peine un commerce colonial dans la mesure où le marché du Levant est très concurrentiel. Il est en tous les cas très différent des autres commerces transcontinentaux. Une des sources concerne l'activité corsaire : il s'agissait aussi d'une activité très particulière. Seule une source concerne la réexportation de denrées coloniales à partir de Bordeaux : il serait pourtant utile d'étudier ce prolongement naturel du commerce transatlantique. Une seule concerne l'exportation vers l'Amérique Espagnole *via* Cadix.

Par contre, comme le montre le tableau suivant, les Antilles, l'activité négrière, le Canada et les Indes sont représentés de manière convenable. C'est aussi le cas pour les ports de départ de l'activité commerciale<sup>202</sup>. La qualité de cette représentation dépend pourtant dans le cas de Rouen et de Marseille d'un groupe de source unique : les papiers Solier ou les papiers Dugard. Ces villes ne sont bien représentées qu'en tant que ces entrepreneurs sont représentatifs. Comme nous l'avons vu, cela n'est probablement pas le cas de Solier.

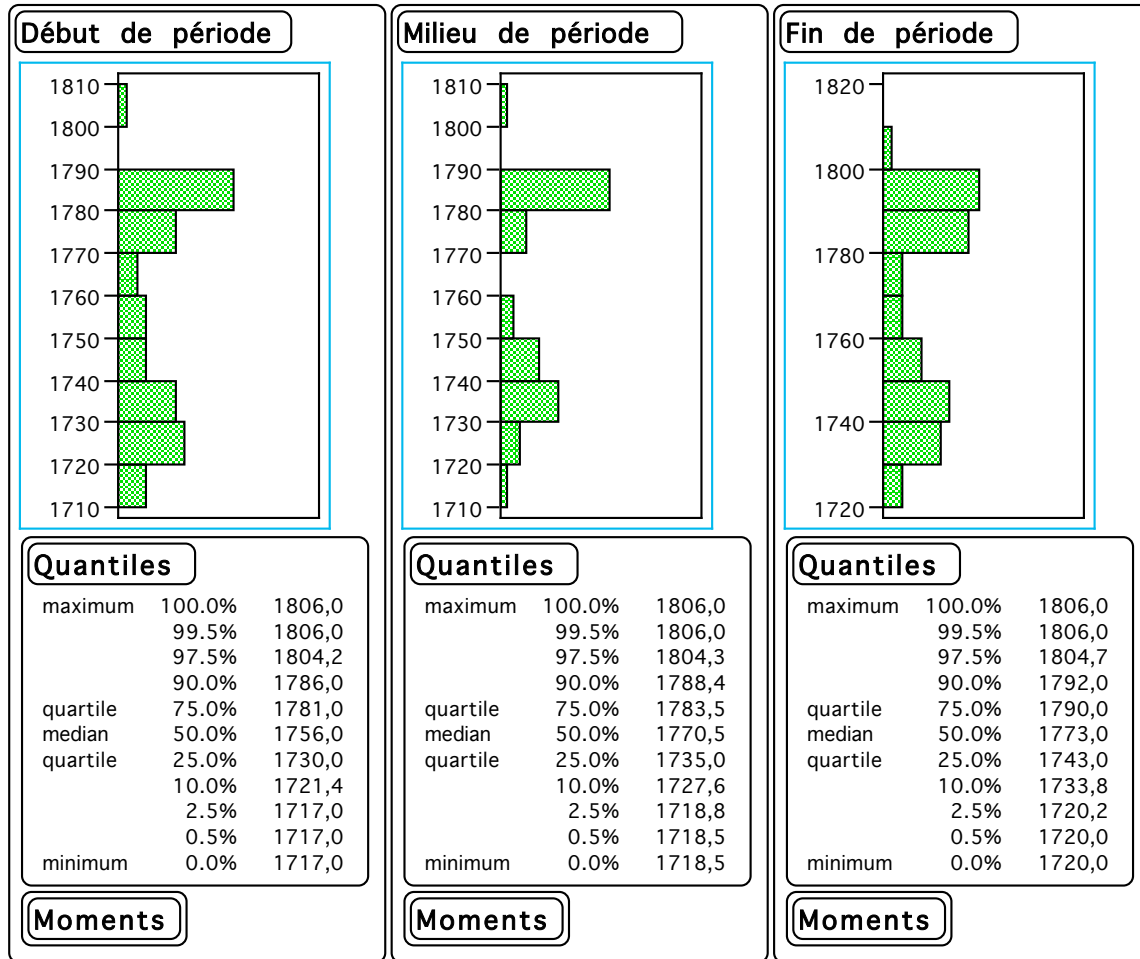
**Tableau 71 : Répartition géographique des sources sur les profits**

	Antilles	Antilles et Négriers	Antilles et Canada	Négriers	Canada	Indes	Divers	Total	Remarques
<b>Bordeaux</b>	8						1	<b>9</b>	
<b>Nantes</b>	4	3		2				<b>9</b>	
<b>Marseille</b>	2					3	2	<b>7</b>	Essentiellement papiers Solier
<b>Rouen</b>	1		3		1			<b>5</b>	Exclusivement papiers Dugard
<b>Saint-Malo</b>						1	1	<b>2</b>	
<b>La Rochelle</b>	1							<b>1</b>	
<b>Divers</b>	2			1		6	1	<b>10</b>	
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>43</b>	

Il convient aussi de s'interroger sur la représentativité « temporelle » de nos sources. Celle-ci est un peu plus délicate que la représentativité « spatiale » dans la mesure où la plupart des sources concernent de longues périodes. La répartition des sources dans le temps dépend donc de l'année que l'on choisit pour représenter chaque source : le début, le milieu ou la fin des périodes sur lesquelles elles s'appliquent.

<sup>202</sup> On retrouve à peu près le même résultat si on utilise la pondération par le produit qualité/généralité

Figure 45 : Répartition temporelle des sources



Comme on le voit, les dix dernières années de l'ancien régime sont singulièrement favorisées – 25 % de nos sources ne concernent qu'elles. De plus, 25 % de nos sources donnent aussi des renseignements sur la période qui suit la Révolution. De manière plus générale, 50 % des sources sont « centrées » sur les vingt-cinq dernières années de notre période. Cette sur-représentation s'explique aisément. D'une part, comme nous l'avons vu, le volume du commerce est en augmentation absolue et relative durant le siècle. D'autre part, les sources les plus récentes ont plus de chances de survivre que les autres.

Paradoxalement, pourtant, ce déséquilibre désavantage moins la représentation du début de la période que le milieu du siècle. En conséquence, la période de l'entre-deux guerres entre 1748 et 1755, la guerre de Sept ans et la période qui l'a suivi, sont encore plus sous-représentées que la période de paix maritime précédant la guerre de Succession d'Autriche. Ce déséquilibre ne peut pas non plus s'expliquer simplement par la baisse de l'intensité du commerce durant les guerres.

Nous avons vu qu'il n'y avait pas de variation systématique des profits selon la zone géographique ou la période, à part pour le tout début de celle-ci. Cependant, l'essoufflement endogène des profits obtenus avec les Antilles, qui correspondent au mouvement des zones de haut profit, est bien établi dans la littérature. En conséquence, même s'il n'y a pas de déclin significatif des profits dans le siècle, la sur-représentation à la fois de la fin de la période et du commerce des Antilles conduit à une sous-évaluation des profits globaux.

L'autre facteur en jeu est la présence des profits très importants au tout début de la période, à cause des profits de la Compagnie des Indes malouine et des opérations antillaises précoces à partir de La Rochelle.

Il est possible que ces deux biais se compensent, mais ce n'est pas sûr : le premier nous semble plus important que le deuxième. Nous avons donc des raisons de penser que nos chiffres sont plutôt sous-évalués.

### 3.2.2.3 Notre méthode de calcul de la rentabilité

Comme nous l'avons vu, nos sources procurent deux types d'information différents. D'une part des chiffres de rentabilité annuels – 18 sources – et d'autre part des chiffres de profit sur la rotation complète du capital – 32 sources. Sept sources, tirées soit des comptes de Berthrand de Cœuvre, soit des comptes des Soliers, soit des comptes des Paul Depont des Granges nous donnent à la fois des chiffres de rentabilité et des chiffres de profit.

De manière à pouvoir prendre en compte toutes nos sources, nous avons établi un moyen de rapporter les profits aux rentabilités et vice-versa. Ce moyen repose sur la relation linéaire entre les deux grandeurs observées dans vingt-deux comptes de navires clôturés tirés de Berthrand de Cœuvre. Seize de ces navires étaient des

négriers – 73 %. Or la valeur de la cargaison d’esclave de l’un de ces navires était de quatre à six fois supérieure à la valeur des cargaisons disponibles pour les retours. Les esclaves représentaient ainsi pour les colons la principale raison d’endettement. Les queues et les retards dans la réalisation des profits avaient donc toutes les raisons d’être encore plus importantes pour les négriers que pour les autres navires. De plus, 90 % des navires de l’échantillon avaient commencé leur carrière après la guerre de Sept Ans. Les sources montrent que la situation économique et la solvabilité des colons déclinent durant le siècle.

Appliquer la relation entre les profits et les rentabilités dégagée p. 212, datant de la fin de l’Ancien Régime et s’appliquant surtout aux négriers, à l’ensemble du XVIII<sup>e</sup> siècle et des différents commerces conduit à sous-évaluer les rentabilités « calculées ». Or celles-ci forment plus de la moitié des rentabilités disponibles. De manière symétrique, les profits calculés sont surévalués – mais ceux-ci jouent un rôle moins important dans l’analyse.

#### 3.2.2.4 Les taux de profits des différents acteurs

Nous avons insisté à de nombreuses reprises sur les positions différentes qu’occupaient différents acteurs. Les profits des entrepreneurs sont par nature plus élevés que ceux des capitalistes passifs. Nos sources mélangent les profits de ces deux catégories.

En conséquence, notre « sondage » donne des taux de profit trop élevés pour les capitalistes passifs et trop peu élevés pour les capitalistes actifs.

#### Conclusion

Nous l’avons vu, si les risques de biais de sélection sont assez faibles, les résultats de notre « sondage » peuvent avoir été une sous-estimation de la rentabilité du commerce colonial pour deux raisons :

- La sur-représentation du commerce à la fin de la période avec les Antilles – mais ceci est peut-être compensé par la présence dans nos chiffres de profits exceptionnels datant du tout début de la période.

La règle calcul des rentabilités à partir des profits conduit à la sous-estimation de celles-ci.

Pour ces deux raisons, il est probable que le taux de rentabilité était en fait supérieur à la moyenne et la médiane que nous avons dégagées plus haut. De combien était-il supérieur ? Nous n’en savons pas grand-chose<sup>203</sup>. Il était en tous les cas légèrement supérieur au taux de rentabilité des investissements domestiques. Le taux de profit des capitalistes passifs devait lui être légèrement inférieur ; celui des armateurs légèrement supérieur.

### **3.3 La qualité des investissements**

Nous avons essayé sans grand succès de mettre un chiffre sur le taux de profit global du commerce extra-européen. Mais les investissements ne se définissent pas uniquement par leur rentabilité espérée. Les risques qui leur sont attachés et leurs liquidités sont aussi des facteurs importants.

Nous allons donc maintenant comparer les caractéristiques de l’investissement colonial et de l’investissement domestique.

#### **3.3.1 Le problème du risque**

L’irrégularité des profits dans toutes les sources que nous avons examinées est frappante. À première vue, le commerce colonial s’apparentait à une loterie.

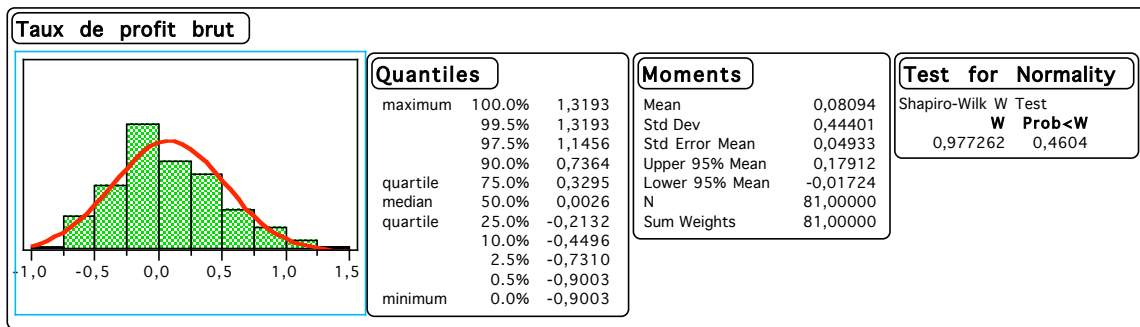
##### 3.3.1.1 La dispersion des gains

Examinons par exemple la dispersion des profits dans notre source la plus importante et la plus cohérente : les profits des navires dans lesquels Berthrand de Cœuvre père et fils avaient un intérêt.

<sup>203</sup> Le chiffre que nous utilisons dans le chapitre suivant – où nos calculs rendront un chiffre nécessaire – est 6,25 % – ce qui correspond à un taux de profit de 20 % sur une rotation du capital de 3 ans. Il est proche du chiffre proposé par Meyer. Il est plausible. Mais 5,5 % ou 7,5 %, aussi...



Figure 46 : Dispersion des profits des 81 expéditions dans lesquelles Berthrand de Cœuvre avaient des intérêts<sup>204</sup>



Contre ce risque, les investisseurs disposaient de deux instruments principaux : l'assurance et la dispersion de leur investissement.

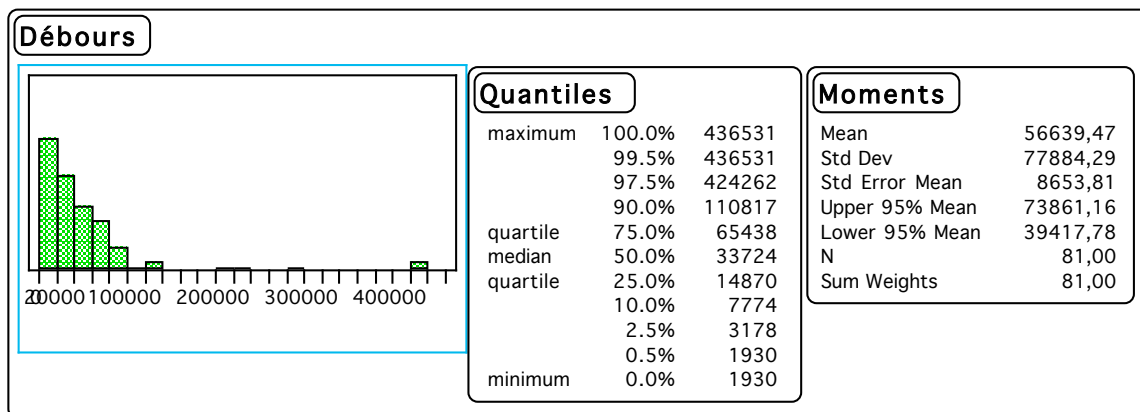
### 3.3.1.2 Le rôle de l'assurance et de la dispersion

L'assurance ne pouvait régler qu'une partie des problèmes. En effet, le plus souvent seule une partie du navire était assurée. De plus, même en cas de couverture complète, un certain nombre de frais ne pouvaient pas être récupérés en cas de malheurs – par exemple le coût en travail de la préparation du navire et le coût de l'immobilisation du capital.

Un outil au moins aussi important que l'assurance pour la lutte contre le risque était la dispersion des investissements. Pour que celle-ci soit possible, il fallait bien entendu posséder une surface financière suffisante. Il s'agit là d'un outil théoriquement moins puissant que l'assurance, dans la mesure où il ne réduit pas les risques du secteur en général, mais uniquement les risques particuliers à chaque expédition. Ces derniers étaient cependant le principal problème des investisseurs. Il n'est d'ailleurs pas sûr que, pratiquement, l'assurance pouvait porter sur les risques sectoriels. Ainsi, durant les conflits, les quantités d'avoirs protégés par l'assurance se réduisaient. De plus lors de la crise ultime du système commercial français, qui commence en octobre 1791 quand la nouvelle des débuts de la révolte de Saint-Domingue arrive en France, la protection offerte par l'assurance fut singulièrement remise en cause par l'inflation, les faillites privées et l'émigration.

Pour ces raisons, nous pensons que la dispersion jouait un rôle très important dans la gestion du risque. Pour l'illustrer, le graphique suivant représente la distribution des investissements de Berthrand de Cœuvre père et fils.

Figure 47 : Distribution des investissements par navire de Berthrand de Cœuvre père et fils, 1733-1791



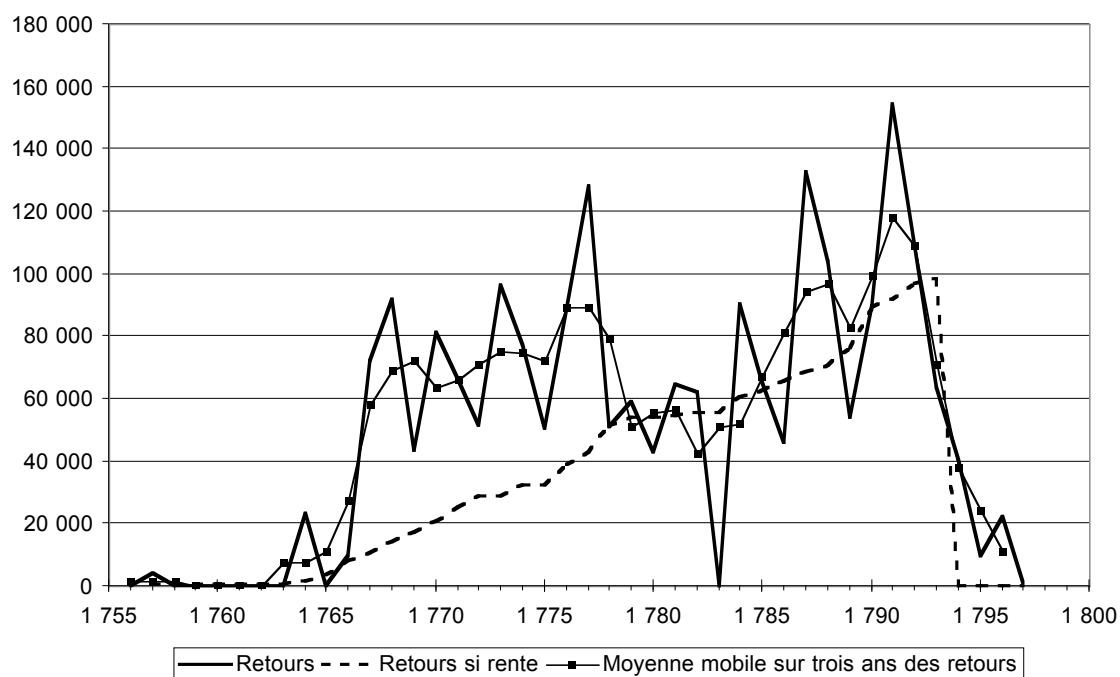
Rappelons que le total de leurs investissements, sur 60 ans, représente 4 millions 500 mille livres tournois sur 81 navires. Le graphique sous-estime en fait la dispersion des investissements en les regroupant par navire plutôt que par expédition. La dispersion des investissements se lit dans l'histogramme, qui montre que la plupart de leurs intérêts étaient très faibles.

### 3.3.1.3 L'efficacité de ces stratégies

Cette stratégie était efficace : pour l'illustrer, le graphique suivant compare les retours annuels reçus par Berthrand de Cœuvre fils sur ses investissements maritimes et les compare avec les retours d'une rente à 5 % – alors que la rentabilité globale des investissements maritime n'était que de 3,65 % – portant sur le même capital.

<sup>204</sup> Le profit moyen est ici particulièrement faible. Il serait augmenté de 5 points si les expéditions étaient pondérées par l'importance de l'investissement des Berthrand. Par contre, la forme de la répartition ne changerait guère.

**Figure 48 : Comparaison des retours du portefeuille de Bertrand de Cœuvre et de ceux de la même somme investie en rentes à 5 %<sup>205</sup>**



Comme on le voit, même si les retours maritimes sont plus irréguliers, sur deux ou trois ans les différentes rentrées s'équilibrent de manière satisfaisante. Vu sous cet angle, l'investissement maritime perd son caractère de loterie.

La dispersion des investissements était *a priori* plus difficile pour les entrepreneurs que pour les capitalistes. Cependant, comme nous l'avons vu, ceux-ci ne fournissaient que rarement la majorité des fonds de chaque expédition (du moins c'est le cas pour Solier et Chaurand – à la fin du siècle). Il leur était donc à eux aussi possible de diversifier leur investissement. De plus, les commissions qu'ils touchaient étaient fixes et ne dépendaient pas du succès de l'entreprise. Ils récupéraient dans tous les cas, par exemple, 2 % de la mise-hors.

### Conclusion

Il n'existait pas d'outils contre le risque systémique. Mais en matière de risque individuel, l'assurance et la dispersion des investissements donnaient aux capitalistes, et même aux entrepreneurs, une certaine sûreté. Dans la mesure où il n'existait pas d'investissement sans risque dans l'économie domestique, nous croyons que cette sûreté était suffisante pour qu'il ne soit pas nécessaire de servir aux agents une « prime de risque ». Par contre, pour l'obtenir, il fallait pouvoir être capable d'investir un capital important, ce qui formait une barrière à l'entrée dans le secteur.

### **3.3.2 L'horizon de l'investissement et de sa liquidité**

La durée de la rotation du capital et la possibilité de le « désengager » sur un second marché sont des facteurs importants pour juger de l'intérêt d'un investissement.

#### 3.3.2.1 L'importance du terme de l'investissement et de sa 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. Ainsi une rente à 5 % n'a une rentabilité calculée de 5 % que si les intérêts sont versés durant une période infinie. S'ils ne sont versés que sur 40 ans suite à une banqueroute, la rentabilité effective tombe à 3,86 %. Un investissement « roulant » sur quatre ou cinq ans permet au contraire de réagir aux signes précurseurs des bouleversements en modifiant la composition du portefeuille.

De même 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 des effets d'aubaines et de modifier le contenu d'un portefeuille en fonction de la conjoncture.

<sup>205</sup> À partir de 1794, nous avons annulé les retours de rentes. Le rentier pouvait en effet être touché soit par le biais de la quasi-banqueroute de l'état, soit par le remboursement de ses créances en assignats dépréciés.

La durée de la rotation du capital ne dépend pas seulement du calendrier des retours intrinsèques à l'investissement. L'existence d'un second marché peut permettre de récupérer la valeur d'un investissement à très long terme. Cette liquidité rend alors peu pertinent l'examen de la longueur de rotation du capital.

### 3.3.2.2 Les caractéristiques comparées des rentes et de l'investissement maritime

Les exemples de cession de part d'expédition ou de navire sont très rares – sinon entre les expéditions. Il n'y avait pas de second marché des investissements maritimes. Mais la rapidité de la rotation du capital limitait l'intérêt de ces opérations.

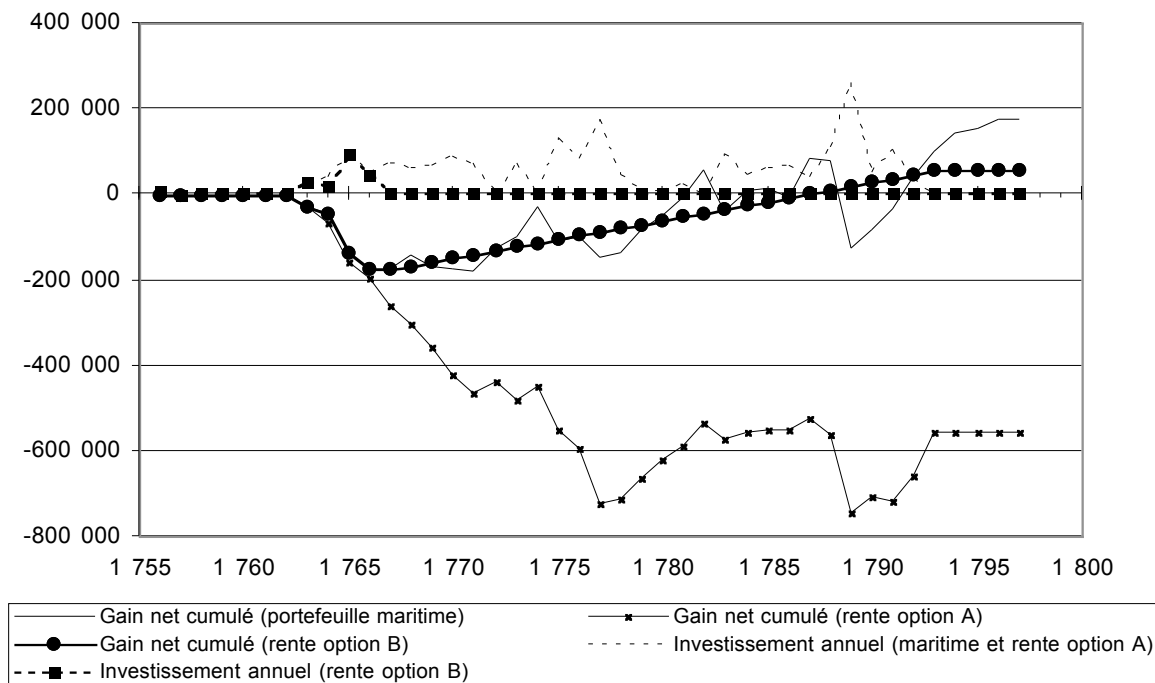
Ce n'était pas le cas pour les investissements traditionnels et rentiers. La plupart d'entre eux étaient à long terme<sup>206</sup> : l'existence d'un second marché était donc cruciale pour leur intérêt.

Il existait à Paris un second marché pour la dette du gouvernement et quelques valeurs mobilières (comme la Caisse d'Escompte et la Compagnie des Indes) qui atteignit une certaine maturité dans les années 1780. Échanger sur ces marchés avait un coût, surtout pour les provinciaux qui devaient mettre en place leurs opérations au travers d'intermédiaires parisiens.

Il existait aussi des moyens de négocier les prêts traditionnels à long terme – au moins dans certaines régions. Le fonctionnement de ces seconds marchés est encore à l'étude<sup>207</sup>. Il est cependant probable que les coûts de transaction sur ces seconds marchés étaient importants. Même de nos jours, il n'existe pas de moyen systématique et simple de négocier des prêts à long terme personnels.

Dans ces conditions de faible liquidité de tous les investissements, la courte durée de la rotation du capital donne un attrait particulier à l'investissement maritime. Ceci peut être illustré par la comparaison de la position<sup>208</sup> de Berthrand de Cœuvre fils (rentabilité : 3,65 %) comparé à deux portefeuilles de rente à 5 %. Le premier de ces portefeuilles – option A – formé par le même investissement annuel que les activités de Berthrand de Cœuvre. La construction du deuxième portefeuille de rente – option B – s'appuie sur le fait que les besoins en capital de Berthrand de Cœuvre furent maximaux en 1767 : à cette date, il avait « déboursé » 177 000 livres – y compris ses gains réinvestis – dans l'investissement maritime. Le portefeuille B suppose qu'il ait fait un placement similaire en rentes à 5 % : l'investissement avant 1767 dans le portefeuille B est égal à ce qu'il faut pour que la position<sup>209</sup> de Berthrand de Cœuvre dans le portefeuille B soit égale à sa position dans son investissement maritime ; à partir de 1767, il n'y a plus d'investissement dans le portefeuille B, de même qu'il n'y a plus d'investissements maritimes qui ne soient pas autofinancés.

Figure 49 : Comparaison du gain net de Berthrand de Cœuvre et de divers portefeuilles de rentes :



Les Berthrand – malgré une « vague » d'investissements maritimes en 1790 – étaient en 1792 dans la même position qu'un rentier qui aurait touché une rentabilité supérieure de 1,35 point. En 1797, – malgré la révolte de

<sup>206</sup> Même quand ils ne l'étaient pas formellement, la récupération du capital était le plus souvent très longue. Cf. les portefeuilles présentés par Fontaine dans Fontaine (2001)

<sup>207</sup> Hoffman et al. (1999, p. 72) qui signale Potter & Rosenthal (1997)

<sup>208</sup> C'est-à-dire du gain net des investissements

<sup>209</sup> Avant 1767, cette position était bien sûr négative : les investissements étaient plus importants que les entrées

Saint-Domingue et la perte de leurs investissements là-bas – ils étaient probablement en meilleure position qu'un rentier ruiné par la crise révolutionnaire.

Pour les négociants qui étaient capables d'investir suffisamment pour diversifier leurs portefeuilles, les caractéristiques de l'investissement colonial se comparaient donc très favorablement aux caractéristiques de l'investissement rentier domestique.

## **Conclusion**

Dans cette section, nous avons d'abord présenté les chiffres que nous avons catalogués dans la section précédente en justifiant leur utilisation « synthétique ». Nous avons ensuite cherché à déterminer un taux moyen de rentabilité dans l'investissement commercial au loin : si la détermination d'un chiffre exacte est hasardeuse, nous avons expliqué pourquoi nous pensions que cette rentabilité était supérieure à la rentabilité des investissements domestiques. Enfin, nous avons montré pourquoi les caractéristiques de l'investissement maritime se comparaient avec avantage à celles de l'investissement domestique.

Nous pouvons en conclure que, même si les profits de l'investissement maritime n'étaient pas fabuleux, ils étaient tout de même avantageux par rapport à l'investissement domestique dans la France du XVIIIe siècle. Nous allons confirmer ce vision par des méthodes alternatives, avant d'étudier dans le chapitre suivant l'effet de ces profits pour l'économie domestique.

## 4 Des méthodes alternatives

La prospérité des ports français au XVIII<sup>e</sup> siècle a été un leitmotiv des auteurs qui les ont étudiés. La prospérité de Nantes est par exemple contrastée par Meyer avec 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 non-observée, entre 1725-1740<sup>210</sup> ?

Nous ne croyons pas que ce paradoxe en soit un : il suffisait aux taux de profit de l'activité des grands ports d'être légèrement supérieurs à la moyenne nationale pour attirer les capitaux – peut-être – et les hommes – sûrement. 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 profits.

Nous allons appliquer cette méthode dans cette section. Nous y montrons que si la prospérité des grands ports est bien avérée, il n'est pas sûr que les capitaux monétaires et financiers de l'intérieur aient pu s'y investir directement et facilement. De manière cohérente avec ce que nous avons dit sur la nature de l'activité commerciale dans le troisième chapitre, les capitaux monétaires et financiers ne pouvaient s'installer facilement dans les ports que couplés avec les capitaux sociaux et humains. Ces derniers ne pouvaient se déplacer qu'avec leurs détenteurs : on constate donc que les ports étaient des lieux d'immigration.

### 4.1 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 incertains<sup>211</sup>.

La construction était un signe d'enrichissement. Bordeaux s'est dotée au XVIII<sup>e</sup> 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.

#### 4.1.1 Nantes

L'évolution de Nantes nous est assez bien connue : cette ville a bénéficié des études de Meyer et de Pétré-Grenouilleau<sup>212</sup>.

##### 4.1.1.1 Enrichissement général

Vers 1721-1730, un relevé des fortunes pour la répartition du « Don de Joyeux Avènement » – impôt entraîné par le couronnement de Louis XV – a été rédigé par le maire de Nantes, Gérard Mellier. Il identifia 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 livres<sup>213</sup>. Enfin, après la phase difficile dans l'après-Guerre de Sept Ans, la croissance reprit : à la fin de l'Ancien Régime, il est possible d'utiliser les côtes de capitation 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 nombre<sup>214</sup>.

##### 4.1.1.2 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

<sup>210</sup> Meyer (1969 (1999), p. 244-48 )

<sup>211</sup> Meyer (1969 (1999), p. 188 )

<sup>212</sup> Pétré-Grenouilleau (1996, pp. 73-74 ), Meyer (1969 (1999), p. 244-48 )

<sup>213</sup> Cité par Pétré-Grenouilleau. Probablement tiré de Quenet (1973 )

<sup>214</sup> Pétré-Grenouilleau (1996, p. 75 ) Cette multiplication par six des fortunes négociantes se compare à une multiplication par deux des fortunes de la ville. Cf. Meyer (1969 (1999), p. 194 )

ce que nous savions sur les Delaville-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 l en 1748 à 4 millions de livres en 1785<sup>215</sup>, 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 XVIIIe siècle : entre 1699 et 1710 trois filles se marient, dotées de 8 000 l. chacune. À la génération suivante, ils peuvent doter leurs filles de 55 000 livres en 1727 et 1729 – 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 l. Enfin, en 1780 et 1787 leurs alliances avec les Drouin s'accompagnent d'un apport au mariage de 300 000 pour les hommes – Bouteiller – et 200 000 pour les femmes – Drouin<sup>216</sup>. En 1789, on peut estimer que la fortune des Bouteiller était de 8 à 10 millions de livres<sup>217</sup>.

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.

#### 4.1.2 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 XVIIe 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 l. – pour un besoin de financement de 22 millions pour 112 navires armés pour les colonies. En 1751, la fortune des 46 plus grands négociants – donc un groupe de moitié plus restreint – fut évaluée au même chiffre : 20,6 millions de livres tournois<sup>218</sup> : les fortunes des négociants avaient donc fortement augmenté<sup>219</sup>. De plus, si en 1739-41, 17 négociants apportèrent plus de 25 000 l. 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 l.t. passèrent de 2 à 13 puis à 20<sup>220</sup> 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 assumaient 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 rapide<sup>221</sup>.

Butel présente l'exemple de trois familles qui ont fait fortune durant le siècle : les Gradis, les Bonnaffé et les Journu<sup>222</sup>. 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.

## 4.2 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 ?

### 4.2.1 Les besoins en capital

Les entreprises commerciales, comme les armateurs, ne dépendaient 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 Dermigny<sup>223</sup> 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 Solier<sup>224</sup>.

<sup>215</sup> Meyer (1969 (1999), p. 194 )

<sup>216</sup> Meyer (1969 (1999), p. 194-5 )

<sup>217</sup> Meyer (1969 (1999), p. 183 )

<sup>218</sup> Butel (1974, p. 281 )

<sup>219</sup> Pour savoir de quel chiffre, il faudrait connaître l'inégalité de la répartition de ces fortunes : ce n'est pas le cas.

<sup>220</sup> Butel (1974, p. 384 )

<sup>221</sup> Butel (1974, pp. 283-304 )

<sup>222</sup> Butel (1974, pp. 316-324 )

<sup>223</sup> Dermigny (1960, pp. 169-282 et notamment les listes pp. 171-181)

<sup>224</sup> 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...

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 ville<sup>225</sup>. Cependant, ce résultat n'est pas surprenant : dans un port de faible activité, on s'attend à ce que la règle de dispersion 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 plutôt que leur capitalisme était « autosuffisant ».

#### 4.2.2 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 maritime<sup>226</sup>. 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 exemple<sup>227</sup>. Même si « les internationales sont multiples », 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 commerçants<sup>228</sup>.

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 on y retrouve quelques étrangers<sup>229</sup>. 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 considérable »<sup>230</sup>. Tout le long du siècle, le « financement extérieur » se fait, en fait, grâce aux réseaux familiaux des nouveaux venus<sup>231</sup>.

Les données dont nous disposons pointent donc vers l'idée que le capitalisme des ports était en grande partie « autosuffisant ».

#### 4.2.3 Le capital pouvait-il se déplacer seul ?

Marseille et Bordeaux montrent donc que l'intervention des capitaux extérieurs n'était pas vitale au capitalisme commercial. Et il est vrai que les négociants se plaignent finalement 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, au contraire, que l'attraction de l'investissement commercial était faible. La demande de capitaux pouvait être faible 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 donc 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 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 entraînent une migration des capitaux par le biais d'une migration des individus.

### 4.3 Les mouvements d'individus

Lorsqu'un individu migrait, 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.

#### 4.3.1 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<sup>e</sup> siècle<sup>232</sup>. Si l'élan initial de la fin du XVII<sup>e</sup> siècle avait été le fait de la bourgeoisie locale, celle-ci ne représentait dans la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup>

<sup>225</sup> Clark (1981, pp. 222 et 221-224)

<sup>226</sup> Lüthy (1961, p. 439 )

<sup>227</sup> Carrière (1973, p. 939 )

<sup>228</sup> Carrière (1973, p. 944 )

<sup>229</sup> Butel (1974, p. 197 )

<sup>230</sup> Butel (1974, pp. 201 et 205 )

<sup>231</sup> Butel (1974, pp. 206-210 )

<sup>232</sup> Pétré-Grenouilleau (1996, pp. 18-41 )

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 pour 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 pré-existants. 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.

#### 4.3.2 Marseille

À Marseille, le nombre de négociants passa – approximativement – de 275 à la toute fin du XVII<sup>e</sup> siècle, à 450 vers 1750 puis 750 vers 1789<sup>233</sup>. Cette augmentation est plus forte que celle de la population de la ville, qui passe de 80 000 à 120 000<sup>234</sup>. 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 reconvertir 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 de celui-ci<sup>235</sup>. 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 lancement »<sup>236</sup>. Un schéma se dégage donc dans lequel le développement est d'abord autocentré avant d'attirer les élites marchandes de l'extérieur.

#### 4.3.3 Autres villes

Nous avons aussi quelques indications pour La Rochelle, Lorient et Bordeaux à la fin de la période<sup>237</sup>. 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 Francfort.

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 décroissant, de « changer d'échelle » et de continuer leur accumulation.

## Conclusion

Dans cette section, nous avons étudié des méthodes de démonstration de la qualité de l'investissement dans le commerce au loin différentes de l'examen direct de ses caractéristiques. Nous avons souligné d'une part l'enrichissement des ports et des négociants et d'autre part – malgré le caractère autosuffisant des grands ports – l'attraction qu'il exerçait sur toutes les formes de capital et sur les individus qui les possédaient. Tout cela renforce la conclusion de la section précédente : l'investissement dans le commerce au loin était bien avantageux par rapport à l'investissement domestique.

<sup>233</sup> Carrière (1973, p. 265 )

<sup>234</sup> Carrière (1973, p. 209 )

<sup>235</sup> Carrière (1973, pp. 280-281 )

<sup>236</sup> Carrière (1973, p. 931 )

<sup>237</sup> Cf, cités par Pétré-Grenouilleau : Bouniol (1972 ), Moutet (1974 ), Butel (1974, p. 16 )



## Conclusion

*« (...) il faut voir dans le Bordeaux du XVIII<sup>e</sup> siècle un exemple de ces grands ports, caractéristiques de l'économie pré-industrielle, 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<sup>e</sup> 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 (...) »*

François Crouzet, Bordeaux au XVIII<sup>e</sup> siècle, 1968<sup>238</sup>

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 domestique.

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 domestique 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 domestiques.

Les arguments indirects que nous avons donnés s'appliquent à l'ensemble du secteur commercial. Mais nous n'avons peut-être étudié directement que la partie la plus dynamique du secteur commercial. 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 domestique ? C'est probable, mais cela demanderait à être vérifié.

Nous n'avons pas cherché à expliquer pour quelle raison les profits de l'investissement maritime étaient restés durablement supérieurs à ceux de l'investissement domestique. 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 est-ce que cette violation était causée par la politique mercantiliste de l'état au détriment des consommateurs domestiques 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. 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 domestique durant le siècle. Cette marge n'aurait pu 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.

Mais nous avons pour ce travail passé suffisamment de temps avec les négociants. Il est temps maintenant d'étudier les conséquences de l'existence des « surprofits » du commerce maritime colonial pour l'économie domestique dans son ensemble. C'est le but du chapitre suivant.

---

<sup>238</sup> Crouzet (1968)

# CHAPITRE VI : LE RÔLE DU SECTEUR EXTÉRIEUR DANS L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE

<b>INTRODUCTION</b>	<b>257</b>
<b>1 L'IMPORTANCE DU SECTEUR EXTÉRIEUR</b>	<b>257</b>
1.1 <i>La part du capital</i> .....	257
1.1.1 Les méthodes existantes de mesure du profit	257
1.1.2 Les profits des marchands du secteur extra-européen français	261
1.1.3 Conclusion	265
1.2 <i>La part du travail</i> .....	265
1.2.1 Une estimation du nombre de travailleurs du secteur extra-européen	265
1.2.2 Estimation de leur rémunération	273
<i>Conclusion</i> .....	276
<b>2 UNE FRANCE SANS SECTEUR EXTÉRIEUR : RÉFLEXION STATIQUE</b>	<b>277</b>
2.1 <i>La taille relative du secteur extérieur est-il une bonne mesure de son importance ?</i> .....	277
2.1.1 La taille relative des secteurs extra-européens	277
2.1.2 Quelle aurait été la rémunération des facteurs : réflexion théorique	278
2.2 <i>Calcul du manque à gagner pour la France</i> .....	283
2.2.1 Les facteurs utilisés dans le secteur extra-européen	283
2.2.2 Les facteurs utilisés dans l'économie domestique	283
<i>Conclusion</i>	286
<i>Conclusion</i> .....	287
<b>3 LE SECTEUR EXTÉRIEUR : SON RÔLE DANS LA CROISSANCE</b>	<b>288</b>
3.1 <i>L'importance de l'investissement issu du secteur extérieur</i> .....	288
3.1.1 L'accumulation du capital dans l'économie française	288
3.1.2 La part de l'investissement issue de l'épargne du secteur extra-européen	290
3.1.3 L'importance des caractéristiques de l'épargne	293
<i>Conclusion</i>	296
3.2 <i>Le secteur extérieur : un cœur de croissance plausible ?</i> .....	296
3.2.1 Présentation du modèle avec ou sans secteur extérieur	297
3.2.2 Comparaison des deux dynamiques	302
<i>Conclusion</i> .....	306
<b>CONCLUSION</b>	<b>307</b>



## **Introduction**

Nous rassemblons dans le « secteur extérieur » toutes les activités liées aux relations avec l'étranger : commerce, transport et assurances<sup>1</sup>. Nous appelons « secteur extra-européen » la part de ce secteur liée aux relations avec le monde hors l'Europe. Le but de ce chapitre est de mettre en évidence les conséquences de l'existence du secteur extérieur pour l'économie domestique. 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.

Dans une première section nous essayons de déterminer la taille du secteur extérieur. Dans une deuxième section, nous examinons son importance pour l'économie domestique dans un cadre statique. Dans une dernière section, nous étudions son importance dans un cadre dynamique : nous montrons ainsi qu'il est possible de construire un modèle de « cœur de croissance » en faisant jouer ce rôle de cœur par le secteur extérieur.

## **1 L'importance du secteur extérieur**

Dans cette section, nous allons déterminer la taille du secteur extérieur français au XVIIIe siècle. Pour les raisons que nous avons invoquées plus haut, cette étude se 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 : le travail et le capital<sup>2</sup>. 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 recherche et de débats. Nous en avons de plus traité longuement dans le chapitre précédent. C'est donc en déterminant la rémunération des facteurs que nous allons chercher à approcher la taille du secteur extérieur. Nous étudions d'abord la rémunération du capital puis la rémunération du travail.

### **1.1 La part du capital**

#### **1.1.1 Les méthodes existantes de mesure du profit**

##### **1.1.1.1 Un débat ancien**

Il a été affirmé par plusieurs auteurs<sup>3</sup> 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 primitive<sup>4</sup> est décevante pour 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 tout infâmie 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 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 XVIIIe 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*<sup>5</sup>. Sa thèse centrale est que l'abolition de la traite n'a été possible que lorsque l'importance de l'esclavage pour l'économie anglaise 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.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Cf. Crouzet (1972, p. 8) pour les prédécesseurs de Williams

<sup>4</sup> Marx (1867 (1993), Livre premier, section 7, chapitre 24)

<sup>5</sup> Williams (1944 (1966))

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 anglaise<sup>6</sup>. 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 anglaise 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<sup>e</sup> siècle. Parmi les membres de cette « école » se trouvent Wallerstein, Frank, Amin, etc.<sup>7</sup>. 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 vision<sup>8</sup>. 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 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 méridionale<sup>9</sup>. 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.

### 1.1.1.2 Les calculs de O'Brien

#### 1.1.1.2.1 **L'objectif de O'Brien : calculer l'importance des profits issus de la périphérie pour l'investissement domestique**

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 Bairoch<sup>10</sup>. Il montre que 10 % est 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 l'Angleterre dans les années 1780. Il montre que la part des profits liés à la périphérie représentait 5,49 millions de livres sterling<sup>11</sup>. 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 périphérie<sup>12</sup> – les chiffres de l'investissement britannique sont ceux de Feinstein<sup>13</sup>.

L'Angleterre 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 de O'Brien : l'estimation des profits.

#### 1.1.1.2.2 **Le calcul de l'importance des profits**

O'Brien présente de manière détaillée la manière dont il a obtenu son chiffre de profit<sup>14</sup>. Il l'a calculé à partir des chiffres de commerce de Davis<sup>15</sup>. 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 c.a.f.<sup>16</sup>. Il suppose que ce chiffre d'affaires comprenait un profit de 40 %. Ce chiffre est tiré de Thomas<sup>17</sup>, qui lui-même le calcule le chiffre d'affaires des transporteurs<sup>18</sup> à partir de comptes contemporains, et les chiffres de Davis et North sur les caractéristiques de l'industrie de transport britannique<sup>19</sup>. Ce profit de 40 % ne comprend pas la rémunération du capital immobilisé dans le navire à 6 %.

<sup>6</sup> Cf. Coelho (1973), Darity (1985), Eltis & Engerman (2000), Engerman (1972), Inikori (1981), Inikori (1990), Richardson (1975), Sheridan (1965), Sheridan (1968), Solow & Engerman (1987), Thomas & Bean (1974), Thomas (1968)...

<sup>7</sup> Cf. Amin (1974), Frank (1978), Wallerstein (1974), Wallerstein (1980), Wallerstein (1989).

<sup>8</sup> 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<sup>e</sup>.

<sup>9</sup> Cf. par exemple Wallerstein (1974, p. 17)

<sup>10</sup> Bairoch (1976, p. 76) Calculé comme le rapport entre la somme des importations et des exportations et PNB.

<sup>11</sup> La livre sterling valait à peu près 25 livres tournois

<sup>12</sup> O'Brien (1982, p. 17) Ces chiffres sont acceptés par Bairoch, cf. Bairoch (1995, pp. 117-120)

<sup>13</sup> Feinstein (1978)

<sup>14</sup> 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

<sup>15</sup> Davis (1979)

<sup>16</sup> Davis (1979, p. 82)

<sup>17</sup> Thomas (1968, p. 39)

<sup>18</sup> Long (1773)

<sup>19</sup> Davis (1962b, pp. 284, 374-8...) et North (1968) pour l'assurance

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 se porte à 6 % du chiffre d'affaires du transporteur – soit 1,2 % des importations c.a.f. – 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 représente la différence entre le prix c.a.f. des importations et leur prix f.o.b. Donc les prix f.o.b. auraient été égaux à 78,8 % des prix c.a.f.

Les chiffres de profit des facteurs et commissionnaires – essentiellement ceux qui étaient basés aux Antilles – sont tirés de Long, d'Edwards<sup>20</sup>. Ils sont estimés à 18 % des prix des denrées aux Antilles, c'est-à-dire le prix des importations f.o.b. Sur ce revenu, le profit – net encore une fois de la rémunération du capital à 5 % – était de 36 %<sup>21</sup>. Ce dernier chiffre est tiré, par l'intermédiaire de Thomas, de l'étude d'un commissionnaire en sucre de Bristol<sup>22</sup>.

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 domestiques grâce au marché d'exportation que représentait la périphérie.

Les investissements anglais dans la périphérie sont mesurés grâce aux chiffres de Feinstein<sup>23</sup>, 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 anglais 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 1824/26<sup>24</sup>. Le commerce d'Indes en Indes, qui ne se traduit par aucun flux commercial pour l'Angleterre, est compris dans cette catégorie.

Enfin les profits marchands sur les exportations pour les producteurs et les intermédiaires domestiques sont évalués, en suivant Thomas<sup>25</sup>, à 20 % des exportations.

Le tableau suivant résume les calculs de O'Brien :

**Tableau 72 : Profits directs et indirects issus de la périphérie pour l'Angleterre, 1784-1786 (méthode de O'Brien)**

	En livres sterling
Importations (Caf)	10,5
Exportations (Fob) (et exportations vers les empires hispaniques)	6
Réexportations (Fob)	3,6
Profits directs issus des importations	1,54
<i>Dont assurances</i>	0,16
<i>Dont transporteurs</i>	0,84
<i>Dont commissionnaires et facteurs</i>	0,54
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
<b>Total</b>	<b>5,66</b>

### 1.1.1.3 Peut-on faire le calcul de 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 notamment rappelé à quel point il était hasardeux d'en donner un chiffre précis. Nous toutefois nous fixer à un taux de profit de 20 % et un taux de rentabilité de 6,25 %, en incluant l'ensemble des profits des expéditions, y compris ce que les armateurs capturaient sous la forme de commissions. 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. Ces chiffres sont aussi compatibles avec la relation entre profit et rentabilité que nous avons dégagée à partir des comptes de Berthrand de Cœurvre.

<sup>20</sup> Long (1773) et Edwards (1801)

<sup>21</sup> Thomas (1968, p. 40)

<sup>22</sup> Pares (1950)

<sup>23</sup> Feinstein (1978, table 15)

<sup>24</sup> Imlah (1958, pp. 68-69)

<sup>25</sup> Thomas (1968, p. 41)

Ceci étant fixé, l'application de la méthode de 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 de O'Brien peut être appliquée à la France d'autre part.

### 1.1.1.3.1 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 troisième chapitre pourquoi nous les privilégions lorsqu'il s'agit d'étudier des problèmes de structure du commerce.

Le commerce extra-européen<sup>26</sup> représentait 31 % du commerce français en 1787<sup>27</sup>. 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 anglaises vers l'Espagne se dirigeaient en fait vers son empire colonial<sup>28</sup>. Mais il est probable que le marché espagnol européen était plus important pour la France que pour l'Angleterre. Nous allons donc considérer que 40 % des exportations vers l'Espagne et le Portugal se dirigeaient en fait vers leurs empires coloniaux.

Le commerce extra-européen direct représentait donc 33 % du commerce français<sup>29</sup>. Si on y rajoute encore les réexportations de produits coloniaux, cette proportion monte jusqu'à 46 %<sup>30</sup>.

Les tableaux suivants montrent la géographie du commerce extra-européen<sup>31</sup>.

**Tableau 73 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage par type de commerce**

	Amérique	Afrique <sup>32</sup>	Empires Hispaniques	Asie	Autre	Somme
<b>Importations</b>	70,4 %	16,4 %	0,0 %	13,2 %	0,0 %	<b>100,0 %</b>
<b>Exportations (hors réexportation)</b>	53,2 %	15,4 %	30,0 %	1,5 %	0,0 %	<b>100,0 %</b>

**Tableau 74 : Géographie du commerce français extra-européen : pourcentage général**

	Amérique	Afrique	Empires Hispaniques	Asie	Europe	Somme
<b>Importations</b>	34,1 %	8,0 %	0,0 %	6,4 %	0,0 %	<b>48,4 %</b>
<b>Exportations</b>	14,5 %	4,2 %	8,2 %	0,4 %	0,0 %	<b>27,3 %</b>
<b>Réexportations</b>	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	28,9 %	<b>28,9 %</b>
<b>Total</b>	<b>48,6 %</b>	<b>12,2 %</b>	<b>8,2 %</b>	<b>6,8 %</b>	<b>28,9 %</b>	<b>543 129 400</b>

Tous nos prix sont pris dans les ports français. Ils sont donc c.a.f. pour les importations et f.o.b. pour les exportations et les réexportations : cela correspond aussi aux chiffres de 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 12,9 % de celui-ci.

### 1.1.1.3.2 Est-il possible d'appliquer directement la méthode de 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'affaire.

L'application de la méthode de O'Brien à la France pose des difficultés. Une des sources de ces difficultés est la différence entre les manières dont la France et l'Angleterre faisaient du commerce avec la périphérie. En Angleterre, 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, 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 marchands<sup>33</sup>. 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.

<sup>26</sup> Hors Levant, Barbaresques et « Anglo-Américains », que Arnould inclut dans le commerce européen

<sup>27</sup> Arnould (1791, table 2)

<sup>28</sup> O'Brien (1982, p. 6)

<sup>29</sup> Arnould (1791, table 1)

<sup>30</sup> Arnould (1791, table 2-F)

<sup>31</sup> Nous considérons que toutes les re-exportations se font vers l'Europe.

<sup>32</sup> Y compris Mascareignes – essentiellement Île de France et Île Bourbon

<sup>33</sup> Cf. Wallerstein (1980, pp. 167-171) pour une discussion des différents systèmes

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'affaire 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.

### 1.1.2 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.

#### 1.1.2.1 Le calcul des profits du commerce direct

##### 1.1.2.1.1 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<sup>34</sup>. 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 ; et la plupart des expéditions concernent la fin de la période.

**Tableau 75 : 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
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>18</b>	<b>28</b>	<b>71</b>	<b>6</b>	<b>125</b>

**Tableau 76 : 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 - 1 030 216	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 <sup>35</sup>	2	3		2			7
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>125</b>

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 macro-économique, 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 les annexes de ce chapitre. 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

<sup>34</sup> M : Morineau (1973), D : Dermigny (1960, tome 2), M1-M5 : Meyer (1969 (1999)) et S : Saugera (1995, pp. 240-242). M1 : Fonds Bertrand de Coevre 16 J 1 (A. D. L.-Atl.), M2 : Fonds Chaurant I JJ 26-28 (A. D. L.-Atl.), M3 : Armements de Guer 8 J 11 (A. D. L.-Atl.), M4 : Armement de Guer 8 J 10 (A. D. L.-Atl.), M5 : Armements Delaville 4 Fg 45 (A. D. I.-et-V.).

<sup>35</sup> Les expéditions « exclues » avaient soit des comptes déficients, soit des statuts particuliers, comme la délivrance de fret royal aux Antilles.



répartition de l'investissement particulière ; ni que Meyer a cherché en priorité à rassembler certaines données plus que d'autres.

Voici la synthèse que l'on peut faire de la part des cargaisons dans la mise-hors :

**Tableau 77 : Table synthétique sur la part des cargaisons dans l'investissement**

	Antilles	Traite	Indes et Chine <sup>36</sup>
<b>Minimum</b>	5,8 %	15,1 %	12,4 %
<b>Maximum</b>	64,2 %	90,9 %	62,8 %
<b>Moyenne</b>	38,4 %	59,4 %	43,1 %
<b>Médiane</b>	40,2 %	63,9 %	44,1 %
<b>Intervalle de confiance (95 %)</b>	34,3 %-42,6 %	54,6 %-64,1 %	35,0 %-51,1 %

En pondérant les résultats de chaque branche de commerce par son poids dans les exportations extra-européennes françaises (hors les empires hispaniques), on trouve que les marchandises exportées f.o.b. formaient à peu près 45 % du coût de l'investissement. L'investissement des négociants – y compris les commissions des armateurs – formait donc 225 % des exportations. Comme leur profit était de 20 % de l'investissement, il était aussi égal à 45 % des exportations<sup>37</sup>.

En 1787, les exportations directes de la France vers la périphérie étaient de 104 millions de livres tournois. Le profit des commerçants et armateurs s'élevait donc à 46,8 millions de livres tournois.

#### 1.1.2.1.2 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 ce faire, 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.

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 revendaient leurs retours pour des sommes différentes.

Voici la liste des comptes de désarmement dont nous disposons :

**Tableau 78 : Source et période de nos comptes de désarmement**

Source bis	1729 - 1749	1757 - 1769	1770 - 1779	1780 - 1789	Total
<b>Dermigny</b>				12	<b>12</b>
<b>Meyer</b>		4	3	3	<b>10</b>
<b>Morineau</b>	1				<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>23</b>

**Tableau 79 : 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 - 1 030 216	Total
<b>Antilles</b>		2	6				<b>8</b>
<b>Traite</b>	1	2	1	1	3		<b>8</b>
<b>Indes et Chine</b>			2	1	1	2	<b>6</b>
<b>Divers</b>			1				<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>23</b>

Pour analyser ces retours, rappelons qu'ils comprenaient le capital du navire lui-même, le produit du fret, parfois des retours en lettres de changes 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).

<sup>36</sup> Les cargaisons s'entendent ici hors espèces. En effet, nous ne disposons que des chiffres d'exportations en marchandises. Si l'on incluait les espèces dans les cargaisons à destination de l'Asie, les chiffres seraient très semblables à ceux des expéditions de traite

<sup>37</sup>  $0,45 = 0,2 \times 2,25$

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 80 : Étude des comptes de désarmement (par rapport à l'investissement)**

	Reste des gages	Désarmement	Gains fret	Vente du navire	Retour en lettre de change
<b>Antilles et États-Unis</b>	5,9 %	18,0 %	17,4 %	30,9 %	5,1 %
<b>Île de France</b>	8,5 %	26,2 %	10,3 %	13,4 %	28,4 %
<b>Traite</b>	14,6 %	20,8 %	8,1 %	10,8 %	14,2 %
<b>Moyenne pondérée</b>	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 importations<sup>38</sup>.

En 1787, les importations directes de la périphérie représentaient 263 millions de livres tournois : les profits étaient donc de 55 millions de livres

### 1.1.2.1.3 Comparaison importation et exportation

Nous avons vu que le calcul à partir des exportations donnait un profit de 47 millions de livres et le calcul à partir des importations un profit de 55 millions de livres.

La mesure des profits à partir des importations donne un résultat qui n'est différent que de 16,7 % de la mesure des profits à partir des exportations. Cette différence est faible. Elle peut s'expliquer par de nombreuses raisons :

- 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.

Il faudrait donc entrer dans des calculs plus sophistiqués pour réconcilier la mesure du profit à partir des importations et des exportations. La difficulté de l'exercice et la qualité des données ne nous semblent pas justifier cette opération : Nous sommes suffisamment satisfaits d'avoir obtenu des chiffres très proches par les deux méthodes. Ces chiffres renforcent 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 46,8 millions de livres les profits marchands dans le commerce direct avec la périphérie en 1787.

### 1.1.2.2 Le commerce indirect avec la périphérie et les assurances

#### 1.1.2.2.1 Le commerce indirect

Nous regroupons ici les réexportations vers l'Europe et les exportations vers les empires hispaniques – qui passaient par l'Espagne, et notamment Cadix. Celles-ci faisaient partie du secteur extra-européen par leur cargaison ou leurs clients ultimes.

Elles sont cependant 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.

Tout cela ne joue 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

<sup>38</sup> 0,21=0,20\*0,95

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 plupart de ces effets jouent donc 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 et des exportations vers les empires ibériques *via* Lisbonne ou Cadix. Soit, pour 1787, 35,4 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.

#### 1.1.2.2 Les assurances

Le calcul est plus simple pour les assurances.

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 assurée<sup>39</sup>.

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 Anglais) 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. Les primes étaient donc de 4,25 livres pour un investissement de 100 livres, et le profit de l'assureur était égal à 1,9 livre.

Nous avons déjà expliqué pourquoi nous pensions que sur un investissement de 100 livres, la valeur des exportations était de 45 livres. On peut donc évaluer les profits des assureurs à 4,2 % de la valeur des exportations.

Les assureurs étaient souvent étrangers : supposons donc que seulement les deux tiers de ces profits revenaient aux français. Les profits des assureurs français pour les voyages d'aller peuvent donc être évalués à 2,8 % des exportations, soit 1,46 million de livres.

Pour les voyages de retour de la périphérie vers la France, nous allons considérer 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, 3,68 millions de livres tournois.

Pour les réexportations et le commerce vers les empires hispaniques, 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 1,5 % des flux de marchandises, soit, pour 1787, à 2,65 livres tournois.

#### 1.1.2.3 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 domestiques dont les biens étaient vendus dans les Antilles.

Nous ne disposons pas de chiffres comparables à ceux de l'Angleterre pour estimer les investissements de la France dans la périphérie. Selon toute probabilité, cependant, la France avait investi essentiellement aux Antilles. Contrairement à l'Angleterre, 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 domestiques – 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'Indes en Indes. 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 domestiques de biens vendus dans la périphérie. Ce chiffre nous semble généreux : nous allons donc considérer que le profit n'était que de 10 %. Par

<sup>39</sup> Clark (1981, p. 21)

contre, nous allons aussi prendre en compte les profits des redistributeurs des importations coloniales au même taux. Le profit total tiré du commerce domestique de redistribution ou de rassemblement lié au commerce avec les Antilles aurait donc été de 39 millions de livres tournois en 1787.

### 1.1.3 Conclusion

Notre évaluation totale des profits des relations extra-européennes de la France est de 127 millions de livres.

Nous résumons ici dans un tableau trois calculs différents : le calcul de O'Brien, notre calcul appliqué à la France et, pour comparaison, notre calcul appliqué à la Grande-Bretagne.

**Tableau 81 : Profits issus du commerce extra-européen en France et en Angleterre (millions de livres tournois)**

	Méthode présentée appliquée à la France (1787)	Méthode présentée appliquée à l'Angleterre (1784 - 1786)	Méthode de O'Brien appliquée à l'Angleterre (1784 - 1786)
Importations (Caf)	263,00	262,50	262,50
Exportations (Fob) (et exportations vers les empires hispaniques pour l'Angleterre)	104	120,00	150,00
Réexportations (Fob) (et exportations vers les empires hispaniques pour nos calculs)	177	120,00	90,00
Profits marchands et commissions sur exportations et importations (y compris commerce hispanique pour O'Brien)	46,8	54	54,66
Profits marchands et commissions sur réexportations (y compris commerce hispanique pour la France)	35,4	24	12,10
Profits des assureurs sur les importations	3,68	3,67	4,00
Profits des assureurs sur les exportations	1,46	3,36	2,34
Profits des assureurs sur les réexportations	2,65	1,8	1,40
<b>Total direct</b>	<b>89,93</b>	<b>86,83</b>	<b>74,50</b>
Profits rapatriés des investissements dans la périphérie			12
Profits liés à la vente de service dans la périphérie			20
Profits domestiques de rassemblement et de dispersion des produits de la périphérie	38,63	41,25	30
<b>Total indirect</b>	<b>38,63</b>	<b>41,25</b>	<b>62</b>
<b>Total direct et indirect</b>	<b>126,65</b>	<b>128,08</b>	<b>136,5</b>

Comme on le voit, nos estimations ont le même ordre de grandeur que celles de O'Brien. Presque le même résultat est obtenu avec notre mode de calcul sur l'Angleterre. Remarquablement, l'estimation finale pour l'Angleterre est légèrement plus pessimiste que celle de O'Brien. Cela renforce la plausibilité de nos calculs.

## 1.2 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.

Nous allons chercher tout d'abord à déterminer le nombre de gens de mer. Ensuite, nous allons calculer leur rémunération en utilisant à la fois les comptes d'expéditions dont nous disposons et les quelques estimations existantes du salaire par tête.

### 1.2.1 Une estimation du nombre de travailleurs du secteur extra-européen

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.

#### 1.2.1.1 Une première approche des registres de 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<sup>e</sup> siècle les utilisent, bien qu'ils ne nous soient parvenus que très incomplets.

##### 1.2.1.1.1 Les chiffres du registre

Nous pouvons utiliser les chiffres donnés par Huetz de Lemp<sup>40</sup> pour le début du siècle et ceux de Meyer, tirés d'une note de Luzerne<sup>41</sup> au roi, pour la fin du siècle pour avoir une idée de l'ensemble des actifs classés dans les registres :

<sup>40</sup> Huetz de Lemp (1975, pp. 578-579)

**Tableau 82 : Les équipages d'après les registres des classes du début à la fin du siècle**

	1698	1704	1788	1790
<b>Officiers Mariniers</b>	11 759	10 931	14 419	13 911
<b>Matelots</b>	40 416	40 235	48 011	53 667
<b>Matelots novices</b>	8 968	11 494	8 656	9 371
<b>Mousses</b>	11 441	10 958	7 883	8 730
<b>Capitaines marchands, maîtres de navire et pilotes</b>	5 692	5 827	8 640	8 964
<b>Total</b>	78 276	79 445	87 609	94 643

### 1.2.1.1.2 Estimation d'Accera et Meyer

Accera et Meyer ont avancé une estimation :

« 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 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 1800 à plus de 100 000. Ajoutons les marins danois et norvégiens, ceux des villes « hanséatiques » (Hambourg, Lübeck), des villes baltes (Dantzic) ou des républiques marchandes urbaines italiennes : on en arrive, tant mal que bien, à quelque 300 à 400 000 vrais marins ».

D'après ces chiffres, les Français représentaient donc 20 % de la population européenne de gens de mer.

### 1.2.1.1.3 Chiffres de Le Goff

Cette estimation est confirmée par les recherches exhaustives de Le Goff. Celui-ci donne le nombre d'officiers mariniers et de matelots d'après les registres des classes de 1686 à 1791. La population oscillait entre 45 280 en 1740 (mais 52 106 en 1686) et 71 844 en 1791 (et 64 662 en 1787)<sup>42</sup>.

D'après lui, cependant, les chiffres du début de la période ne mesurent pas vraiment le nombre de matelots et d'officiers mariniers. 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 Midi<sup>43</sup>. Le Goff considère donc que la vraie taille de la population de matelots et d'officiers mariniers 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 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 mariniers à la fin de l'Ancien régime<sup>44</sup>.

Une première approche des chiffres officiels donne donc 55 000 matelots et officiers mariniers, auxquels s'ajoutent 20 % d'autres hommes d'équipage à la fin des années 1780.

### 1.2.1.2 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 XVIIe au début du XVIIIe) 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 faible<sup>45</sup>.

Il existe deux explications principales à l'évolution divergente du commerce et du nombre de marins<sup>46</sup>.

#### 1.2.1.2.1 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 XVIIe 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 XVIIIe siècle »<sup>47</sup>.

Ce point de vue est aussi défendu par Le Goff<sup>48</sup>, comme il l'a été par North et Walton avant lui<sup>49</sup>. 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.

<sup>41</sup> Meyer (1986, p. 108)

<sup>42</sup> Le Goff (1983, p. 459)

<sup>43</sup> Le Goff (1983, p. 461)

<sup>44</sup> Le Goff (1983, p. 463)

<sup>45</sup> Davis (1962b, pp. 200, 390-1), repris de Le Goff (1983, p. 461). La croissance principale du commerce anglais est venue après 1770.

<sup>46</sup> 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. Cf. Le Goff (1983, p. 464-5)

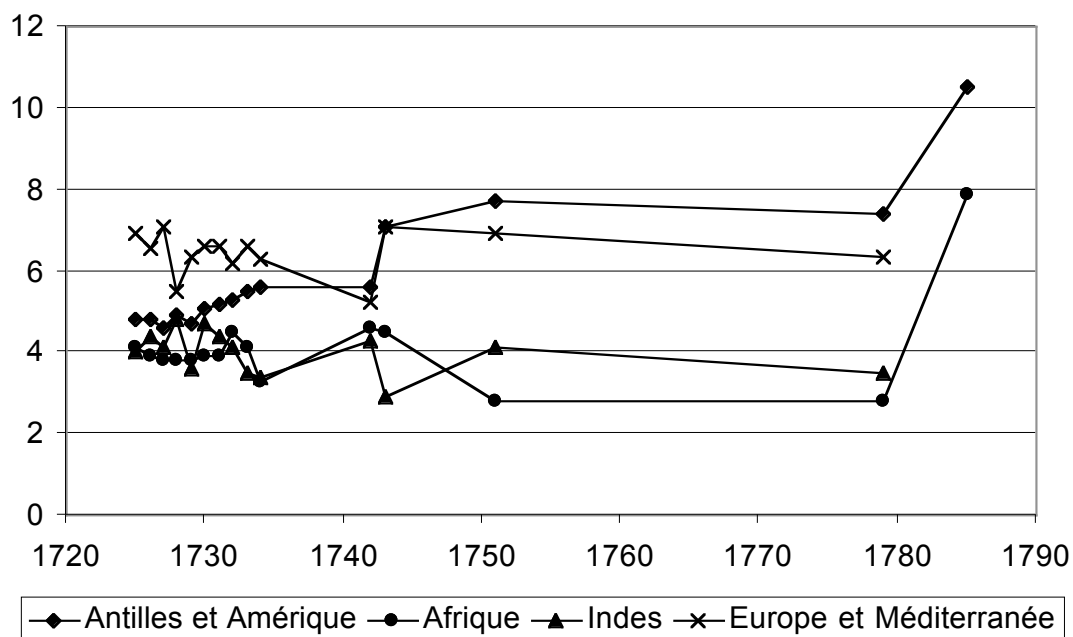
<sup>47</sup> Accera & Meyer (1987, pp. 69-72)

<sup>48</sup> Le Goff (1983, p. 466)

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 20<sup>50</sup>... 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 tonneaux<sup>51</sup>.

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 siècle<sup>52</sup>. Voici une représentation graphique de l'évolution du nombre de tonneaux par homme que l'on peut tirer de ces tables :

**Figure 50 : 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.

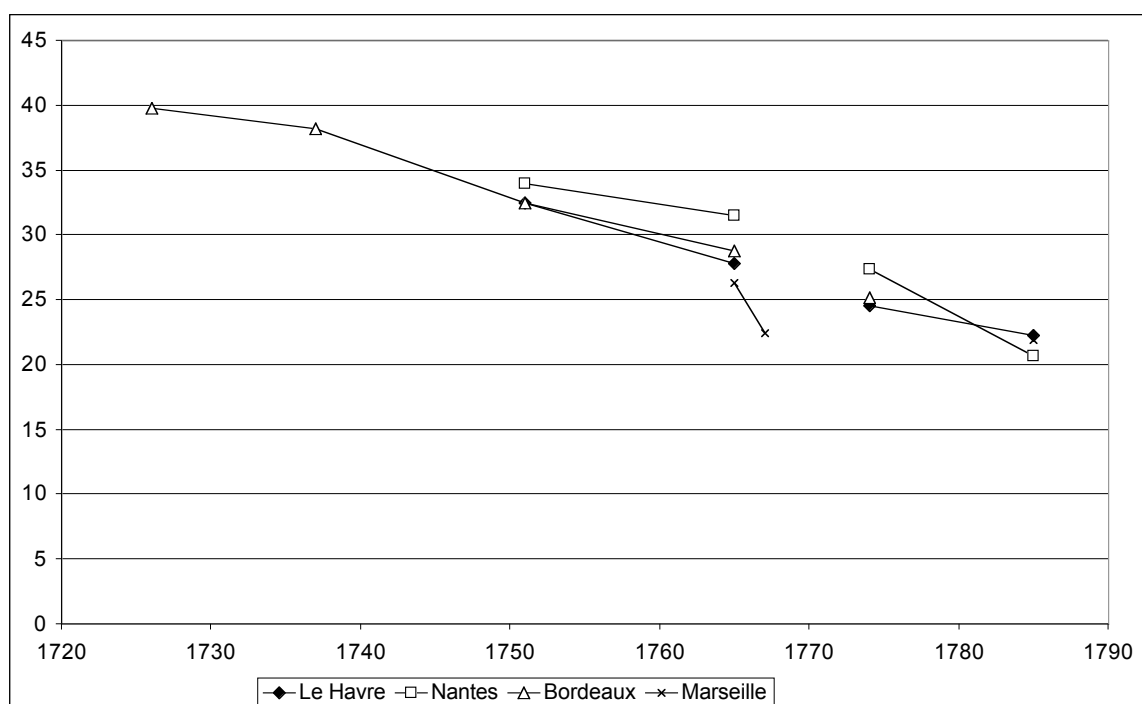
<sup>49</sup> North (1968) et Walton (1967). Remarquons tout de même que le rôle de la baisse du nombre de canons dans la réduction des équipages n'est pas évident : en effet, on constate celle-ci à nombre de canons égaux dans les navires français Le Goff (1983, p. 469). De même, l'importance en tant 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.

<sup>50</sup> Dermigny (1960, t. II)

<sup>51</sup> Saugera (1995, p. 244)

<sup>52</sup> Le Goff (1983, pp. 467-9)

**Figure 51 : Évolutions 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<sup>53</sup>**



Toutefois, même en examinant ce graphe, il nous semble que les équipages aient pu se réduire de plus de moitié par tonneau<sup>54</sup>. 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 nous avons constaté que les équipages des expéditions dont nous pouvons examiner les comptes étaient plus importants que ce que rapportent les registres de classes.

### 1.2.1.2.2 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.

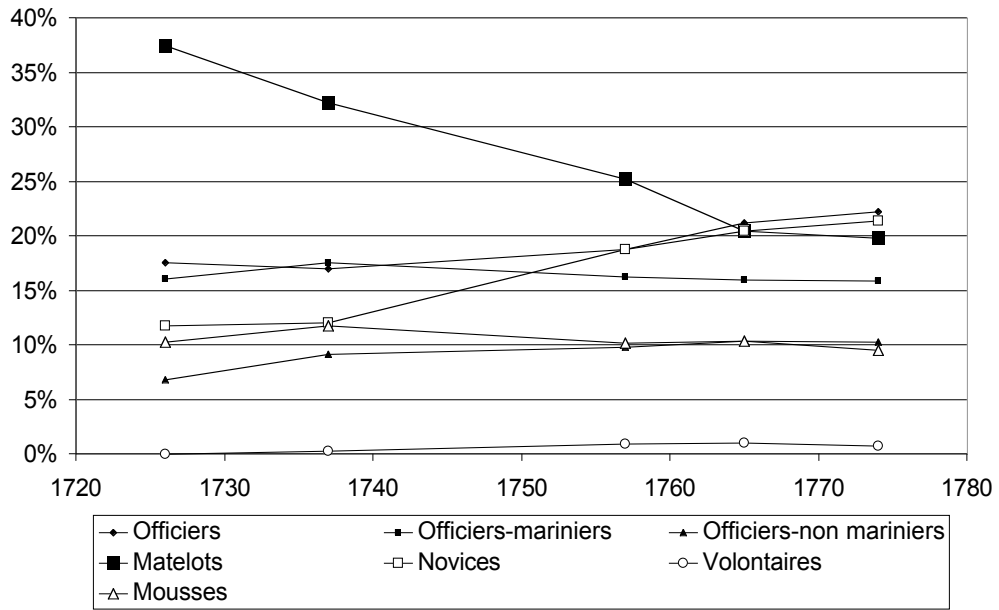
Le nombre de matelots étrangers n'avait pas proportionnellement beaucoup augmenté. Mais celui des novices, des volontaires et des mousses avait augmenté.

Voici les chiffres que propose Le Goff pour illustrer cette évolution.

<sup>53</sup> Le Goff (1983, p. 472)

<sup>54</sup> Il faut cependant souligner que la baisse des équipages a été plus rapide pour les navires à fort tonnage (qui était 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. Cf. la table Le Goff (1983, p. 469).

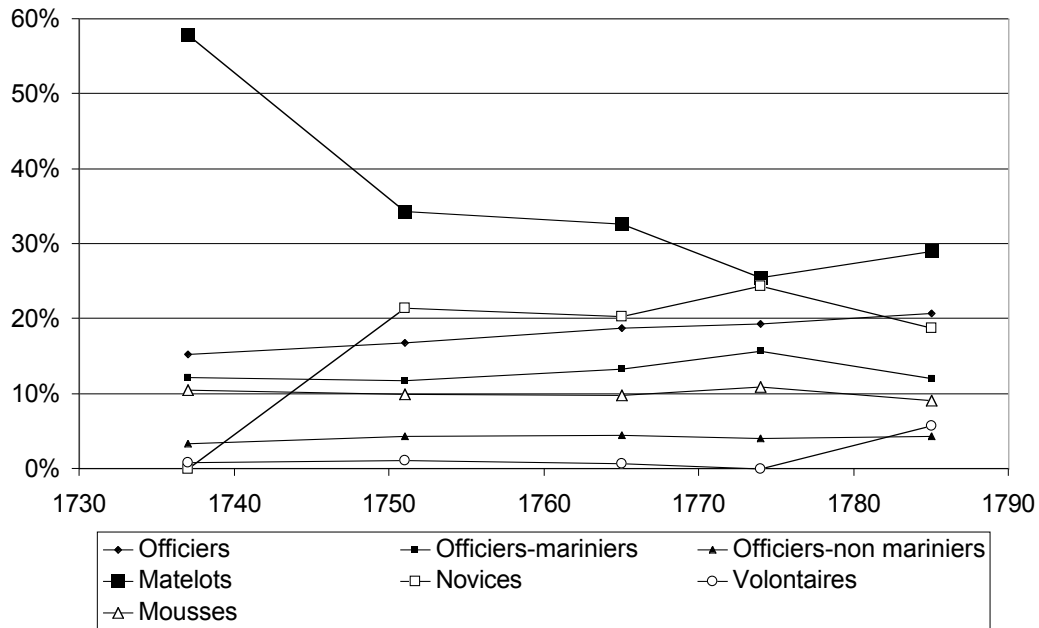
**Figure 52 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Bordeaux, 1731-1785<sup>55</sup>**



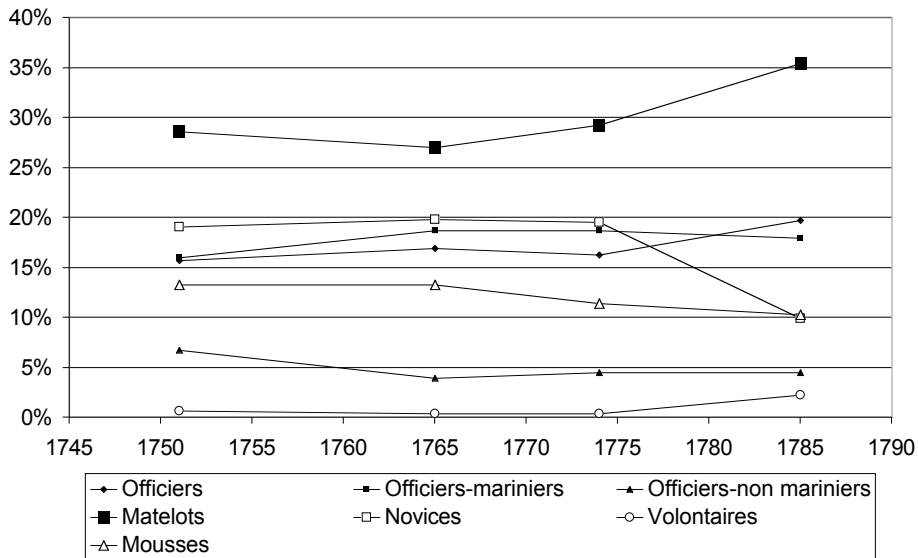
<sup>55</sup> Le Goff (1983, p. 472)



**Figure 53 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Nantes, 1731-1785<sup>56</sup>**

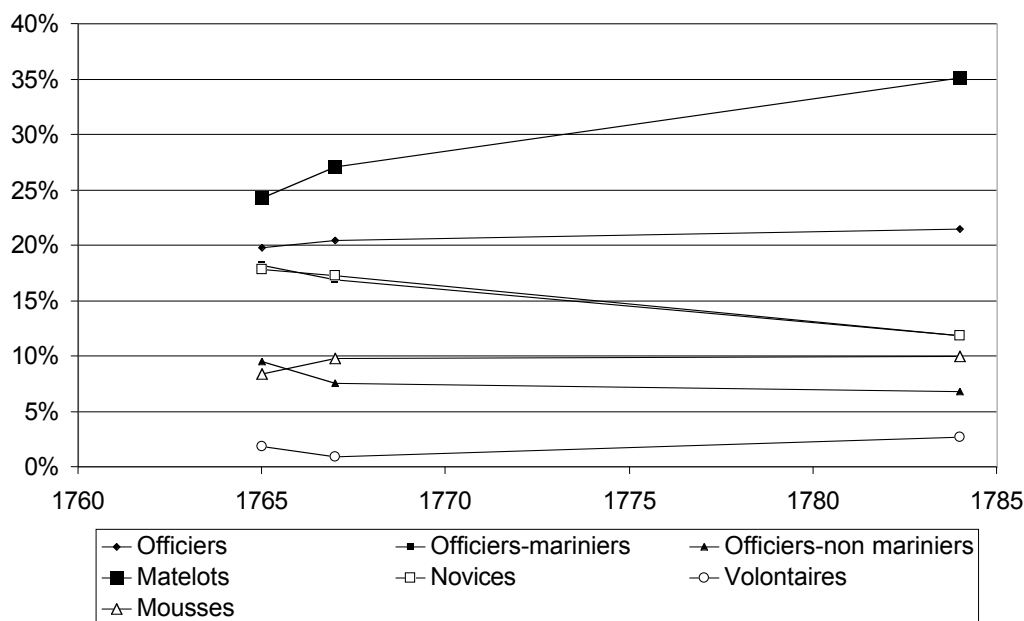


**Figure 54 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles au Havre, 1731-1785<sup>57</sup>**



<sup>56</sup> Le Goff (1983, p. 472)

<sup>57</sup> Le Goff (1983, p. 472)

**Figure 55 : Évolutions de la composition des équipages sur les navires de 200 à 299 tonneaux à destination des Antilles à Marseille, 1731-1785<sup>58</sup>**

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 de l'évolution du nombre de matelots telle qu'elle est montrée par les registres de classe.

### 1.2.1.3 D'autres estimations

#### 1.2.1.3.1 Pouvons-nous faire confiance aux registres de classe ?

Rappelons les principes du système<sup>59</sup>. 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 Méditerranée<sup>60</sup>. Une des formes de résistance était le passage d'examen 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 Luzerne dans un rapport au roi<sup>61</sup>. 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 classés<sup>62</sup>. 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 potentiels<sup>63</sup>.

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.

<sup>58</sup> Le Goff (1983, p. 472)

<sup>59</sup> Explications tirées ici de Lespagnol (1997b, p. 175), cf. aussi l'article de Meyer dans Bély (1996, pp. 260-261)

<sup>60</sup> Le Goff (1986)

<sup>61</sup> Meyer (1986, p. 108)

<sup>62</sup> Cf. Meyer (1986)

<sup>63</sup> Le Goff (1983)

Les chiffres de population maritime que nous avons donnés à partir de Le Goff et Meyer nous semblent donc être des sous-estimations.

### 1.2.1.3.2 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.

#### 1.2.1.3.2.1 La taille de la flotte française

On connaît par ailleurs la taille de la flotte française grâce à une enquête étudiée par Romano<sup>64</sup> : à peu près 725 000 tonneaux pour 5 254 vaisseaux, contre 125 000 tonneaux pour 2 500 vaisseaux en 1664<sup>65</sup> et 240 000 tonneaux pour 8 940 vaisseaux en 1686<sup>66</sup>. 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 le Royaume-Uni 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 anglais.

#### 1.2.1.3.2.2 La productivité des marins

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 caboteurs<sup>67</sup>.

Ces chiffres ne sont pourtant pas confirmés par les registres des classes étudiés par Le Goff. 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 !<sup>68</sup>.

Les chiffres pointent 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 de classes : il s'agit donc probablement de 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<sup>e</sup> siècle. Si l'on peut utiliser ensemble les registres de 1698 et l'enquête de 1686, il y aurait eu en effet à la fin du XVII<sup>e</sup> siècle 3 tonneaux par homme – probablement un peu plus en prenant en compte l'augmentation possible de la flotte de 1686 à 1698.

### Conclusion

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 : elle est à la fois compatible avec les chiffres officiels de 1788 et avec un ratio 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 est équivalente aux estimations basses de la flotte anglaise – 1 050 000 tonneaux – ; soit avec une flotte de 725 000 tonneaux et une productivité de 5 à 6 tonneaux par homme.

Bien sûr, tous ces marins ne participaient pas au secteur extra-européen : celui-ci ne représentait que 46 % du commerce extérieur français. Mais une partie de ce commerce – 15 % (cf. chapitre IV) – était terrestre. Donc le secteur extra-européen représentait 55 % du commerce maritime extérieur français.

<sup>64</sup> Romano (1962, p. 578) La même enquête chiffre d'ailleurs les équipages français à 50 256 hommes

<sup>65</sup> Le Goff (1983, p. 461)

<sup>66</sup> Cf. l'article de Zysberg dans Bély (1996, pp. 557-561)

<sup>67</sup> Cf. l'article de Meyer dans Bély (1996, pp. 260-261) et Acerra & Meyer (1987, p. 91)

<sup>68</sup> Le Goff (1983, p. 467)

Cela est confirmé par le fait que les tonnages français sortis en 1787-89 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 pêche<sup>69</sup>.

Le secteur extra-européen demandait beaucoup plus de marins pour un même tonnage que le secteur européen. Si on suppose par exemple que chaque voyage durait deux ans dans le secteur extra-européen, et un an dans le secteur européen, c'est sur une période de deux ans qu'il faut considérer l'importance pour les marins du secteur extra-européen. Alors que chacune de ces deux années les navires consacrés au commerce européen pouvaient réutiliser les marins de l'année précédente, il fallait que les navires consacrés au commerce extra-européen utilisent un nouveau contingent de marins pour chaque campagne. À effectifs égaux par tonneaux, cela suggérerait que 73 %<sup>70</sup> des marins étaient utilisés pour le commerce extra-européen.

Une partie des marins était de plus impliquée dans le commerce de cabotage domestique, éventuellement effectué sur des navires respectables – comme nous l'avons vu, les tout petits navires ont probablement échappé au recensement. Cependant, puisque les voyages du commerce extra-européen étaient plus longs, il demandait donc beaucoup plus de marins pour un même mouvement de marchandises.

Réduisons donc légèrement la part relative du commerce extra-européen à 66 % : il aurait alors occupé à plein temps, directement, de 60 000 à 87 000 gens de mer.

## 1.2.2 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 ?

### 1.2.2.1 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.

#### 1.2.2.1.1 La rémunération directe

Nous avons une assez bonne information sur les avances :

**Tableau 83 : Synthèse de la part des avances dans l'investissement**

	Antilles	Traite	Indes et Chine
<b>Minimum</b>	0,9 %	1,0 %	0,7 %
<b>Maximum</b>	26,2 %	6,8 %	3,6 %
<b>Moyenne</b>	9,2 %	2,0 %	1,9 %
<b>Médiane</b>	7,8 %	1,6 %	1,8 %
<b>Intervalle de confiance (95 %)</b>	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 84 : Synthèse de l'importance des gages par rapport aux investissements**

	Antilles (et un voyage aux EU)	Traite	Indes et Chine
<b>Minimum</b>	2,2 %	8,8 %	0,7 %
<b>Maximum</b>	9,6 %	39,1 %	16,3 %
<b>Moyenne</b>	5,9 %	15,3 %	8,5 %
<b>Médiane</b>	7,3 %	13,0 %	8,6 %
<b>Intervalle de confiance (95 %)</b>	3,6 %-8,3 %	8,5 %-22,2 %	1,9 %-15,1 %

Les chiffres portant sur les Antilles sont un peu surprenants : si on les croit, les avances pour ces voyages étaient aussi importantes que le solde final des gages. Le haut chiffre des avances vient essentiellement des mise-hors de Chaurand telles que les présente Meyer. Nous ne disposons pas des chiffres de désarmement pour ces expéditions : toute comparaison directe est impossible. Si ces vingt-deux expéditions sont exclues, la moyenne des avances se réduit à 4,1 %.

<sup>69</sup> Le Goff (1983, p. 462)

<sup>70</sup>  $0,73 = 0,40 / (0,40 + 0,56 * 2)$

Si on suppose que les avances représentaient un tiers des gages totaux (ce qui devait être le cas si les voyages duraient à peu près six mois, nets d'escales), on trouve un calcul direct du travail de 12 % pour les expéditions vers les Antilles. Le chiffre est plus important pour les Indes et la traite, à cause de voyages plus longs et d'équipages plus étoffés : retenons 15 %.

Les voyages en Europe pour exporter aux empires hispaniques 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 4 % de l'investissement des expéditions européennes revenait directement au travail français.

La moyenne pondérée de ces chiffres est de 7 % des investissements initiaux. La rémunération directe du travail français représentait donc 15 % des exportations et réexportations.

### 1.2.2.1.2 La rémunération indirecte

Il faut ajouter à ce coût les frais de nourriture de l'équipage et de l'éventuelle cargaison d'esclaves<sup>71</sup>. Nos données sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau 85 : Synthèse de l'importance de l'avitaillement dans l'investissement**

	Antilles	Traite	Indes et Chine
<b>Moyenne pondérée par l'importance de l'investissement</b>	13,3 %	8,0 %	3,0 %
<b>Moyenne</b>	10,4 %	8,8 %	5,1 %
<b>Médiane</b>	6,7 %	8,9 %	4,8 %
<b>Intervalle de confiance (95 %)</b>	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, 8,5 % pour la traite et 5 % pour les expéditions en Indes.

Les expéditions européennes devaient avoir une part de l'avitaillement plus importante à cause de la taille des navires, mais ceci devait être plus que compensé par la faible durée des voyages. Encore une fois, prenons un chiffre équivalent à un tiers de la rémunération du travail pour un commerce équivalent avec les Antilles. Nous fixons donc la part de la rémunération indirecte du travail domestique dans ces expéditions à 3,3 %.

La rémunération indirecte totale du travail se placerait alors à 5,5 % de l'investissement total du commerce extra-européen, soit 12 % des exportations et réexportations.

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 coût<sup>72</sup>. La majeure partie de la rémunération indirecte était donc absorbée par les exigences du bord et n'augmentait pas l'ophélimité 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 donc de la rémunération proprement dite.

### 1.2.2.1.3 Rémunération totale

Donc la rémunération totale – indirecte et directe – du travail s'élevait à 21 % des exportations et réexportations, soit, en 1787, à 58 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 annuelle<sup>73</sup>.

### 1.2.2.2 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 partagés une rémunération de 58 millions de livres. Cela fait donc entre 667 et 967 livres par an et par homme de mer, dont 71 %, de 474 à 688 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

<sup>71</sup> 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.

<sup>72</sup> Cf. Acerra & Meyer (1987, pp. 91-97)

<sup>73</sup> 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 – 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.

millions : cf. 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 an<sup>74</sup>.

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 domestique 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 Butel<sup>75</sup>. 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 86 : Salaires de l'armement bordelais en 1788**

	Matelots	Officiers mariniens	Officiers non-mariniens	Capitaines
Salaires sur 12 mois	432 l.	480 l.-840 l.	480 l.-780 l.	1 440 l.

Il est aussi possible de calculer le salaire théorique sur douze mois des équipages de quelques-uns des navires affrétés par Solier<sup>76</sup> à partir des avances versées (celles-ci représentant deux ou trois mois de gages).

**Tableau 87 : Salaires dans les armements Solier d'après les avances**

Nom du Navire	Date d'affrètement	Destination	Salaires annuels par homme
Lucine	1782	Antilles	Novices : 168 l. Matelots : 576 l. Maître, contremaître, gardien, cuisinier, pilote : 636 l. Capitaine, Second, Lieutenant et Chirurgien : 910 l.
Intimité	1783	États-Unis	432 l.
Intimité	1784	États-Unis	444 l.
Olimpe	1785	Antilles	462 l.
Olimpe	1786	Antilles	576 l.
Intimité	1786	Île-de-France	576 l.
Consolateur	1786	Île-de-France	480 l.
Olimpe	1787	Île-de-France	564 l.
Prince de Piémont	1787	Inde	600 l.
Roy de Sardaigne	1788	Inde	528 l.

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 occasion<sup>77</sup>.

En sens inverse, il faudrait prendre en compte les mois d'inactivité des marins qui réduisaient la somme effectivement perçue chaque année.

Notre résultat est toutefois conforté par ces chiffres : il ne semble pas que la rémunération moyenne que nous avons calculée soit massivement trop élevée ou trop basse. Malgré cela, il reste que notre méthode d'évaluation présente de grandes incertitudes, qui mènent peut-être à une légère surestimation de la rémunération du travail.

### 1.2.2.3 Le travail employé indirectement par le secteur extra-européen

Étendons tout de même nos résultats.

Les 58 millions de livres de rémunération du travail dans le commerce direct se comparent aux 90 millions de rémunération du capital dans le commerce direct avec la périphérie. En conséquence, le travail absorbait 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 domestique 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 39 millions, la rémunération du travail dans le commerce indirect était de 26 millions.

La rémunération totale du travail lié directement et indirectement au secteur extra-européen représentait donc 84 millions de livres tournois.

Ce 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 donnons ici.

<sup>74</sup> Cf. infra

<sup>75</sup> Butel (1974, p. 222)

<sup>76</sup> Dermigny (1960, t. II)

<sup>77</sup> Butel (1974, p. 223). Il est aussi fait allusion à ces primes dans les comptes Solier.

## Conclusion

Dans cette section, nous avons cherché à déterminer la rémunération des facteurs du secteur extra-européen, en y incluant les activités liées au rassemblement et à la distribution des biens échangés hors de l'Europe. Nous avons expliqué pourquoi nous pensons que la rémunération du capital s'y élevait à la fin des années 1780 à 126 millions de livres et celle du travail à 84 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 européen<sup>78</sup> aussi précise que ce que nous venons de faire pour le secteur extra-européen. Il est toutefois possible de faire quelques remarques :

Les flots commerciaux totaux étaient – d'après Arnould – de 1 171 millions, dont 543 millions de flux extra-européens. Donc le secteur européen brassait 116 % de la valeur des marchandises échangées par le secteur extra-européen.

Il est certain que, à valeur de l'échange égale, le commerce européen utilisait moins de facteurs de production 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 hors d'Europe que hors des Antilles. Il existait cependant peut-être dans l'utilisation du capital et du travail des économies d'échelle qui augmentaient l'utilisation relative des facteurs 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 que, à flux de marchandise égale, il représentait entre un et deux tiers du secteur extra-européen.

En conséquence, il faudrait ajouter entre 38 et 77 % 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 291 et 373 millions de livres tournois.

---

<sup>78</sup>Y compris l'ensemble de la Méditerranée.

## 2 Une France sans secteur extérieur : réflexion statique

Dans cette section, nous allons nous interroger sur l'importance du secteur extérieur dans un cadre statique. Pour cela, nous allons d'abord souligner pourquoi la taille relative du secteur extérieur ne suffit pas à déterminer son importance. Il faut en effet, comme l'a étudié Barbara Solow, prendre en compte non seulement la manière dont les facteurs qui sont utilisés par le secteur extérieur seraient utilisés si le secteur extérieur n'existait pas, mais encore déterminer l'effet que leur introduction dans l'économie domestique aurait sur la rémunération des facteurs qui s'y trouvent déjà. Après avoir expliqué théoriquement l'importance de ces phénomènes, nous essayons de faire un calcul dans le cas de la France.

Comme dans la section précédente, nous allons ici étudier en priorité le secteur extra-européen.

### 2.1 La taille relative du secteur extérieur est-il une bonne mesure de son importance ?

Nous calculons en premier lieu l'importance relative du secteur extra-européen français et, pour comparaison, celle du secteur extra-européen anglais. Puis nous donnons les raisons qui nous obligent à aller plus loin pour calculer leurs impacts sur la production totale anglaise et française.

#### 2.1.1 La taille relative des secteurs extra-européens

L'ampleur des profits français est comparable à celle des profits anglais. 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.

##### 2.1.1.1 Le cas anglais

Pour calculer la taille nominale de l'économie britannique en 1784-1786, nous utilisons la méthode de Crafts<sup>79</sup>. 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 1784-1786<sup>80</sup>.

Le secteur extra-européen représentait donc 7,3 % - 8,1 % du produit total anglais. 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 britannique<sup>81</sup>. Donc le secteur extra-européen était comparable à 23 %-26 % du produit industriel anglais.

D'après les chiffres d'Eltis et d'Engerman, le secteur extra-européen représentait donc deux fois le secteur sucrier (135 millions) (les deux secteurs se recouvrent, mais ne sont pas strictement semblables). Le secteur 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)<sup>82</sup>, de la production de textiles à partir de la laine (320 millions) ou le secteur du fer (367,5 millions).

##### 2.1.1.2 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 milliards<sup>83</sup>.

Le secteur extra-européen représentait donc 3,5 % - 4,2 % de l'économie domestique. Les estimations du produit industriel varient entre 1,5 et 2,5 milliards<sup>84</sup> : le secteur extra-européen était donc comparable à 8,4 % - 14 % 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 donc plus important que le papier et cuir (82 millions) ou le coton (93 millions), la soie (123 millions), le bois (135 millions) ; comparable à celui de la laine (249 millions). Par contre il est plus petit que le secteur du lin/chanvre (306 millions). Il représente tout de même 40 % de la moitié de secteurs aussi hégémoniques que la construction ou l'industrie alimentaire (hors agriculture proprement dite), qui font chacun à peu près 533 millions.

<sup>79</sup> Crafts (1985a, note de la table 4.1, p. 73)

<sup>80</sup> En calculant à partir des chiffres de O'Brien en acceptant ses chiffres d'investissement (10,3 millions de livres sterling) et ses chiffres d'épargne (13 %), qui sont tout deux tirés de Feinstein (1978, table 7, 15 et 16)) : 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 capables 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) : Deane & 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 Crafts (1985a).

<sup>81</sup> Crafts (1985a, p. 45) et Deane & Cole (1962 (1969), p. 166)

<sup>82</sup> Eltis & Engerman (2000, p. 134)

<sup>83</sup> Marczewski (1961b), Marczewski (1965), Toutain (1987)

<sup>84</sup> Marczewski (1961b), Marczewski (1965), Toutain (1987)



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 291 et 373 millions. Cela représentait de 4,85 % à 7,46 % de l'économie domestique, soit entre 12 % et 25 % du secteur industriel.

### 2.1.1.3 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 domestique se plaçait probablement autour de 1,2 %. En utilisant les chiffres d'Arnould<sup>85</sup>, 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 3,5 %-4,2 % du produit en 1787, il aurait représenté 2,16 % - 2,6 % du produit cumulé entre 1715 et 1791 (3,82 % - 4,58 % à la fin de la période, 0,80 % - 0,96 % au début de la période et 1,94 % - 2,32 % en moyenne).

Finalement, la croissance absolue du secteur extra-européen durant la période représentait 5,86 % - 7,03 % de la croissance absolue de l'économie domestique.

## 2.1.2 **Quelle aurait été la rémunération des facteurs : réflexion théorique**

Revenons à la situation à la fin des années 1780. Nous avons vu que le secteur extra-européen représentait entre 3,5 % et 4,2 % 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 % 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'existent pas ? 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.

Barbara Solow suggère au contraire que la perte aurait été beaucoup plus importante<sup>86</sup>. L'introduction de nouveaux facteurs de production dans l'économie domestique modifie en effet le revenu de ceux qui s'y trouvent. Sa méthode tient en deux pages légèrement ambiguës. Nous allons la reprendre ici pour la clarifier, bien qu'elle s'intéresse au rôle de l'économie coloniale elle-même plutôt qu'à celui du commerce extra-européen.

### 2.1.2.1 L'évolution de la rémunération du capital

Solow examine tout d'abord l'effet du transfert dans l'économie domestique du capital qui est investi dans l'économie coloniale pour la rémunération totale du capital dans l'économie domestique.

La résolution de cette question dépend de l'évolution de la rémunération de l'ensemble du capital dans l'économie domestique. 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 domestique.

#### 2.1.2.1.1 **Le problème**

Le stock initial de capital dans l'économie domestique 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 domestique avant le transfert du capital de l'économie coloniale à l'économie domestique. Cette rémunération est appelée  $r_0$ .

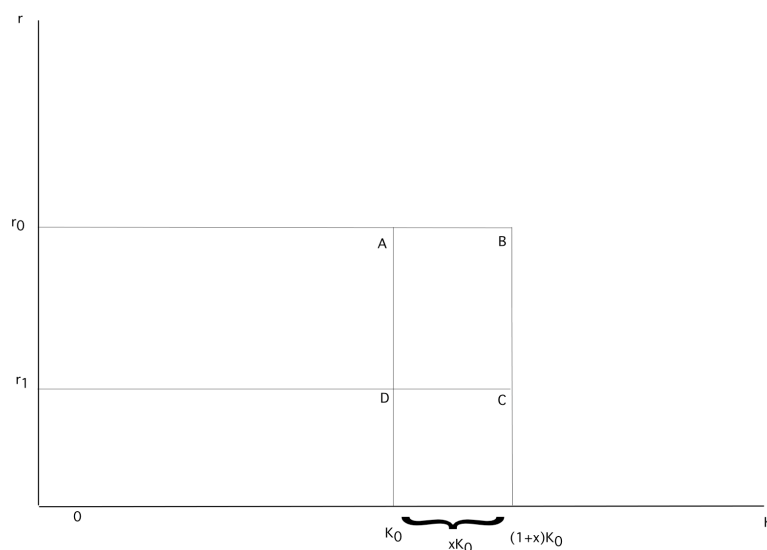
La rémunération moyenne du capital dans l'économie domestique après le transfert du capital colonial est appelée  $r_1$ .

Le problème revient donc à déterminer  $r_1$  dans le graphique suivant :

<sup>85</sup> Arnould (1791, Tableau 2), en considérant que le commerce avec les empires espagnols croît aussi vite que le commerce extra-européen.

<sup>86</sup> Solow (1985)

Figure 56 : rémunération moyenne du capital domestique 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 domestique et colonial est  $Or_0B[(1+x)K_0]$ , soit  $r_0(1+x)K_0$ .

Le transfert de  $xK_0$  dans l'économie domestique abaisse la productivité moyenne du capital domestique. La rémunération domestique supplémentaire du capital obtenu par ce nouvel investissement domestique est la différence entre les deux rectangles  $K_0DC[(1+x)K_0]$  et  $r_0r_1AD$ , soit  $r_1xK_0 - (r_0 - r_1)K_0$ . Le revenu total du capital devient donc  $Or_1C[(1+x)K_0]$ , soit  $r_1(1+x)K_0$ <sup>87</sup>.

Donc le transfert du capital dans l'économie domestique 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 domestique si  $xK_0$  est transféré de l'économie domestique.

$$\frac{r_0xK_0}{r_1xK_0 - (r_0 - r_1)K_0} = \frac{r_0x}{r_1x - (r_0 - r_1)}$$

$$= \frac{x}{(r_1/r_0)(1+x) - 1} \quad (85)$$

Le problème consiste donc à calculer  $r_1$ .

Solow traite le problème dans le cas où la production de l'économie domestique 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 A, qui sont fixés<sup>88</sup>.

### 2.1.2.1.2 Résolution par linéarisation

Solow calcule  $r_1/r_0$  dans le corps de son article grâce à une linéarisation de  $r(K)$  autour de  $r(K_0)$  :

L'élasticité de la rémunération du capital par rapport au stock de capital est constante et égale à  $\alpha(1 - \alpha)$  :

$$r(K) = \frac{\alpha AK^\alpha}{K} = \alpha AK^{\alpha-1}$$

$$\alpha \frac{r'(K)}{r(K)} = \alpha(1 - \alpha) \quad (86)$$

Donc :

$$\frac{r'(K_0)}{r(K_0)} = \alpha(1 - \alpha) \Rightarrow \frac{r((1+x)K_0)}{r(K_0)} = \frac{r(K_0)}{r(K_0)} + x \frac{r'(K_0)}{r(K_0)}$$

$$\Rightarrow \frac{r_1}{r_0} = [1 - \alpha(1 - \alpha)]x \quad (87)$$

En conséquence, on peut calculer une approximation du vrai rapport :

$$\frac{x}{(r_1/r_0)(1+x) - 1} \approx \frac{x}{[1 - \alpha(1 - \alpha)]x(1+x) - 1} = \frac{1}{\alpha(1 - \alpha)x} \quad (88)$$

<sup>87</sup> Ce calcul et ses extensions supposent que les facteurs de production sont pleinement utilisés dans l'économie domestique. 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 abaisse leur taux d'utilisation. Nous allons négliger ce phénomène.

<sup>88</sup> En conséquence, la rémunération moyenne du capital dans l'économie domestique est égale à sa productivité marginale.

C'est le résultat que présente Solow. Rappelons que  $\beta$  est la part de la rémunération du capital dans l'économie domestique et  $x$  le rapport entre le capital que l'on se propose d'investir et du capital utilisé par l'économie domestique.

Solow propose 0,25 pour  $\beta$  et 15 % pour  $x$ . Le résultat est 7,27. L'interprétation de Solow nous est toutefois ambiguë : « *Thus, with plausible numbers, £37 million invested in the British West Indies returned a profit of four to seven times greater than the alternative investement opportunity at home.* ». Elle ne semble pas prendre en compte la baisse de la rentabilité moyenne de l'ensemble des capitaux investis dans l'économie domestique en cas de déplacement de l'investissement. L'interprétation juste est : « si le capital investi dans l'économie coloniale était investi dans l'économie domestique, 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  $\beta$  égal à 25 % : le résultat est alors 4.

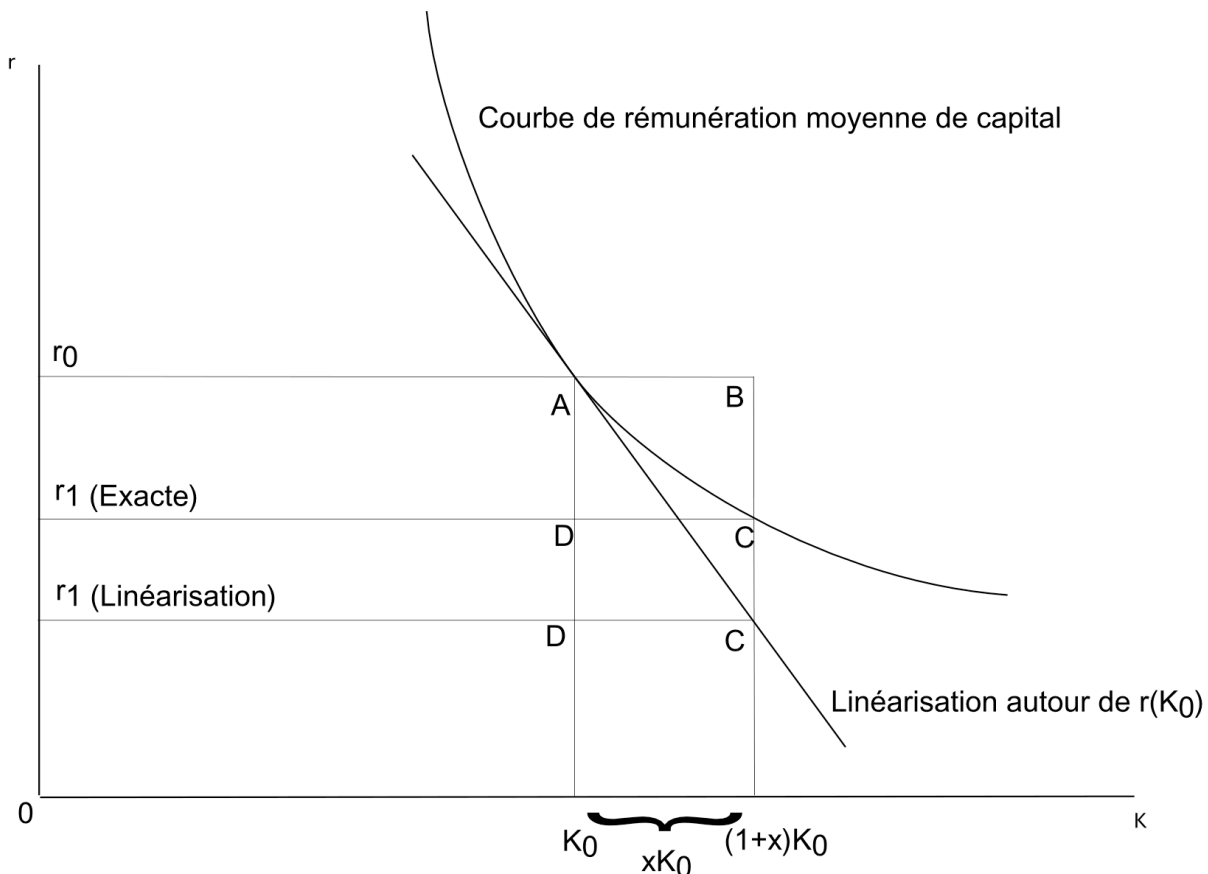
### 2.1.2.1.3 La résolution analytique

Il est aussi possible de calculer le rapport exact de manière analytique, comme le fait Solow en annexe de son article :

$$\frac{x}{(r_1/r_0)(1+x)\beta} = \frac{x}{\beta A(1+x)^{\beta} K_0^{\beta} / \beta A K_0^{\beta} (1+x)\beta} = \frac{x}{(1+x)^{\beta} \beta} \quad (89)$$

Le graphique montre la différence entre les deux méthodes :

Figure 57 : Évolution de la rémunération moyenne du capital domestique



La linéarisation de Solow a des effets importants sur son résultat. En effet, le calcul « exact » donne pour  $x = 15\%$  et  $\beta = 25\%$  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.

**Tableau 88 : Comparaison de la valeur exacte et de la linéarisation**

Horizontal : Part du capital dans le produit total (coefficient  $\alpha$ )

Vertical : Importance du capital des colonies par rapport au capital domestique

Rémunération du capital colonial en pourcentage de l'augmentation de la rémunération du capital domestique 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 %	1000 %	455 %	250 %	20,0 %	429 %	304 %	210 %
25,0 %	1600 %	533 %	267 %	25,0 %	436 %	308 %	212 %
30,0 %	4000 %	645 %	286 %	30,0 %	443 %	312 %	214 %

Ce calcul concerne la rémunération du capital : il ne concerne pas la production dans les deux économies.

### 2.1.2.2 L'évolution du revenu global

L'augmentation du capital dans l'économie domestique 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 domestique ajoutée et de la rémunération du capital colonial est égale à :

$$AK_0^\alpha + xK_0^\alpha r_0 = AK_0^\alpha + xK_0^\alpha \alpha AK_0^{\alpha-1} \\ = (1 + x\alpha)AK_0^\alpha \quad (90)$$

Pendant, la production de l'économie domestique si le capital de l'économie coloniale y était investi serait de :

$$(1 + x)^\alpha AK_0^\alpha \quad (91)$$

Donc la différence entre la production de l'économie domestique ajoutée à la rémunération du capital dans l'économie coloniale d'une part et la production de l'économie domestique à laquelle aurait été intégré le capital de l'économie coloniale d'autre part est :

$$(1 + x\alpha)AK_0^\alpha - (1 + x)^\alpha AK_0^\alpha \\ = [1 + x\alpha - (1 + x)^\alpha]AK_0^\alpha \quad (92)$$

Le tableau suivant indique à quoi cette perte est égale :

**Tableau 89 : Perte de rémunération du capital et des autres facteurs domestiques en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie domestique**

En pourcentage de la production domestique initiale

		Part du capital dans le produit total		
		25 %	35 %	50 %
Importance du capital des colonies par rapport au capital domestique	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. Donc la rémunération des facteurs augmente de la somme représentée par le « quadrilatère<sup>89</sup> »  $r_0ACr_1$ . Donc la baisse de la production est égale au « triangle<sup>90</sup> » ACB. Si on laisse de côté la linéarisation, il est en effet possible de montrer que :

$$r_0 x K_0^\alpha - \int_{K_0}^{(1+x)K_0} \alpha AK^{\alpha-1} dK = [1 + x\alpha - (1 + x)^\alpha]AK_0^\alpha \quad (93)$$

<sup>89</sup> Si on se contente de la linéarisation

<sup>90</sup> idem

Ce qui prouve la justesse de son intuition.

Si on suppose d'autre part que le capital dans l'économie coloniale reçoit  $\alpha$  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 :

$$\left[1 + \alpha \alpha (1+x)^\alpha\right] AK_0^\alpha \quad (94)$$

**Tableau 90 : Perte de produit domestique et colonial en cas d'investissement du capital colonial dans l'économie domestique**

	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 %

2.1.2.3 L'effet d'une différence de la rémunération du travail dans l'économie coloniale et l'économie domestique

Solow va plus loin dans son annexe en étudiant l'effet d'une différence de rémunération du travail dans l'économie domestique et dans l'économie coloniale.

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 :

$$Y = AL^\alpha K^\alpha \quad (95)$$

Où L est la quantité de travail, K la quantité de capital,  $\alpha$  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 :

$$\frac{\alpha A}{((1-\alpha)A)^{\frac{1}{1-\alpha}}} w^{(1-\alpha)/\alpha} = \alpha A (L^\alpha K^\alpha)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} = r \quad (96)$$

Elle suppose de même que l'économie de la colonie peut être représentée par une fonction Cobb-Douglas de même élasticité  $\alpha$  et de même facteur multiplicatif A que l'économie domestique : les variables de l'économie domestique 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 domestique et  $w_b$  le prix du travail dans la colonie.

Solow effectue la linéarisation suivante :

$$\left(r_a(1+x)^\alpha \alpha\right) K_0 \alpha \alpha x r_a K_0 \quad (97)$$

Le rapport entre la rémunération totale du capital quand  $\alpha K_0$  est investi dans l'économie colonie coloniale et quand il est investi dans l'économie domestique peut être approché par :

$$\frac{r_b \alpha K_0}{\left(r_a(1+x)^\alpha \alpha\right) K_0} \alpha \frac{A w_b^{(1-\alpha)/\alpha}}{\alpha A w_a^{(1-\alpha)/\alpha}} = \frac{1}{\alpha} \frac{w_b}{w_a} \alpha \quad (98)$$

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 domestique sera égale à la rémunération qu'avait le capital colonial divisée 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 domestique. 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 domestique.

## 2.2 Calcul du manque à gagner pour la France

Nous venons de donner une méthode pour calculer le gain net que représentait l'existence du secteur européen. Son application à la France demande de connaître la somme des facteurs utilisés à la fois dans l'économie domestique et le secteur extra-européen.

Nous allons tout d'abord présenter les hypothèses nécessaires concernant le secteur extra-européen, puis celles concernant l'économie domestique. Cela nous permettra de calculer le gain net que représentait l'existence du secteur européen pour la France de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

### 2.2.1 Les facteurs utilisés dans le secteur extra-européen

Rappelons que la taille du secteur extra-européen était de 211 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.

#### 2.2.1.1 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 46,8 millions de livres de revenus du capital par an correspondaient donc à la rémunération d'à peu près 750 millions de livres investies dans le commerce direct avec l'Asie, l'Afrique et l'Asie.

Suivant le même calcul, les 35,4 millions de rémunération du capital investi dans le commerce indirect avec la périphérie correspondent à un investissement de 560 millions de livres tournois<sup>91</sup>.

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 8 millions de livres tournois de rémunération correspondaient à un capital approximatif de 130 millions de livres tournois.

Donc le capital utilisé directement par le commerce extra-européen était approximativement de 1 450 millions de livres tournois en 1787.

Finalement, nous avons fixé à 38,63 millions les profits que touchaient les commerçants pour distribuer et rassembler les produits coloniaux. À un taux de profit domestique de 5 %, cela représentait la rémunération de 770 millions de livres tournois.

Donc le secteur extra-européen utilisait approximativement 2 220 millions de livres tournois de capital en 1787.

#### 2.2.1.2 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 58 millions de livres tournois.

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 domestique. Nous avons estimé la production de ce secteur à 26 millions de livres. Pour aller au plus simple, nous allons considérer que la rémunération de ces travailleurs domestiques était la moitié de celle des marins, soit entre 340 et 480 livres par an – ce qui est supérieur à la rémunération moyenne du travail dans l'économie domestique. Nous pouvons donc rajouter de 54 000 à 76 000 travailleurs aux 60 000-87 000 gens de mer, pour un total qui se place entre 114 000 et 163 000 actifs.

### 2.2.2 Les facteurs utilisés dans l'économie domestique

Le secteur extérieur utilisait donc approximativement 2 220 millions de livres tournois de capital et entre 114 000 et 163 000 actifs. Nous devons maintenant comparer ces chiffres à ceux du commerce domestique.

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 domestique variait donc entre 4 789 millions et 5 789 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.

<sup>91</sup> 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 %.

### 2.2.2.1 Le travail

#### 2.2.2.1.1 **Une décomposition du produit**

L'estimation de la répartition du produit s'appliquant à la date la plus ancienne concerne 1853. D'après Levy-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 %<sup>92</sup>.

On s'attend à ce que la part de la rémunération du travail ait augmenté durant la première moitié du XIXe siècle. 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 XIXe siècle est un minimum absolu pour la part du travail total à la fin du XVIIIe siècle.

Si 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 XVIIIe siècle était au moins de 60 %.

#### 2.2.2.1.2 **La comparaison des salaires et du nombre d'actifs**

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 XVIIIe siècle.

En effet, si l'on accepte le chiffre des actifs donné par les enquêtes de l'Insee<sup>93</sup> (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 livres<sup>94</sup>. 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 donc se placer à moins de 300 livres par an<sup>95</sup>. 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 du plus importante du travail, nous acceptons cette estimation.

La rémunération du travail se plaçait donc entre 2 873 et 3 473 millions de livres tournois en 1787.

### 2.2.2.2 Le rôle de la terre

Les 40 % du produit qui restent doivent être répartis entre la terre et le capital. Solow suggère que 25 % du revenu domestique anglais revenait au capital. Crafts retient 35 %. Feinstein retient 50 %, mais il inclut la terre dans le capital<sup>96</sup>.

L'estimation que nous avons présentée pour 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 l'Angleterre.

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 718-868 millions de livres, et celui des autres formes de capital de 1 197-1 447 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 1789<sup>97</sup>.

En conséquence, notre hypothèse pour le revenu de la terre implique un revenu par hectare compris entre 32 et 42 livres tournois.

### 2.2.2.3 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.

#### 2.2.2.3.1 **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 acteurs<sup>98</sup>. 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.

<sup>92</sup> Bourguignon & Levy-Leboyer (1985, p. 93). La base des chiffres vient de : Lévy-Leboyer (1976)

<sup>93</sup> Marchand & Thélot (1991, p. 175)

<sup>94</sup> Morineau (1972, pp. 449, 453, 476)

<sup>95</sup> Ceci est confirmé par l'examen de Morrison & Snyder (2000)

<sup>96</sup> Crafts (1985a, p. 81) et Feinstein (1981, pp. 139 et 141)

<sup>97</sup> Labrousse (1970 (1993)-b, pp. 429)

<sup>98</sup> Feinstein (1978, pp. 33-34) et Feinstein (1965, pp. 257-8)

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 – prenant en compte sa dépréciation<sup>99</sup>.

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, dont 10,05 de bâtiments hors usines<sup>100</sup> : ceci représente, d'après leurs chiffres, 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 1760<sup>101</sup>. Mis en rapport avec le produit de la Grande-Bretagne en 1760 (soit 67 millions de livres tournois\*233/200)<sup>102</sup>, ce chiffre donne un rapport capital/produit de 1,7. Le même calcul donne pour 1800 un rapport un peu supérieur à 2<sup>103</sup>. Si on retient le rapport de Bourguignon et Lévy-Leboyer, le stock de capital aurait été de 16,25 à 19,25 milliards (selon la taille de l'économie que l'on retient).

### 2.2.2.3.2 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 pré-industrielles indiquait une différence très élevée entre le stock de capital brut et le stock de capital net<sup>104</sup>. 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 1,8<sup>105</sup>.

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 pré-industrielles. 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-Bretagne<sup>106</sup>.

### 2.2.2.3.3 L'utilisation de la méthode par les revenus

La méthode de l'inventaire perpétuel est 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 donc utiliser une mesure « comptable » du stock de l'économie domestique, c'est-à-dire une mesure du stock de capital brut.

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 26 606-32 161 millions de livres<sup>107</sup>.

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 développés<sup>108</sup>.

<sup>99</sup> Comme le fait Feinstein avec les évaluations de Campion : Feinstein (1965, p. 258)

<sup>100</sup> Bourguignon & Lévy-Leboyer (1985, p. 276). La base de ce calcul vient de : Lévy-Leboyer (1976)

<sup>101</sup> Feinstein & Pollard (1988, p. 427)

<sup>102</sup> Lindert & Williamson (1983). Le ratio entre l'Angleterre et la Grande Bretagne (200/233) est tiré de Crafts (1985a, p. 73)

<sup>103</sup> Le stock de capital en 1800 est calculé à partir de Feinstein & 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 Deane & Cole (1962 (1969), p. 166) pour 1801 : 232 millions de livres sterling.

<sup>104</sup> Kuznets (1974, pp. 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* ». On s'attend à ce que le problème existe aussi pour le rapport moyen.

<sup>105</sup> Feinstein (1978, p. 464)

<sup>106</sup> Feinstein (1978, 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.

<sup>107</sup> 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.

<sup>108</sup> Cf. les valeurs que donne, pour le ratio marginal, Kuznets dans Kuznets (1974, p. 132).



### Conclusion

Nous avons donc ici mesuré les rémunérations et les stocks des trois facteurs de production de l'économie française à la fin du XVIII<sup>e</sup> 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  $T$  le nombre de milliers d'hectares utilisés dans le secteur domestique,  $K_D$  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

$$Y_D = 18,58 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6} \tag{99}$$

Les deux hypothèses impliquent : soit :  $Y_D = 5\ 789$ ,  $T = 24\ 810$ ,  $K_D = 32\ 161$  et  $L_D = 12,5$  soit  $Y_D = 4789$ ,  $T = 20\ 524$ ,  $K_D = 26\ 606$  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 domestique.

$$\left(20,82 * T^{0,15} * (K_D + K_X)^{0,25} * (L_D + L_X)^{0,6}\right) - \left(20,82 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6} + Y_X\right)$$

ou

$$\left(18,58 * T^{0,15} * (K_D + K_X)^{0,25} * (L_D + L_X)^{0,6}\right) - \left(18,58 * T^{0,15} * K_D^{0,25} * L_D^{0,6} + Y_X\right) \tag{100}$$

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 sont résumés dans le tableau suivant :

**Tableau 91 : Modification de la rémunération totale et par facteur en cas de non-existence du secteur extra-européen**

		Absolu (millions de livres)	Pourcentage de la rémunération domestique	Pourcentage de la rémunération dans le secteur extra-européen
Produit Total	Hypothèse basse	-68	-1,1 %	-32,1 %
	Hypothèse haute	-87	-1,7 %	-41,2 %
Capital	Hypothèse basse	-91	-5,8 %	-71,7 %
	Hypothèse haute	-96	-7,2 %	-75,5 %
Travail	Hypothèse basse	2	0,0 %	1,9 %
	Hypothèse haute	-10	-0,3 %	-11,8 %
Terre	Hypothèse basse	22	2,5 %	NA
	Hypothèse haute	19	2,6 %	NA

L'existence du secteur extra-européen représentait donc un gain net pour l'économie française d'une part de son produit domestique compris entre 1,1 % et 1,80 %<sup>109</sup>.

Ce gain se répartissait de manière très inégale selon les facteurs de production.

Le gain accru au capital était d'entre 5,8 % et 7,3 % 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 selon laquelle le commerce prospérait aux dépens de la prospérité des propriétés agricoles est donc justifiée. Cependant les gains des propriétaires terriens n'auraient pas compensé les pertes des possesseurs de capital en cas de non-existence du secteur.

<sup>109</sup> 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 égale à une valeur comprise entre 1,5 % et 3,2 % du produit domestique.

En utilisant de même une règle de trois pour l'ensemble du siècle, on peut considérer que l'existence du secteur extra-européen représentait un gain statique placé entre 0,7 % et 1,3 % du produit domestique cumulé, et celle du secteur extérieur un gain se plaçant entre 1 % et 2,3 % cumulé. Ces chiffres sont cependant très incertains.

## Conclusion

Dans cette section, nous avons d'abord souligné que le fait que le secteur extra-européen était d'une taille comparable à celle du secteur de la laine ne suffisait pas à déterminer son importance pour l'économie française à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. S'il n'avait pas existé, les facteurs de production qui y étaient utilisés auraient été transférés dans l'économie domestique et auraient compensé en partie sa disparition. Nous avons examiné dans la seconde section pourquoi le gain net qu'il offrait à l'économie domestique n'était en fait égal qu'à un tiers de sa production.

Cette approche statique minimise donc l'importance du secteur extérieur. 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 travail<sup>110</sup> et en défaveur de la terre a peut-être eu des effets sur les taux d'épargne.

La section suivante va donc explorer certaines des conséquences dynamiques de l'existence du secteur extérieur.

---

<sup>110</sup> Le fait que les marins étaient payés en deux fois plutôt qu'au jour le jour pouvait par exemple encourager leur épargne.

### 3 Le secteur extérieur : son rôle dans la croissance

Nous venons d'étudier l'importance absolue et relative du secteur extérieur dans l'économie française au XVIII<sup>e</sup> siècle. Dans la première partie de cette thèse, 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. En effet, le caractère central des moyens de transaction a justifié la construction d'un modèle de croissance de l'économie française dépendant d'une croissance de type Smithienne rendue possible par l'accumulation du capital plutôt que par les progrès institutionnels – sans que cela exclue d'ailleurs l'existence de ces derniers. Nous allons maintenant examiner le rôle du secteur extérieur dans l'accumulation du capital et donc dans la croissance française.

Pour cela, nous discutons tout d'abord l'importance comptable de l'investissement issu du secteur extérieur pour la France d'Ancien Régime. Pour cela, nous utiliserons des propriétés qui ne dépendent pas des caractéristiques spécifiques de l'économie française que nous avons développées, mais qui pourraient s'appliquer à d'autres situations. Nous reprenons ensuite les modèles que nous avons développés dans la première partie pour montrer en quoi les relations du secteur extérieur et du reste de l'économie renforcent le caractère plausible des modèles de cœur de croissance.

#### 3.1 L'importance de l'investissement issu du secteur extérieur

Pour savoir quelle était l'importance de l'épargne issue du secteur extérieur pour l'économie française, il nous faut tout d'abord étudier le rôle de l'accumulation du capital dans celle-ci. Nous pourrions ensuite mesurer l'importance relative des investissements issus du secteur extérieur, avant de nous demander s'ils avaient des caractéristiques qualitatives spécifiques.

##### 3.1.1 L'accumulation du capital dans l'économie française

Pour mesurer l'importance de l'accumulation du capital dans l'économie française, nous déterminons tout d'abord quel était le taux d'accumulation avant de spéculer sur son importance comptable pour la croissance.

###### 3.1.1.1 Du taux d'épargne au taux d'investissement net

###### 3.1.1.1.1 Estimations existantes

Les chiffres d'investissement français sont moins connus que les chiffres anglais. D'après O'Brien, le taux d'épargne en Grande-Bretagne en 1780-1790 se plaçait entre 12 et 14 %. Ces chiffres viennent de Feinstein<sup>111</sup> : 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 probables<sup>112</sup>. Les transferts internationaux de capitaux étaient négligeables à l'échelle nationale : le taux d'investissement brut était donc à peu près égal au taux d'épargne domestique.

Pour la France, l'évaluation « sûre » portant sur la période la plus ancienne peut être tirée de l'étude de Levy-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<sup>e</sup> siècle<sup>113</sup>.

Toutain pour sa part estime le taux de formation brut de capital fixe à 8,7 % pour la décennie 1815-1824 – 10,7 % pour 1845-1854<sup>114</sup>. 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.

###### 3.1.1.1.2 L'épargne à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle

La situation qu'étudie Toutain est la plus proche de la nôtre. L'économie française en 1815-1824 était plus comparable à ce qu'elle était avant la révolution que l'économie française en 1850 ou l'économie anglaise. Cependant, la comparaison avec l'Angleterre nous incite à penser que ce chiffre est trop important : Toutain reconnaît d'ailleurs sa fragilité.

L'Angleterre 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 donc été inférieur à 8 %.

Nous n'avons pas de référence comparable pour estimer une borne inférieure au taux d'épargne : nous choisissons de la fixer au 2/3 du taux anglais, soit 5,5 %.

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.

<sup>111</sup> Feinstein (1978, pp. 82-7)

<sup>112</sup> Crafts (1985a)

<sup>113</sup> Bourguignon & Levy-Leboyer (1985, p. 22)

<sup>114</sup> Toutain (1987, p. 91)

### 3.1.1.1.3 Le taux d'investissement net

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 l'Angleterre, 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.

Supposons que la moitié du stock de capital français était circulant : par définition, il n'avait pas besoin d'être amorti<sup>115</sup>.

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 XVIIIe siècle que maintenant en raison de la lenteur du progrès technique. D'autre part, l'obsolescence physique du capital était plus rapide au XVIIIe 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 an<sup>116</sup>.

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 %.

### 3.1.1.2 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 XVIIIe siècle

#### 3.1.1.2.1 La croissance du produit, et des facteurs de production

Dans l'introduction, 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. Cependant, 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 1790<sup>117</sup>. Le changement n'est cependant guère important : il représente un taux de croissance 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 XVIIe siècle cessèrent vers 1720-1730<sup>118</sup>. Il y eut des défrichements durant le XVIIIe siècle, encouragés notamment par les décrets royaux de 1761, 1764 et 1766<sup>119</sup>. 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 1789<sup>120</sup>. 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

<sup>115</sup> D'après Feinstein (1978, p. 464), le capital circulant formait 41 % du stock de capital anglais 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.

<sup>116</sup> Un des chiffres retenu par Kuznets Kuznets (1974, pp. 155-159)

<sup>117</sup> Dupâquier & Lepetit (1988 (1995), pp. 69-70 – notamment note 44), utilisant Henry & Blayo (1975)

<sup>118</sup> Labrousse (1970 (1993)-b, p. 419)

<sup>119</sup> Labrousse (1970 (1993)-b, pp. 420-422)

<sup>120</sup> Labrousse (1970 (1993)-b, pp. 429)

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 %.

### 3.1.1.2.2 La productivité totale des facteurs

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 première section, que l'on peut 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 travail<sup>121</sup>. 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 expliquerait donc une croissance nominale globale comprise entre 0,4 % et 0,55 % par an. Nous avons supposé que le taux de croissance nominale globale 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. 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 %<sup>122</sup>.

L'interprétation de cette différence est difficile dans la mesure où l'augmentation de la productivité totale des facteurs 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 : 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 l'Angleterre. Il est possible que l'intégration d'une grande partie du travail rurale ait déjà été effectuée en Angleterre mais non en France vers 1715 : 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 ?

Pour 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 de 0,15 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 1,8. Ce chiffre est, comme les autres, sensible aux hypothèses : il reste toutefois important si les hypothèses ne sont modifiées que de manière raisonnable.

À défaut d'avoir résolu le problème de l'explication de la croissance française au XVIIIe siècle, cette discussion a donc montré que le taux d'épargne en était un facteur important.

### 3.1.2 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 XVIIIe 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 en faveur du capital et au détriment de la terre. Cette redistribution des revenus entre les facteurs 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 domestique.

<sup>121</sup> 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. Cf. dans le cas de la France au XXe siècle : Carré, Dubois & Malinvaud (1972)

<sup>122</sup> Crafts (1985a, p. 81)

Nous allons proposer deux méthodes pour mesurer cette différence, puis nous chercherons à faire une synthèse de leurs résultats.

### 3.1.2.1 Deux méthodes différentes

Si nous pouvons déterminer les déterminants de l'épargne domestique, 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 rémunérés et aux catégories de revenu.

#### 3.1.2.1.1 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 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 anglaise, 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 que, même au sein d'une même tranche de revenu, les possesseurs de différents facteurs 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 Angleterre.

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 France<sup>123</sup> et en Angleterre.

**Tableau 92 : Les taux d'épargne selon l'origine des revenus**

Facteur de production	Pourcentage du revenu (France)	Pourcentage du revenu (Angleterre)	Hypothèse sur le taux d'épargne
Capital	25 %	35 %	20 %
Terre	15 %	15 %	5 %
Travail	60 %	50 %	2 %
Total	100 %	100 %	France : 6,95 % Angleterre : 8,75 %

Si ces chiffres sont justes, l'épargne accrue du secteur extra-européen serait de 25,2 millions venant du capital et 1,7 million venant du travail, soit un total de 27 millions. L'épargne domestique aurait été comprise entre 347,15 et 417 millions. L'épargne issue du secteur extra-européen représentait donc entre 6,5 % et 7,8 % de l'épargne domestique. En augmentant ce chiffre d'entre 38 % et 77 %, on peut suggérer que l'épargne issue de l'ensemble du secteur extérieur représentait entre 9 % et 14 % de l'épargne domestique totale.

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 de la deuxième section, on peut calculer que les gains pour l'épargne issue du revenu du capital étaient de 18,4 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 4,2 % et 5 %. On peut supposer que l'existence du secteur extérieur dans son ensemble augmentait l'épargne domestique d'entre 5,8 % et 8,85 %.

En utilisant l'élasticité que nous venons de calculer, 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<sup>e</sup> siècle – comprise entre 7,14 % et 8,5 % ; le secteur extérieur dans son ensemble était donc responsable d'entre 9,9 % et 15 % de la croissance française.

#### 3.1.2.1.2 À partir de la catégorie de revenu

L'utilisation de l'identité des facteurs 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.

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.

<sup>123</sup> 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.

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<sup>e</sup> siècle<sup>124</sup>. 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 93 : L'épargne selon la catégorie sociale**

Nom de la catégorie	Pourcentage de la population	Pourcentage du revenu	Taux d'épargne (hypothèse)
<b>Nobles et bourgeois</b>	10 %	50 %	12 %
<b>Boutiquiers, artisans et grands agriculteurs</b>	20 %	22 %	3 %
<b>Autres</b>	70 %	28 %	1 %
<b>Total</b>	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 et que ceux du revenu du travail aux boutiquiers, artisans et grands agriculteurs. Dans ce cas, l'épargne accrue du secteur extra-européen serait de 15 millions venant du capital et 2,5 millions venant du travail, soit un total de 17,5 millions. Cela représente entre 4,3 et 5,05 % de l'investissement domestique. L'épargne issue de l'ensemble du secteur extérieur représentait donc entre 5,9 % et 8,9 % 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 domestiques. En conséquence, l'existence du secteur extra-européen réduisait l'épargne issue de la terre d'à peu près 200 000 livres ; augmentait l'épargne issue du capital de 13,8 millions et augmentait l'épargne issue du travail de 1,7 million. Le gain net pour l'épargne était donc de 15,3 millions, soit entre 3,7 % et 4,4 % 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 5,1 % et 7,6 % de l'épargne totale.

Donc, d'après ce calcul, l'existence du secteur extra-européen augmentait la croissance française de 6,3 % à 7,5 % et celle du secteur extérieur de 8,7 % à 13 % à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

### 3.1.2.2 L'utilisation des résultats

#### 3.1.2.2.1 **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, joint 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 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 donnent des résultats proches : si la France d'Ancien Régime n'avait pas eu de secteur extérieur, sa croissance aurait été réduite d'une proportion comprise entre 8 % et 15 %. Ce chiffre est assez important.

Il est possible qu'il soit même sous-estimé. En effet, les rémunérations du secteur extra-européen étaient qualitativement différentes des modes de rémunération du secteur domestique. 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'épargne<sup>125</sup>. 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

<sup>124</sup> Morrisson & Snyder (2000, p. 65)

<sup>125</sup> Merci à P. O'Brien de m'avoir fait cette remarque.

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 7,5 % du taux de la croissance française à la fin des années 1780 dépendait directement de l'épargne issue du secteur extra-européen. 10 % de ce même taux dépendait de l'existence du secteur extérieur.

### 3.1.2.2 Comparaison entre nos résultats et ceux de O'Brien

Nous pouvons comparer ce résultat à celui de O'Brien.

O'Brien calcule que les profits issus du secteur extra-européen représentaient 55 % des investissements totaux des Anglais chez eux et à l'étranger<sup>126</sup>. 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 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.

### 3.1.2.3 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 XVIIIe siècle qui dépendait de lui.

Nous faisons les mêmes hypothèses que plus haut sur l'économie. Le taux de croissance du secteur extérieur était de 2,5 % par an : nous allons considérer que c'est aussi le taux de croissance du gain annuel en épargne qu'il offrait à l'économie domestique. Ce gain était d'entre 24,3 et 31,2 millions en 1787. Le gain total net entre 1715 et 1791 se placerait donc entre 935 et 1200 millions. Le gain entre 1715 et 1787 se placerait pour elle entre 830 et 1070 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 2,6 % à 4,5 % du stock de capital domestique en 1787 dépendaient de l'existence du secteur extra-européen. Donc l'existence du secteur extra-européen augmentait les revenus domestiques de tous les facteurs d'entre 39 à 59 millions, soit entre 0,65 et 1,15 % du produit.

La taille du secteur extra-européen et de la production domestique qui dépendait du capital qui en était issu représentait donc entre 1,8 % et 2,8 % de l'économie domestique en 1787-1790. Pour l'ensemble du secteur extérieur, ce chiffre pouvait se placer entre 2,5 % et 4,8 %.

## 3.1.3 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 avaient 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.

### 3.1.3.1 Des investissements particulièrement importants pour les industries les plus dynamiques ?

Un débat s'est développé en Angleterre 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 Angleterre 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 jouaient un rôle dans l'industrie minière, dans celle du fer, du lin et même dans l'industrie du coton<sup>127</sup>. 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'indigo<sup>128</sup>. 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 cotonnières<sup>129</sup> : 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 :

<sup>126</sup> O'Brien (1982, p. 6)

<sup>127</sup> Devine (1976)

<sup>128</sup> Boulle (1972)

<sup>129</sup> Devine (1976, p. 10)



« 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 Révolution ».<sup>130</sup>

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 étroit ».<sup>131</sup> Bairoch souligne lui aussi que les investissements industriels des négociants ne se dirigeaient pas vers les secteurs les plus importants de la révolution industrielle.<sup>132</sup>

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 industriels.<sup>133</sup>

Pour la Grande-Bretagne dans son ensemble, François Crouzet affirme que « *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* ».<sup>134</sup> 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'avait 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 connaissance 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.

### 3.1.3.2 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 ».<sup>135</sup> 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.

#### 3.1.3.2.1 **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 : « *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* ».<sup>136</sup> 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 profits.<sup>137</sup> 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 route.<sup>138</sup>

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 décourageât le réinvestissement des profits.

#### 3.1.3.2.2 **Une raison culturelle**

D'autres auteurs, particulièrement ceux qui ont étudié le retard du développement industriel de la France par rapport à l'Angleterre, dénoncent plutôt les différences culturelles entre les deux pays.

<sup>130</sup> Pétré-Grenouilleau (1996, p. 82)

<sup>131</sup> Boulle (1972, p. 98)

<sup>132</sup> Bairoch (1973, pp. 547-9)

<sup>133</sup> Boulle (1975, pp. 320-321)

<sup>134</sup> Crouzet (1972, p. 176)

<sup>135</sup> Cf. par exemple Morazé (1947)

<sup>136</sup> Hoselitz (1955, p. 127)

<sup>137</sup> Cf. l'exemple dans Antonetti (1963)

<sup>138</sup> Miquelon (1978)

Hoselitz, à nouveau, en fait partie. Il remarque que l'aspiration au statut de rentier traversait toute la société française<sup>139</sup>. La référence aux rentiers s'applique pourtant plutôt au XIXe siècle qu'au XVIIIe. Son équivalent était au XVIIIe siècle l'attrance pour des « biens de statut », comme les offices – certaines de celles-ci conduisaient à l'anoblissement et toutes 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 productive<sup>140</sup>. Necker faisait de même<sup>141</sup>. Parmi les chercheurs contemporains, Taylor et Léon (parmi d'autres) dénoncent cette attrance pour les offices<sup>142</sup> et pour la terre<sup>143</sup>.

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. Ceci est bien le signe d'une attrance culturelle et sociale. Il remarque cependant que la part des terres et des offices dans la fortune des marchands actifs n'était pas très importante<sup>144</sup> – 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 rapprochement<sup>145</sup>. 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<sup>146</sup>. En conséquence, ils n'avaient pas investi massivement dans la terre<sup>147</sup>. Les négociants de Saint-Malo consommaient tout de même de manière ostentatoire<sup>148</sup> et investissaient dans la pierre<sup>149</sup>, dans les offices anoblissantes<sup>150</sup> et dans les stratégies matrimoniales de rapprochement avec la noblesse<sup>151</sup>.

### 3.1.3.2.3 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 débat<sup>152</sup>. 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 marchandes<sup>153</sup> (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 faudrait distinguer ce qui revenait à un simple transfert – comme les achats d'offices<sup>154</sup> 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.

<sup>139</sup> Cf., par exemple : 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 » (Crouzet (1966 (1992), p. 341, note 2)) est d'ailleurs vivement critiquable. Le thème reste.

<sup>140</sup> Doyle (1996, p. 20). Cf. aussi Taylor (1967, p. 485)

<sup>141</sup> Necker (1784, III, p. 149) cité par Taylor (1967, p. 485)

<sup>142</sup> Cf. par exemple Taylor (1967, pp. 477-479), Léon (1970 (1993)-c, p. 642)

<sup>143</sup> Cf. par exemple Taylor (1967, pp. 473-474), Léon (1970 (1993)-c, pp. 632-634)

<sup>144</sup> Butel (1974, pp. 325-364)

<sup>145</sup> Pétré-Grenouilleau (1996, pp. 126-127 et 128-129)

<sup>146</sup> Lespagnol (1997b, p. 752)

<sup>147</sup> Lespagnol (1997b, pp. 744-754)

<sup>148</sup> Lespagnol (1997b, pp. 735-738)

<sup>149</sup> Lespagnol (1997b, pp. 738-744)

<sup>150</sup> Lespagnol (1997b, pp. 754-763)

<sup>151</sup> Lespagnol (1997b, pp. 763-772)

<sup>152</sup> Crouzet (1966 (1992), pp. 339-343)

<sup>153</sup> Taylor (1964, p. 485)

<sup>154</sup> 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. Cf. Doyle (1996) et Potter (2000)

## Conclusion

Après avoir étudié l'importance de l'accumulation du capital dans la croissance économique française, nous avons calculé que l'épargne issue du secteur extra-européen avait été responsable quantitativement d'approximativement 7,5 % de la croissance française annuelle à la fin de l'Ancien Régime. Nous avons expliqué pourquoi cette épargne ne nous semblait pas avoir eu des caractéristiques différentes du reste de l'épargne française.

Nous allons maintenant étudier le caractère plausible ou non de l'existence d'une relation supplémentaire, plus indirecte, entre l'existence du secteur extérieur et l'accumulation du capital en France.

## 3.2 Le secteur extérieur : un cœur de croissance plausible ?

Nous venons de voir que le secteur extérieur jouait un rôle comptable non-négligeable pour l'accumulation du capital, et particulièrement pour sa reproduction – c'est-à-dire la part de la création du capital venait des revenus du capital – car le facteur qui était le plus avantagé par l'existence du secteur extérieur était le capital.

Nous allons ici reprendre le modèle de croissance Smithienne 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 du capital, 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 habituel<sup>155</sup>, 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 : c'est ce qu'on fait un certain nombre de modèle depuis le milieu des années 1980. Le mécanisme fondamental permettant à la croissance d'être endogène est l'introduction de rendements non-décroissants. Ceux-ci sont le plus souvent attribué à des activités qui ont des rendements décroissants pour les agents privés, mais des rendements non-décroissants pour la société dans son ensemble, comme le progrès technique. Beaucoup de ces modèles introduisent donc la notion d'externalité positive : l'activité d'un agent privé à un effet sur l'ensemble des agents. L'investissement privé peut avoir comme effet d'augmenter la somme de connaissances publiques, par un processus de « learning by investing »<sup>156</sup>. De même, une activité de recherche, par exemple, ne conduit pas simplement à des gains pour l'inventeur, mais 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 modèle dits « AK »<sup>157</sup>. Elle consiste à introduire un secteur dans l'économie où les rendements des facteurs de production accumulables 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 »<sup>158</sup>.

Nous allons suggérer que le secteur extérieur était pour la France d'Ancien Régime un « cœur de croissance ». La taille du secteur en lui-même n'a d'ailleurs pas d'importance pour le fonctionnement du modèle – sinon qu'on s'attend qu'il soit en croissance. L'argument pourrait peut-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 domestique, 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 domestique qui en manquerait. Au contraire, il attirerait à lui le capital « suraccumulé » dans l'économie domestique 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 domestique et les entrepreneurs – ce qui aurait pu avoir un

<sup>155</sup> Solow (1956). Sur les modèles de croissance en général, cf. Barro (1995 (1996))

<sup>156</sup> Romer (1986)

<sup>157</sup> Romer (1989)

<sup>158</sup> La notion de « heart of growth » a été introduite Rebelo (1991). Le modèle de Lucas (1988) en est aussi un exemple. Pour une étude générale, cf. Glachant (1994) et Glachant (1995).

effet d'éviction par rapport aux activités domestiques – avec un rôle positif dans l'accumulation domestique 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, nous allons ajouter à notre modélisation de l'économie domestique les relations de celle-ci avec le secteur extérieur. Comme pour la modélisation qui clôturait la première partie, celle-ci est rendue plausible parce que nous savons du secteur extérieur français au XVIIIe siècle. Comme elle aussi, elle permet aussi de mieux comprendre une partie du mécanisme de la croissance française au XVIIIe siècle. Nous allons procéder à cet ajout tout d'abord en rappelant les mécanismes mis à jour durant la première partie, puis en introduisant le secteur extérieur, avant de comparer la dynamique de la croissance avec ou sans secteur extérieur.

### 3.2.1 Présentation du modèle avec ou sans secteur extérieur

#### 3.2.1.1 La croissance sans secteur extérieur

Avant de modifier le modèle, nous allons rappeler où nous l'avions laissé au chapitre III.

##### 3.2.1.1.1 Les modèles successifs

###### 3.2.1.1.1.1 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 (11) du chapitre III.

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 (25) du chapitre III.

###### 3.2.1.1.1.2 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  $\alpha$  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  $y^{J1}$ , associé à un niveau de taux d'extraction égal à  $\alpha^{J1}$  défini par l'équation 44 dans le chapitre III.

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  $y^{J2}$ , associé à un taux d'extraction égal à  $\alpha^{J2}$ , défini par l'équation 52 du chapitre III.

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.

###### 3.2.1.1.1.3 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  $1/I$  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 57 du chapitre III. 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 bâtissons 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.

##### 3.2.1.1.2 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.  $\tilde{U}_T$  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  $\beta$ . 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  $1/I$  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 :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{\{c_1, \dots, c_t, \dots\}} \prod_1 \frac{1}{(1+\beta)^{t-1}} \tilde{U}_T(c_t) \\ & c_t = P(k_t) \frac{x_t}{I} \quad (\text{équation 59/79, chapitre III}) \quad (101) \\ & k_{t+1} = k_t + x_t \\ & k_1 \text{ fixé} \end{aligned}$$

Comme nous l'avons vu dans le troisième chapitre, le Lagrangien associé à ce programme peut s'écrire :

$$L = \prod_1 \frac{1}{(1+\beta)^{t-1}} \tilde{U}_T \left[ P(k_t) \frac{x_t}{I} \right] + \beta_t (k_{t+1} - k_t - x_t) \quad (102)$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial x_t} = 0 & \quad \beta_t = \frac{1}{I} \tilde{U}_T' \left[ P(k_t) \frac{x_t}{I} \right] \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 & \quad \beta_{t+1} = \frac{1}{1+\beta} \left[ P(k_t) \tilde{U}_T' \left[ P(k_t) \frac{x_t}{I} \right] + \beta_t \right] \end{aligned} \quad (103)$$

Le point fixe  $k^*$  de la dynamique du capital et de la consommation vérifie :

$$\frac{\beta}{I} = P(k^*) \quad (104)$$

Il ne dépend donc pas de la forme de la fonction d'utilité du marchand.

Comme nous l'avons vu 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 :

$$\frac{1}{I} \tilde{U}_T' \left[ P(k_{t+1}) \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) \right] - \frac{1}{1+\beta} \tilde{U}_T' \left[ P(k_t) \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) \right] + \frac{1}{I} = 0 \quad (105)$$

Si nous faisons des hypothèses sur la valeur des fonctions  $P$  et  $\tilde{U}_T$ , tout ceci permet de déterminer par le calcul numérique une approximation de la dynamique du capital – cf. Figure 59.

### 3.2.1.2 Le programme avec investissement dans le secteur extérieur

Nous introduisons un secteur extérieur avec des rendements constants du capital égaux à  $r^{159}$ . Ce rendement est supérieur à la préférence pour le présent du marchand  $\beta$ . Nous supposons qu'il n'est possible de consommer que des biens domestiques.

Le nouveau programme devient alors :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{\{c_1, \dots, c_t, \dots\}} \prod_1 \frac{1}{(1+\beta)^{t-1}} \tilde{U}_T(c_t) & \text{Max}_{\{c_1, \dots, c_t, \dots\}} \prod_1 \frac{1}{(1+\beta)^{t-1}} \tilde{U}_T(c_t) \\ & t, c_t = P(k_t^d) \frac{x_t}{I} & t, c_t = P(k_t^d) \frac{x_t}{I} \\ & x_t \geq 0 & \beta [P(k_t^d) c_t] \geq 0 \\ & k_t = k_t^d + k_t^x; k_t^x, k_t^d \geq 0; & k_t \geq k_t^d; k_t^d \geq 0 \\ & k_{t+1} = k_t + x_t + r^x k_t^x & k_{t+1} = k_t + I P(k_t^d) c_t + r^x (k_t - k_t^d) \\ & k_1 \text{ fixé} & k_1 \text{ fixé} \end{aligned} \quad (106)$$

Où  $k^x$  est la part du capital utilisée dans le secteur extérieur,  $k^d$  la part du capital utilisée dans l'économie domestique 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 :

<sup>159</sup> Cette hypothèse est discutée plus bas : cf. 3.2.2.2

$$L = \prod_1^{+\infty} \frac{1}{(1+\beta)^{\alpha_1}} \left[ \tilde{U}_T(c_t) + \beta \left( k_t + I.P(k_t^d) \right) I.c_t + r^x (k_t \beta k_t^d) \beta k_{t+1} \right] + \beta \left( k_t \beta k_t^d \right) + \beta I \left( P(k_t^d) \beta c_t \right) \quad (107)$$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial c_t} &= 0 \quad \beta_t + \beta = \frac{\tilde{U}_T(c_t)}{I} \\ \frac{\partial L}{\partial k_t^d} &= 0 \quad \beta_t \left[ I.P(k_t^d) \beta r^x \right] \beta \beta + \beta_t I.P(k_t^d) = 0 \quad (\beta_t + \beta) I.P(k_t^d) = r^x \beta_t + \beta \\ \beta \tilde{U}_T(c_t) P(k_t^d) &= r^x \beta_t + \beta \\ \frac{\partial L}{\partial k_t} &= 0 \quad \beta_{\beta_1} = \frac{(1+r^x)\beta_t + \beta}{1+\beta} \end{aligned} \quad (108)$$

Et la condition de transversalité :

$$\lim_{+\infty} \frac{k_t \beta_t}{(1+\beta)^{\alpha_1}} = 0 \quad (109)$$

Supposons pour l'instant que P, P' et U<sub>T</sub>' sont bijectives (cf. chapitre III).

### 3.2.1.2.1 Les différents régimes

#### 3.2.1.2.1.1 Premier régime : $k_t = k_t^d$ ; $x_t > 0$ , $\beta > 0$ , $\beta_1 = 0$

Les conditions du premier ordre donnent :

$$\begin{aligned} \beta_t &= \frac{\tilde{U}_T(c_t)}{I} \\ \tilde{U}_T(c_t) P(k_t^d) &= r^x \beta_t + \beta \\ \beta_{\beta_1} &= \frac{(1+r^x)\beta_t + \beta}{1+\beta} \end{aligned} \quad (110)$$

La première frontière de ce régime est définie par  $\beta > 0$ . Cela implique que :

$$I.P(k_t) > r^x \quad k_t < \bar{k} \quad \frac{\beta}{\beta_1} \bar{k} = P(k_t) \frac{r^x}{I} \frac{\beta}{\beta_1} \quad (111)$$

L'autre frontière est définie par  $x_t > 0$ . Cela implique que :

$$P(k_t) > c_t \quad \tilde{U}(P(k_t)) < \tilde{U}(c_t) \quad \beta_t > \frac{\tilde{U}(P(k_t))}{I} \quad (112)$$

La dynamique du système est :

$$\begin{aligned} \beta_t &= \frac{(1+r^x)\beta_{t+1} + \beta_{\beta_1} [I.P(k_{t+1}) \beta r^x]}{1+\beta} \quad \beta_{t+1} = \frac{1+\beta}{1+I.P(k_{t+1})} \beta_t \\ k_{t+1} &= k_t + I \frac{\beta}{\beta_1} P(k_t) \beta \tilde{U}(c_t) \frac{\beta}{\beta_1} \frac{\beta}{I} \end{aligned} \quad (113)$$

Cette dynamique implique que  $\beta$  décroît au cours du temps et que k est croissant.

#### 3.2.1.2.1.2 Deuxième régime : $k_t > k_t^d$ ; $x_t > 0$ ; $\beta = 0$ ; $\beta_1 = 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \beta_t &= \frac{\tilde{U}_T(c_t)}{I} \\ I.P(k_t^d) &= r^x \quad k_t^d = \bar{k} \\ \beta_{\beta_1} &= \frac{1+r^x}{1+\beta} \beta_t \end{aligned} \quad (114)$$

Les frontières du régime sont définies par :

$$\begin{aligned} k_t > k_t^d \quad k_t > \bar{k} \\ I \left[ P(k_t^d) \beta c_t \right] > 0 \quad P(k_t^d) > c_t \quad P(\bar{k}) > c_t \quad \beta_t > \frac{\tilde{U}(P(\bar{k}))}{I} (= \bar{\beta}) \end{aligned} \quad (115)$$

La dynamique du système est :

$$\begin{aligned} \square_{01} &= \frac{(1+r^x)\square_t}{1+\square} \\ k_{t+1} &= k_t + I \cdot \frac{\square_t}{I} P(\bar{k}_t) \square \tilde{U} \square \frac{\square_t}{I} \square + r^x(k_t \square \bar{k}_t) \end{aligned} \quad (116)$$

Cette dynamique implique que  $\square$  décroît au cours du temps et que  $k$  est croissant.

### 3.2.1.2.1.3 Troisième régime : $k_t > k_t^d$ ; $x_t = 0$ ; $\square = 0$ ; $\square > 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \square_t &= \frac{\tilde{U}_t(P(k_t^d))}{I} \square \square_t \\ \tilde{U}_t(P(k_t^d)) \cdot P(k_t^d) &= r^x \square_t \square \quad (\tilde{U}_t \circ P)(k_t^d) = r^x \square_t \\ \square_{01} &= \frac{1+r^x}{1+\square} \square_t \end{aligned} \quad (117)$$

Les frontières du régime sont définies par :

$$\begin{aligned} IP(k_t^d) \square r^x < 0 \square k_t^d > \bar{k} \square \frac{\tilde{U}_t(P(k_t^d))}{I} < \frac{\tilde{U}_t(P(\bar{k}))}{I} \\ \square \frac{\tilde{U}_t(c_t)}{I} < \frac{\tilde{U}_t(P(\bar{k}))}{I} \square \square_t < \frac{\tilde{U}_t(P(\bar{k}))}{I} \end{aligned} \quad (118)$$

et

$$k_t > k_t^d \square \frac{(\tilde{U}_t \circ P)(k_t)}{r^x} < \frac{(\tilde{U}_t \circ P)(k_t^d)}{r^x} \square \square_t > \frac{(\tilde{U}_t \circ P)(k_t)}{r^x} \quad (119)$$

Remarquons que, si  $(\tilde{U}_t \circ P)$  est bijective :

$$\begin{aligned} \square_t &= \frac{(\tilde{U}_t \circ P)(k_t^d)}{r^x} \\ \square k_t^d &= (\tilde{U}_t \circ P)^{\square 1}(r^x \square_t) \end{aligned} \quad (120)$$

La dynamique du système est alors définie par :

$$\begin{aligned} \square_{01} &= \frac{1+r^x}{1+\square} \square_t \\ k_{t+1} &= k_t + r^x \square_t \square (\tilde{U}_t \circ P)^{\square 1}(r^x \square_t) \square \end{aligned} \quad (121)$$

### 3.2.1.2.1.4 Quatrième régime : $k_t = k_t^d$ ; $x_t = 0$ ; $\square > 0$ ; $\square > 0$

Les conditions du premier ordre sont :

$$\begin{aligned} \square_t &= \frac{\tilde{U}_t(P(k_t))}{I} \square \square_t \\ \tilde{U}_t(c_t) P(k_t) &= r^x \square_t + \square_t \\ \square_{01} &= \frac{(1+r^x)\square_t + \square_t}{1+\square} \end{aligned} \quad (122)$$

Les frontières sont :

$$\square_t < \frac{\tilde{U}_t(P(k_t))}{I} \quad (123)$$

et

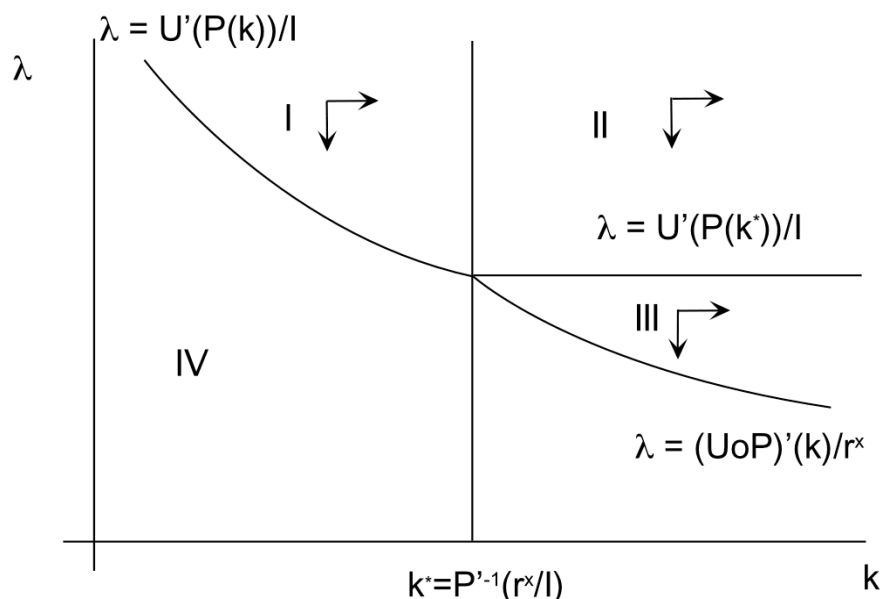
$$\square_t < \frac{\tilde{U}_t(c_t) P(k_t)}{r^x} \square \square_t < \frac{\tilde{U}_t(P(k_t)) P(k_t)}{r^x} \square \square_t < \frac{(\tilde{U}_t \circ P)(k_t)}{r^x} \quad (124)$$

La dynamique du régime est triviale : il n'y a ni épargne à partir de la production domestique, ni production extérieure : le stock de capital est constant.

### 3.2.1.2.2 Diagramme des phases

Il est possible de décrire graphiquement les différents régimes du modèle :

Figure 58 : Diagramme des phases du modèle avec secteur extérieur<sup>160</sup>



### 3.2.1.2.3 Dynamique du modèle

Il est possible de décrire la dynamique induite par l'optimisation du marchand.

#### 3.2.1.2.3.1 Du premier au deuxième régime : accumulation domestique du capital

Supposons qu'à la situation de départ la rentabilité de l'ensemble du capital disponible investi dans l'économie domestique 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 (68) et (113),  $\lambda$  va décroître à un taux supérieur à  $1 - \frac{1+\lambda}{1+r^x}$ . La décroissance de  $\lambda$  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  $\lambda$  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'éviter<sup>161</sup>. En conséquence,  $k$  atteint sa frontière le premier : le capital domestique 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.

#### 3.2.1.2.3.2 Second régime : absence d'accumulation de capital domestique

Dans le second régime, la rentabilité marginale domestique du stock de capital est inférieure à la rentabilité du capital dans le secteur extérieur. Le stock de capital utilisé dans l'économie domestique arrête donc de croître et le surplus passe au secteur extérieur. Cependant,  $\lambda$  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 domestiques. Donc sa consommation est, limitée à la production possible avec l'investissement de  $\bar{k}$  dans l'économie domestique : il va un jour ou l'autre se heurter à cette barrière.

#### 3.2.1.2.3.3 Troisième régime : reprise de l'accumulation de capital dans l'économie domestique

Dans le troisième régime, il n'y a plus d'épargne issue de la production domestique. La productivité du capital investi dans le secteur domestique 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.

<sup>160</sup> À cause des limitations du programme utilisé,  $\bar{k}$  et  $\tilde{U}$  sont appelés ici  $k^*$  et  $U$ .

<sup>161</sup> 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.



Par contre, comme le capital investi dans le secteur domestique 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.

Dans le troisième régime, le choix investissement domestique / investissement extérieur se réduit donc à un choix consommation / investissement. À un changement de fonction près – c'est à dire en traitant  $\frac{(\tilde{U}_T \circ P)}{r^x}$  comme une fonction de consommation –, la situation est donc celle d'un modèle AK classique. Si  $(\tilde{U}_T \circ P)^{\frac{1}{\sigma}}$  tends 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 domestique – c'est-à-dire la fonction  $P$  – est bornée, l'accumulation ne pourra pas être « infinie ».

### 3.2.2 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 une figure et les comparer.

La valeur de la fonction d'utilité que nous utilisons est tirée de l'équation 37 du chapitre III : il s'agit d'une fonction à élasticité de substitution intertemporelle constante :

$$\frac{c_t^{\frac{1}{\sigma}}}{1} = \tilde{U}_T(c_t) \quad (125)$$

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.

#### 3.2.2.1 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 :

$$P(k) = Ak^{\sigma} \quad (0.126)$$

Avec  $\sigma$  compris strictement entre 0 et 1.

##### 3.2.2.1.1 La dynamique sans secteur extérieur

La suite récurrente définissant l'évolution du capital dans le cas sans secteur extérieur est :

$$\begin{aligned} & \frac{1}{I} \tilde{U}_T(P(k_{t+1})) - \frac{1}{I} \tilde{U}_T(P(k_t)) - \frac{1}{1+\sigma} \tilde{U}_T(P(k_t)) \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) = 0 \\ & \frac{1}{I} Ak_{t+1}^{\sigma} - \frac{1}{I} Ak_t^{\sigma} - \frac{1}{1+\sigma} Ak_t^{\sigma} \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) = 0 \\ & Ak_t^{\sigma} \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) = \frac{1+\sigma}{I} Ak_t^{\sigma} \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) + \frac{1}{I} \\ & k_{t+1} = I Ak_t^{\sigma} + k_t (1+\sigma)^{\frac{1}{\sigma}} \frac{1}{I} Ak_t^{\sigma} \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) + \frac{1}{I} \end{aligned} \quad (127)$$

Le point fixe est défini par :

$$\frac{\sigma}{I} = P(k^*) \quad \frac{\sigma}{I} = \sigma A(k^*)^{\sigma-1} \quad k^* = \left( \frac{\sigma}{A\sigma} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \quad (128)$$

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).

##### 3.2.2.1.2 Le cas avec secteur extérieur : le troisième régime

$\bar{k}$  est alors égal à :

$$\bar{k} = P^{\frac{1}{\sigma}} \frac{r^x}{I} \quad \bar{k} = \frac{r^x}{A\sigma I} \quad (129)$$

Et  $\bar{l}$  est égal à :

$$\bar{D} = \frac{\tilde{U} \circ P \frac{1}{A \bar{D} I}}{r^x} = \frac{\tilde{U} \circ A \frac{1}{A \bar{D} I}}{r^x} = \frac{\tilde{U} \circ A \frac{1}{A \bar{D} I}}{r^x} \quad (130)$$

La dynamique du troisième régime est définie par :

$$D_t = \frac{(\tilde{U}_t \circ P) \frac{1}{k_t^d}}{r^x} = \frac{1}{r^x} \frac{(A k_t^d)^{(1-\lambda)}}{1-\lambda} = \frac{A^{1-\lambda} k_t^{d(1-\lambda)}}{r^x} \quad (131)$$

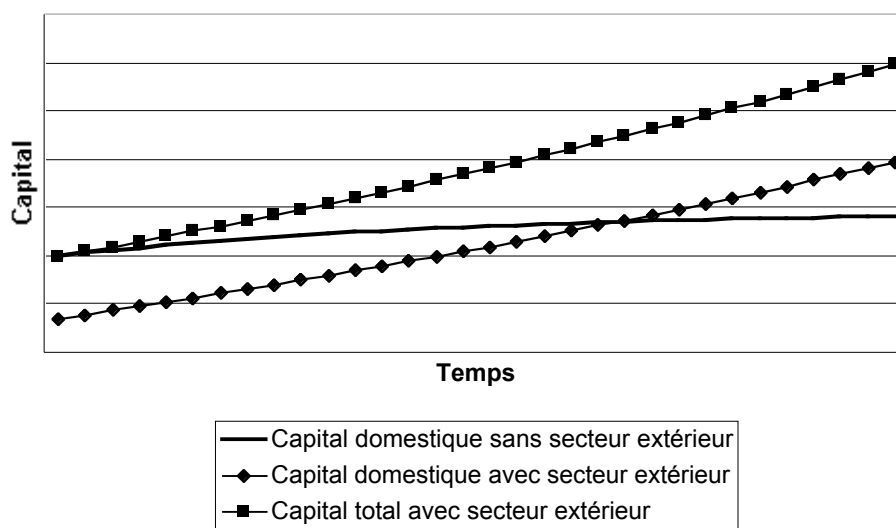
$$\frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 \Rightarrow D_{t+1} = \frac{1+r}{1+\lambda} D_t$$

### 3.2.2.1.3 La comparaison des deux dynamiques

Le graphique ci-dessous compare les deux dynamiques pour les hypothèses suivantes :

**Figure 59 : Comparaison de la dynamique du capital dans l'économie sans secteur extérieur et avec un secteur extérieur**<sup>162</sup>

$A = 1$  ;  $k_0 = 3500$  ;  $\lambda = 0,05$  ;  $r^x = 0,065$  ;  $I = 100$ ,  $\beta = 0,25$  et  $\delta = 0,9$ .<sup>163</sup>



Ce graphique permet de comparer qualitativement la croissance relative de la production domestique « sans secteur extérieur » et de la production domestique « avec secteur extérieur ». Malgré un retard initial, qui est dû à la capture du capital par le secteur extérieur, le taux de croissance de la production domestique « avec secteur extérieur » est plus élevé que le taux de croissance de la production « sans secteur extérieur » à tout moment du temps. Ce résultat n'est pas modifié par la variation des spécifications.

Si l'intuition de ce modèle est juste, il donne donc une raison qualitative pour laquelle le taux de croissance français était augmenté par l'existence du secteur extérieur. Le marchand choisit en effet 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 domestiques, 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.

Le graphique indique aussi des valeurs quantitatives qui pourraient nous aider à discriminer entre les sources de la croissance, comme par exemple le temps pris par la production « avec secteur extérieur » pour rattraper la production « sans secteur extérieur ». Mais ces indications dépendent des hypothèses, et notamment de deux variables que nous connaissons mal :

<sup>162</sup> Rappelons que le stock de capital domestique est égal à la production domestique 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 domestique par le marchand correspond à la progression de la production domestique dans son entier.

<sup>163</sup> Remarquons qu'alors  $k^* = 3\,968,5$  ;  $\bar{k} = 2\,797$  ;  $\bar{\lambda} = 0,00168$

- Le rapport entre le stock de capital initial et le stock de capital « limite » de la croissance sans secteur extérieur
  - La valeur de l'élasticité de substitution intertemporelle du marchand<sup>164</sup>.
- Nous n'étudions donc pas ces résultats quantitatifs.

### 3.2.2.2 Avec une production domestique 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.

En conséquence, dans le modèle que nous avons développé au troisième chapitre, la fonction de production globale est bornée. En effet, le capital circulant ne modifie pas les conditions matérielles de production, mais n'agit que sur la volonté des agents 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 – qui représente la « coordination » optimale des agents.

La fonction P que nous avons étudié 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 :

$$\begin{aligned}
 P(k) &= A(k^\sigma - Bk) \text{ si } k \leq \frac{B}{1-\sigma} \\
 P(k) &= A \frac{B}{1-\sigma} - B \frac{1}{1-\sigma} \text{ si } k > \frac{B}{1-\sigma}
 \end{aligned}
 \tag{132}$$

Où A et B sont des constantes positives.

#### 3.2.2.2.1 Sans le secteur extérieur

La suite récurrente définissant l'évolution du capital dans le cas sans secteur extérieur devient, si k est inférieur à  $\frac{B}{1-\sigma}$  :

$$\begin{aligned}
 \frac{1}{I} \tilde{U}_t P(k_{t+1}) - \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) &= \frac{1}{1+\sigma} \tilde{U}_t P(k_t) - \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) P(k_t) + \frac{1}{I} = 0 \\
 \frac{1}{I} A(k_{t+1}^\sigma - Bk_{t+1}) - \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) &= \frac{1}{1+\sigma} A(k_t^\sigma - Bk_t) - \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) A(k_t^\sigma - B) + \frac{1}{I} = 0 \\
 \frac{1+\sigma}{I} A(k_{t+1}^\sigma - Bk_{t+1}) - \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) &= A(k_t^\sigma - Bk_t) - \frac{1}{I} (k_{t+1} - k_t) A(k_t^\sigma - B) + \frac{1}{I} \\
 I A k_t^\sigma + (1 - I B A) k_t &= I^{\frac{1}{\sigma+1}} (1 + \sigma) A(k_{t+1}^\sigma - Bk_{t+1}) - \frac{1}{I} (k_t - k_{t+1}) A(k_t^\sigma - B) + \frac{1}{I} = k_{t+1}
 \end{aligned}
 \tag{133}$$

Le point fixe inférieur  $\frac{B}{1-\sigma}$  est défini par :

$$\frac{\sigma}{I} = P(k^*) \quad \frac{\sigma}{I} = A \left( \frac{B}{1-\sigma} \right)^\sigma - B \quad k^* = \frac{\sigma}{I A \sigma} + \frac{B}{1-\sigma}
 \tag{134}$$

On peut vérifier par le calcul qu'il est toujours possible de fixer B suffisamment petit pour que  $\frac{B}{1-\sigma}$  soit

supérieur au point fixe. Dans ce cas, la dynamique a le comportement habituel.

#### 3.2.2.2.2 Avec le secteur extérieur

La dynamique de  $\frac{B}{1-\sigma}$  est la même tant que le capital est inférieur à  $\frac{B}{1-\sigma}$ .

Bien sûr, P n'est pas inversible, mais la fonction qui la remplace ici est triviale.

<sup>164</sup> Barro (1995 (1996), pp. 88-89) a une discussion sur la valeur de cette élasticité.

$$\frac{\partial L}{\partial c_t} = 0 \quad \square_t = \frac{\tilde{U}_t(\square_t)}{r^x (P^{\square}) (\square_t)} \quad (135)$$

$$\frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 \quad \square_{\square} = \frac{1+r}{1+\square} \square_t$$

Et

$$\square_t = \frac{\tilde{U}_t(\square_t)}{r^x (P^{\square}) (\square_t)} = \frac{c_t^{\square}}{r^x \frac{1}{A(\square c_t^{\square})}} = \frac{A}{r^x} c_t^{\square} (\square c_t^{\square}) \square B \quad (136)$$

$$\frac{\partial L}{\partial k_t} = 0 \quad \square_{\square} = \frac{1+r}{1+\square} \square_t$$

Il n'est malheureusement pas possible – même numériquement – d'obtenir l'évolution exacte de la consommation et du capital dans ce cas. Cependant,  $\square$  décroît vers 0 au cours du temps. Pour des valeurs plausibles des paramètres, lambda est une fonction décroissante de c. Donc c augmentera vers son niveau maximum quand lambda décroîtra vers 0. Ce niveau est défini par :

$$c = \frac{\square B}{\square} \frac{1}{\square} \quad (137)$$

Ce qui est un niveau décroissant avec B.

### 3.2.2.3 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<sup>e</sup> 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.303, les dynamiques avec P bornée restent semblables à celles avec P non-bornée pendant une centaine de périodes.

### 3.2.2.3 D'autres variations des hypothèses

#### 3.2.2.3.1 Le taux de rentabilité du secteur extérieur

Nous avons fait l'hypothèse que le secteur extérieur servait un revenu constant au capital. Cette hypothèse 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 domestique. 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 utilisés dans le secteur augmente.

Cependant, 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 domestique. En conséquence, l'économie domestique est dans une situation de « petit pays » : ces 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 domestiques, il n'est pas possible d'affirmer que le modèle avec secteur extérieur connaît une croissance infinie. Cependant, cette difficulté ne se pose que « 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<sup>e</sup> 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 domestique. Tant que, pour notre période, nous sommes assurés que les rendements du capital dans le secteur extérieur ont bien été supérieurs à ceux du secteur domestique, l'existence du secteur extérieur a eu un effet « dynamisant » pour l'accumulation de capital domestique.

Ce qui se passe « à l'infini » n'a donc pas beaucoup d'intérêt pour l'application des modèles économiques<sup>165</sup> : l'histoire n'est jamais assez tranquille pour que les systèmes économiques durent infiniment.

### 3.2.2.3.2 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.

Le chapitre III a traité de la dynamique sans secteur extérieur pour plusieurs marchands. 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.

### 3.2.2.3.3 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 les biens domestiques. 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 domestique devient de plus en plus élevé. C'est-à-dire au fur et à mesure que la rentabilité « à prix du capital »<sup>166</sup> de l'investissement du capital circulant dans l'économie domestique s'éloigne de la rentabilité de l'investissement du capital circulant dans le secteur extérieur (cf. p. 301).

La rentabilité « à prix du capital » correspond au fait que nous avons permis aux marchands de transformer les biens domestiques 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 domestique qui a le même but. Il est donc possible d'imaginer une dynamique où l'augmentation du capital et de la production domestique serait interrompue en raison du remplacement de la consommation domestique par une consommation venue de l'étranger.

Le moment où se déroule ce remplacement varie selon le prix des « importations », ou les possibilité de substitution entre les biens extérieurs et les biens domestiques. On peut cependant supposer que, « à la limite » de la dynamique, il va finir par intervenir.

Cela n'a cependant pas été le cas dans le cadre temporel que nous étudions. Les consommations des grands ports étaient avant tout domestiques. 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 domestiques que les marchands ne se sont pas enfermés dans des économies d'enclaves qui n'auraient pas soutenu le développement domestique.

Il est cependant possible que cela soit le cas pour d'autres situations auxquelles le modèle pourrait être appliqué<sup>167</sup>.

## Conclusion

Dans cette section, nous avons exploré le rôle qu'avait pu jouer le secteur extérieur dans des dynamiques de croissance. Après un exercice de comptabilité de la croissance, cela nous a permis d'étudier un modèle de cœur de croissance à partir de ce que nous savons de l'économie française. Cette dernière étude nous a permis en retour de mieux comprendre les conditions d'un des mécanismes de croissance possible dans la France du XVIIIe siècle.

<sup>165</sup> Sauf quand les dynamiques de transition sont très courtes, mais ce n'est pas le cas ici

<sup>166</sup> Par opposition à la rentabilité en utilité

<sup>167</sup> 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 domestiques. Cependant, dans la mesure où leur consommation est en partie importée, ces élites forment des économies d'enclave plutôt que d'irriguer l'économie domestique de leur capital.

Cependant, nous n'avons pas épuisé l'étude de l'influence qu'a pu avoir le secteur extérieur sur l'accumulation du capital domestique. Notamment, nous n'avons pas étudié l'effet qu'il a pu avoir sur la dynamique institutionnelle<sup>168</sup>.

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 domestique. 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 XVIIIe siècle et ses effets. Il n'est pas possible de déterminer cette part<sup>169</sup>.

## **Conclusion**

Nous avons étudié dans ce chapitre certains des effets qu'à pu avoir l'existence d'un secteur extérieur pour la croissance française. Pour cela, nous avons tout d'abord déterminé sa taille, avant de nous interroger sur le gain net en produit accrue à l'économie française à cause de son existence. Ensuite, nous avons – dans la lignée des débats habituels – recherché à mesurer et expliquer le rôle qu'il a pu avoir dans l'accumulation du capital en étudiant deux phénomènes différents, et peut-être contradictoires : le gain net pour l'épargne que représentait l'existence du secteur et son rôle d'encouragement de l'épargne domestique par son absorption dans un mécanisme de cœur de croissance.

Cela ne nous a pas permis de dire le dernier mot sur l'analyse du rôle du secteur extérieur au XVIIIe siècle dans la croissance française : nous n'avons par exemple rien dit de l'application des théories du commerce international à cette situation. Mais cela n'était pas notre objectif. Celui-ci était de construire un modèle plausible où le secteur extérieur joue le rôle d'un cœur de croissance : nous espérons l'avoir atteint.

---

<sup>168</sup> On peut penser par exemple qu'il a été important pour la formation d'un marché du capital : cf., dans le cas de l'Angleterre, Inikori (1990), ou bien chercher à étudier son rôle dans le cadre de la théorie des avantages comparatifs

<sup>169</sup> 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 ici.



# CONCLUSION

L'objectif de cette thèse est d'illustrer et de développer certains mécanismes par lesquels l'activité commerciale peut avoir un rôle dans la croissance économique.

La plupart des modèles contemporains de croissance endogène qui expliquent la croissance économique la font reposer sur un progrès qualitatif, qu'il soit institutionnel ou technique. Il nous fallait trouver un exemple où ce progrès n'allait pas de soi, et laissait donc la place à d'autres mécanismes. Nous avons choisi la France du XVIIIe siècle. Elle a en effet connu une croissance économique respectable sans que les mutations techniques et institutionnelles puissent l'expliquer facilement. Elle n'est pas le seul pays dans ce cas, notamment durant la période moderne, mais il s'agit du mieux documenté.

Dans une première partie, nous avons mis en place un modèle de croissance reposant sur l'approfondissement de la spécialisation des producteurs ; celle-ci étant rendue possible par le développement des échanges entre eux. Nous avons tout d'abord étudié la structure industrielle de la France et l'importance du rôle qu'y jouaient le commerce et les marchands. Puis nous avons expliqué pourquoi la mobilisation des travailleurs ruraux était un enjeu crucial de la croissance de la production. Cette mobilisation pouvait se faire par l'action des intermédiaires qui permettaient l'intégration au marché. Enfin, nous avons étudié l'activité des intermédiaires et construit un modèle la plaçant au centre de la croissance. Ce modèle de croissance « Smithienne » tire ses faits stylisés de la France du XVIIIe siècle : l'étude de celle-ci le rend donc plausible. En retour, il nous permet d'expliquer un des mécanismes de sa croissance.

Dans une seconde partie, nous avons cherché à prendre en compte un aspect important de l'activité commerciale internationale : le fait qu'il s'agisse d'une activité de hauts profits. Encore une fois nous sommes partis de la France du XVIIIe siècle, en montrant tout d'abord que le commerce international y avait été un secteur particulièrement dynamique. Puis nous avons étudié les profits des acteurs de ce secteur et montré qu'ils étaient plus élevés que les profits moyens dans l'économie. Enfin, en s'appuyant sur cette étude et sur ce que nous savons de l'économie française domestique, nous avons étudié le rôle qu'avait pu avoir les revenus qu'il était possible d'obtenir dans le secteur extérieur pour la croissance française. Cela nous a permis de développer un modèle de cœur de croissance ancré dans une situation empirique. En retour, ce modèle nous donne peut-être une des clés de la croissance de la fin de l'Ancien Régime en France.

Nous espérons donc que cette thèse a, tout à la fois, éclairé certains points sur la réalité et la nature de la croissance française au XVIIIe siècle, et mis en lumière de manière formelle et argumentée des mécanismes de croissance souvent négligés par les économistes.

Il reste encore beaucoup à faire dans ces deux directions.

Notre connaissance de l'économie de la France du XVIIIe siècle et de ses évolutions longues est toujours imparfaite. Du point de vue de ce que nous savons de la description de ces mouvements d'une part. Le problème le plus criant est le manque d'indice des prix utilisable. Même les statistiques de production produites par la monarchie restent en partie à exploiter. Même si notre connaissance factuelle progressait, l'ensemble des causes de la croissance resterait à explorer. Quel a été par exemple le rôle des modifications des institutions ? Peut-être avons-nous sous-évalué le rôle du progrès technique ? Sur un autre plan, quels étaient les effets sur le reste de l'Europe et du monde des évolutions que nous avons mises à jour ? Comment fonctionnait le système commercial global ?

Les modèles que nous avons développés ne sont intéressants que s'ils ne s'appliquent pas qu'à la France d'Ancien Régime. Leur extension aux autres économies préindustrielles nous semble probablement justifiée : elle n'a pas été faite dans cette thèse. Leur extension même à certaines économies contemporaines est possible : l'intégration au marché de l'ensemble de leurs populations est un problème important pour les pays en voie de développement. Dans les économies développées, on retrouve des secteurs qui échappent – véritablement ou uniquement dans les illusions des agents – aux rendements décroissants de l'économie domestique. Le secteur des entreprises de haute « technologie » en est un exemple. Quel est l'effet de l'existence de ces secteurs sur l'accumulation du capital ? Plus fondamentalement, l'extension du concept de capital au-delà des moyens physiques de production présente des difficultés : comment est-ce que notre réflexion sur le capital « de transaction » peut-elle être appliquées à d'autres modèles ?

Admettre qu'il reste encore beaucoup à faire ne doit pas être compris comme un aveu d'impuissance. Tout au long de cette thèse nous avons souligné combien nos connaissances étaient fragmentaires et nos conclusions incertaines. Nous espérons ne pas avoir lassé le lecteur : il ne s'agissait pas là de simples précautions rhétoriques. Au même titre que les estimations, les marges d'erreur sont un objet légitime de la recherche. Une conclusion consciente de ses limites a plus de valeur qu'une conclusion qui apparaît certaine. Elle encourage en effet de nouvelles voies de recherche : une des ambitions de cette thèse est de faire partie d'un mouvement de réflexion aussi dynamique que les objets qui y sont étudiés !





# BIBLIOGRAPHIE<sup>1</sup>

- Abramovitz, Moses.** (1993). "The Search for the Sources of Growth : Areas of Ignorance, Old and New". *Journal of Economic History*, **53** (2), pp. 217-243.
- Acerra, Martine.** (1989). "Industrie et besoins de la Marine de guerre XVIIème-XVIIIème". *Histoire, économie et société* (3ème trimestre), pp. 431-436.
- Acerra, Martine.** (1992). "Les arsenaux français de marine à la fin du XVIIIe siècle". In U. Bonnal (Ed.), *Fleurieu et la marine de son temps*, pp. 179-189. Paris: Economica.
- Acerra, Martine, & Meyer, Jean.** (1987). *La grande époque de la marine à voile*: Ouest-France Université. 215 pp.
- Ades, Alberto F., & Glaeser, Edward L.** (1994). *Evidence on Growth, Increasing Returns and the Extent of the Market*. Cambridge: NBER. 51 pp.
- Aiyagari, S. Rao, Braun, R. Anton, & Eckstein, Zvi.** (1998). "Transaction Services, Inflation and Welfare". *Journal of Political Economy*, **106** (6), pp. 1274-1301.
- Albon, Claude Camille François d'.** (1774). *Suite des observations sur le nouveau plan d'imposition*. Amsterdam.
- Alchian, A.A., & Demsetz, H.** (1972). "Production, Information Costs and Economic Organization". *American Economic Review*.
- Allen, Robert C.** (1982). "The efficiency and distributional consequences of eighteenth century enclosures". *Economic Journal*, **92** (Décembre), pp. 937-953.
- Amable, Bruno, & Guellec, D.** (1992). "Un panorama des théories de la croissance endogène". *Revue d'économie politique* (3).
- Amin, S.** (1974). *Accumulation on a World Scale*. New-York.
- André, Patrick.** (1985). "Les gagne-petit de la traite : le commerce négrier à Vannes au milieu du XVIIIe siècle". In S. Daget (Ed.), *De la traite à l'esclavage : du XVIIIe au XIXe siècle*, pp. 347-360. Paris et Nantes: Centre de Recherche sur l'Histoire du Monde Atlantique et Société Française d'Histoire d'Outre-Mer.
- Angiolini, F., & Roche, D.** (1995). *Cultures et Formations négociantes dans l'Europe moderne*. Paris: EHESS.
- Antoine, A.** (1994). *Fiefs et villages du bas Maine au XVIIIe siècle*. Mayenne: Editions régionales de l'Ouest.
- Antonetti, G.** (1963). *Une maison de banque à Paris au XVIIIe siècle, Greffulhe - Montz et Cie (1789-1792)*. Paris: Cujas. 281 pp.
- Arbellot, Guy.** (1973). "La Grande mutation des routes de France au XVIIIe siècle". *Annales E.S.C.* (3), pp. 765-791.
- Arbellot, Guy.** (1975). "Les barrières de l'an VII". *Annales E.S.C.*, pp. 745-772.
- Arbellot, Guy.** (1981). "Arthur Young et la circulation en France". *Revue d'histoire moderne (?)* (Avril-juin), pp. 328-334.
- Arbellot, Guy, & Lepetit, Bernard** (Eds.). (1987). *Routes et communications*. Paris: EHESS.
- Arena, R., & Graziani, A.** (Eds.). (1985). *Production, circulation et monnaie*. Paris: Puf.
- Arnould, Ambroise Marie.** (1791). *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*. Paris.
- Arrunada, Benito.** (1996). "The economics of notaries". *European journal of law and economics*, **3**, pp. 5-37.
- Ashton, T.S.** (1959). *Economic fluctuation in England, 1700-1800*. Oxford.
- Asselain, Jean-Charles.** (1984). *Histoire économique de la France du XVIIIe à nos jours, T1 : De l'Ancien Régime à la Première Guerre mondiale*. Paris: Seuil.
- Atkinson, A. B.** (1969). "The Timescale of Economic Models : How Long is the Long Run ?" *Review of Economic Studies*, **36**, pp. 137-152.
- Attman, Artur.** (1986). *American Bullion in the European World Trade 1600-1800*. Göteborg. 115 pp.
- Aubain, Dominique.** (1984). "Par dessus le marché : gestes et paroles de la circulation des biens d'après Savary des Bruslons". *Annales E.S.C.*, pp. 820-830.
- Auslander, L.** (1996). *Taste and Power : Furnishing Modern France*. Berkley: University of California Press.
- Aymard, Maurice.** (1983). "Autoconsommation et marchés : Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie ?" *Annales ESC* (6), pp. 1392-141.
- Baehrel, René.** (1961). *Une croissance : la Basse-Provence rurale (fin XVIe siècle-1789) : Essai d'économie historique statistique*. Paris: SEVPEN ; Ecole Pratique des Hautes Etudes - VIe Section Centre de Recherches Historiques. 842 pp.
- Bairoch, Paul.** (1973). "Commerce international de la révolution industrielle anglaise". *Annales E.S.C.*, pp. 541-571.

<sup>1</sup> La date entre parenthèses représente celle de l'édition ou de la traduction effectivement utilisée.

- Bairoch, Paul.** (1976). *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*. Paris: Mouton. 355 pp.
- Bairoch, Paul.** (1982). "International Industrialization Levels from 1750 to 1980". *Journal of European Economic History*, **11** (2), pp. 269-333.
- Bairoch, Paul.** (1995). *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. Paris: La Découverte. 287 pp.
- Bairoch, Paul.** (1997). *Victoires et déboires : Histoire économique et sociale du monde du XVIe siècle à nos jours*. Paris: Gallimard.
- Bairoch, Paul, Batou, Jean, & Chèvre, Pierre.** (1988). *La population des villes européennes. Banque de données et analyse sommaire des résultats, 800-1850*. Genève: Publications du Centre d'histoire économique internationale de l'Université de Genève, 2.
- Baldwin, Richard E., Martin, Philippe, & Ottaviano, Gianmarco I.P.** (2001). "Global Income Divergence, Trade and Industrialisation : The Geography of Growth Take-Offs". *Journal of Economic Growth*, **6** (1), pp. 5-37.
- Ballot, Ch.** (1923). "L'introduction du machinisme dans l'industrie française". In C. Gével (Ed.), *Comité des travaux historiques, section d'histoire moderne et contemporaine*.
- Bamford, P. M.** (1956). *Forests and French Sea Power, 1660-1789*. Toronto.
- Banerjee, Abhijit V., & Maskin, Eric S.** (1996). "A Walrasian Theory of Money and Barter". *Quarterly Journal of Economics*, **111** (November), pp. 955-1005.
- Bang, Nina Ellinger, & Korst, Kund.** (1930). *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*. (Vol. 1). Copenhagen, Leipzig. 478 pp.
- Bang, Nina Ellinger, & Korst, Kund.** (1939-1953). *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*. (Vol. 2-4). Copenhagen, Leipzig. 717, 761, 541 pp.
- Bans, J.-C., & Gaillard-Bans, P.** (1984). "Maisons et bâtiments agricoles dans l'Ancien Régime en Vannetais". *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, **XXXI**, pp. 3-26.
- Bardhan, & Udry.** (1999). *Development Microeconomics*. New York: Oxford University Press.
- Barro, Robert J.** (1989). "Economic Growth in a Cross Section of Countries". *NBER Working Papers* (September : 3120).
- Barro, Robert J.** (1990). "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth". *Journal of Political Economy* (Octobre).
- Barro, Robert J.** (1995 (1996)). *La croissance économique*. Paris: Ediscience. xvii, 584 pp.
- Barro, Robert J., & Sala-i-Martin, Xavier.** (1995). *Economic Growth*: MacGraw-Hill.
- Bates, Robert H., Greif, Avner, Levi, Margaret, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (1998). *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press. x, 249 pp.
- Baudeau, Abbé (?)**. (1783). *Dictionnaire du Commerce de l'Encyclopédie Méthodique*. Paris-Liège: Panckoucke.
- Bauer, P. T.** (1954). "Traders in West Africa". In P. T. Bauer (Ed.), *West African Trade*, pp. 21-31: Cambridge University Press.
- Bauer, Peter, & Meier, Gerald M.** (1994). "Traders and Development". In G. M. Meier (Ed.), *From Classical Economics to Development Economics*, pp. 135-143. London: Macmillan Press.
- Baugh, Daniel A.** (1994). "Maritime strength and Atlantic commerce. The Uses of a "Grand Marine Empire"". In L. Stone (Ed.), *Imperial state at war : Britain from 1689 to 1815*, pp. 185-223. London: Routledge.
- Baulant, Micheline.** (1975). "Niveaux de vie paysans autour de Meaux en 1700 et 1750". *Annales E.S.C.* (2-3), pp. 505-518.
- Baulant, Micheline.** (1989). "L'appréciation du niveau de vie. Un problème, une solution". *Histoire et Mesure*, **IV** (3-4), pp. 267-302.
- Baumol, William J., Panzar, John C., & Willing, Robert D.** (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Bayard, Françoise, & Guignet, Philippe.** (1991). *L'économie française au XVIe-XVIIe-XVIIIe siècles*. Paris-Gap: Ophrys. 264 pp.
- Bayaud, P.** (1955). "Correspondance de P.-A. Barère, négociant bayonnais du XVIIIe siècle". *Actes*.
- Bean, Charles, & Crafts, Nicholas F. R.** (1995). *British Economic Growth Since 1945 : Relative Economic Decline ... and Renaissance*. London: CEPR. 53 pp.
- Beauchèsne, G.** (1978). "Liste des Bâtiments de la Compagnie des Indes de 1717 à 1770", *Inventaire des Archives de la Compagnie des Indes, Sous-série 1P*. Vincennes.
- Beauchèsne, G.** (1980). *Historique de la Construction Navale à Lorient (1666-1770)*. Vincennes.
- Beaud, M.** (1964). "Le Bureau de la Balance du Commerce, 1781-1791". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 357-377.
- Béaur, G.** (1984). *le Marché foncier à la veille de la Révolution : les mouvements de propriétés beaucerons dans la région de Maintenon et de Janville de 1761 à 1791*. Paris: EHESS.
- Béaur, Gérard.** (1994). "Foncier et crédit dans les sociétés préindustrielles : des liens solides ou des chaînes fragiles". *Annales E.S.C.*, **49** (6).

- Béaur, Gérard.** (2000). *Histoire agraire de la France au XVIIIe siècle : inerties et changements dans les campagnes françaises entre 1715 et 1815*. Paris: SEDES. 320 pp.
- Béaur, Gérard, Minard, Philippe, & Laclau, A. (cartographie).** (1997). *Atlas de la Révolution française, t. 10, Economie*. Paris: EHESS. 125 pp.
- Becker, G.S.** (1965). "A Theory of the Allocation of Time". *Economic Journal*, **75** (Septembre), pp. 493-517.
- Becker, G.S.** (1976). *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago.
- Becker, Gary S., & Murphy, Kevin M.** (1992). "The Division of Labor, Coordination Costs and Knowledge". *Quarterly Journal of Economics*, **CVII**, pp. 1137-1160.
- Bégouen-Demeaux, M.** (1948-1958). *Mémorial d'une famille du Havre. t.1 : les fondateurs. Choses et gens du XVIIIe siècle en France et à Saint-Domingue, t.2 Stanislas Foâche, négociant à Saint-Domingue, 1737-1806, t.3 : Jacques François Begouën (1743-1831), t.4 : Jacques François Begouën (1743-1831)*. Paris. 137,315., pp.
- Behrman, Jere R., & Deolalikar, Anil B.** (1988). "Health and Nutrition". In H. Chenery & T. N. Srinivasan (Eds.), *Handbook of Development Economics*, pp. 631-771. Amsterdam.
- Bélmont, Alain.** (1998). *Des ateliers au village : Les artisans ruraux en Dauphiné sous l'Ancien Régime*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble. 198 et 308 pp.
- Bély, Lucien** (Ed.). (1996). *Dictionnaire de la France d'Ancien Régime*. Paris: PUF.
- Benard, J.-C.** (1960). "L'armement honfleurais et le commerce des esclaves à la fin XVIIIe siècle". *Annales de Normandie*, pp. 249-264.
- Bencivenga, V., & Smith, B.** (1991). "Financial Intermediation and Endogenous Growth". *Reviews of Economic Studies*, **58**, pp. 195-209.
- Bennassar, B., & Goy, J.** (1975). "Enquête nationale d'histoire de la consommation, XVe-XIXe siècles". *Annales E.S.C.* (Mars-avril).
- Berg, Maxine** (Ed.). (1991). *Markets and Manufacture in Early Industrial Europe*. London and New York: Routledge.
- Berg, Maxine, Hudson, Pat, & Sonenscher, Michael.** (1983). "Manufacture in town and country before the factory". In M. Berg, P. Hudson, & M. Sonenscher (Eds.), *Manufacture in town and country before the factory*, pp. 1-32. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bergeron, Louis.** (1970). "Pourtalès et Cie, 1753-1801, Apogée et déclin d'un capitalisme". *Annales E.S.C.* (2), pp. 498-517.
- Bergeron, Louis.** (1973). "Paris dans l'organisation des échanges intérieurs français à la fin du XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 237-263. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Bergeron, Louis.** (1978a). *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du Directoire à l'Empire*. Paris: EHESS. 436 pp.
- Bergeron, Louis** (Ed.). (1978b). *Inerties et Révolutions*. (Vol. Tome 3 :). Paris: Armand Colin.
- Bernanke, B. S., & Blinder, A. S.** (1988). "Is it money or credit, or both, or neither ? Credit, money and aggregate demand". *American Economic Review*, **78**, pp. 435-439.
- Bernanke, Ben S.** (1995). "The Macroeconomics of the Great Depression : A Comparative Approach". *Journal of Money, Credit and Banking*, **27** (1), pp. 1-28.
- Berrill, Kenneth.** (1960). "International Trade and the Rate of Economic Growth". *Economic History Review*, **12** (3), pp. 351-359.
- Bideau, Alain, & Bardet, Jean-Pierre.** (1988 (1995)). "Fluctuations chronologiques ou début de la révolution contraceptive ?" In J. Dupâquier (Ed.), *Histoire de la population française, t.2*, pp. 373-398. Paris: Puf.
- Biollay, Léon.** (1885). *Etudes économiques sur le XVIIIe siècle. Le Pacte de famine. L'Administration du Commerce*. Paris: Guillaumin.
- Biraben, Jean-Noël, & Blum, Alain.** (1988). "Géographie et intensité des crises". In J. Dupâquier (Ed.), *Histoire de la population française, t.2.*, pp. 192-216. Paris: Puf.
- Blancard.** (1806). *Manuel du commerce des Indes orientales et de la Chine, suivi de "Considérations sur le commerce de l'Inde*. Paris, Bordeaux, Marseilles: Bernard. lxxiii, 542 pp.
- Blerard, A.-P.** (1986). *Histoire économique de la Guadeloupe et de la Martinique du XVIIe siècle à nos jours*. Paris: Karthala. 336 pp.
- Blitz, Rudolph C.** (1967). "Mercantilist Policies and the Pattern of World Trade, 1500-1750". *Journal of Economic History*, **XXVII** (1), pp. 39-55.
- Bloch, Marc.** (1952 (1956)). *Les Caractères originaux de l'histoire rurale française*. Paris: Armand Colin.
- Blussé, L., & Gastra, F.** (Eds.). (1981). *Companies and Trade : Essays on Overseas Trading Companies during the Ancien Régime*. Leiden.
- Boheler, J.-M.** (1995a). "Tradition et innovation dans un pays de petite culture au XVIIIe". *Histoire et Sociétés rurales* (4), pp. 69-103.
- Boheler, J.-M.** (1995b). *Une société rurale en milieu rhénan : la paysannerie de la plaine d'Alsace (1648-1789)*. Strasbourg: Presses Universitaires de Strasbourg.
- Boisrouvray, F. du.** (1936). "Un exemple de l'esprit commercial des Français sous l'Ancien Régime, la nation française de Cadix au XVIIIe siècle". *Revue des questions historiques*, pp. 177-183.

- Boissière, Jean.** (1998). "Un mode original de circulation marchande : le flottage". In CHEFF (Ed.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, pp. 15-52. Paris.
- Boiteux, L.-A.** (1962). "Contribution de l'assurance à l'histoire de l'économie maritime en France", *Actes du IVe Colloque d'histoire maritime*, pp. 447-463. Paris.
- Boiteux, L.-A.** (1968). *La fortune de mer ; le besoin de sécurité et les débuts de l'assurance maritime*. Paris. 185 pp.
- Bompard, Jean-Pierre, Magnac, Thierry, & Postel-Vinay, Gilles.** (1990). "Emploi, mobilité et chômage en France au XIXe : Migrations saisonnières entre industries et agriculture". *Annales E.S.C.*, **45**, pp. 56-76.
- Bondois, P.-M.** (1922). "Les centres sucriers au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 131-144.
- Bonnassieux, P.** (1892). *Les grandes compagnies de commerce. Étude pour servir à l'histoire de la colonisation*. Paris.
- Bordo, M. D.** (1987). "The Equation of Exchange". In J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman (Eds.), *New Palgrave Dictionary of Economics*. London: MacMillan.
- Boserup, Ester.** (1965 (1970)). *Evolution agraire et pression démographique (The Conditions of Agricultural Growth)*. Paris (Chicago): Flammarion. 218 pp.
- Boserup, Ester.** (1990). *Economic and demographic relationships in development : essays selected and presented by T. Paul Schultz*. Baltimore: Johns Hopkins University Press. 307 pp.
- Bosher, J.F.** (1970). *French Finances 1770-1795 : From Business to Bureaucracy*. Cambridge: Cambridge University Press. xiii, 370 pp.
- Bosher, J.F.** (1979). "The Paris business world and the seaports under Louis XV : speculators in marine insurance, naval finance and trade". *Histoire Sociale / Social History*.
- Bosher, J.F.** (1987). *The Canada Merchants, 1713-1763*. Oxford: Clarendon Press. 234 pp.
- Bossenga, Gail.** (1988). "Protecting Merchants : Guilds and Commercial Capitalism in Eighteenth-Century France". *French Historical Studies*, **15**, pp. 693-703.
- Bossenga, Gail.** (1991). *The Politics of Privilege : Old Regime and Revolution in Lille*. Cambridge.
- Bottin, J.** (1998). "Les toiles en France au début de l'époque moderne : production de masse et marché mondial". In L. Bergeron & P. Bourdelais (Eds.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie ?* Paris: Belin.
- Bouchary, Jean.** (1937). *Le marché des changes parisiens à la fin du XVIIIème siècle (1778-1800)*. Paris: Paul Hartmann. 183 pp.
- Boudard, R.** (1962). *Gênes et la France dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle (1748-1797)*. Paris.
- Bouëdec, Le.** (1993). *Les mutations d'une ville maritime du XVIIIe au XIXe siècle : Lorient*. Thèse, Paris-IV, Paris.
- Boulle, Pierre H.** (1972). "Slave Trade, Commercial Organization and the Industrial Growth in 18th century Nantes". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, **59** (1), pp. 70-112.
- Boulle, Pierre H.** (1975). "Marchandises de traite et développement industriel dans la France et l'Angleterre du XVIIIe siècle". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, **62** (226-227), pp. 309-330.
- Boulle, Pierre H., Engerman, S.L., & Richardson, D.** (1975). "L'impact de la traite sur l'Europe". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, **LXII** (226-227), pp. 301-336.
- Bouniol, D.** (1972). *Etude sociale des armateurs Rochelais membres de la Chambre de Commerce dans la seconde moitié du XVIIIe siècle (Maîtrise)*. Thèse, Nantes.
- Bourdais, F., & Durant, R.** (1922). *L'industrie et le commerce des toiles en Bretagne au XVIIIe siècle*. Paris: Comité des travaux historiques, section d'histoire moderne et contemporaine. 1-48 pp.
- Bourguet, M.-N.** (1988). *Déchiffrer la France : la statistique de l'époque napoléonienne*. Paris: Edition des archives contemporaines. 476 pp.
- Bourguignon, François, & Levy-Leboyer, Maurice.** (1985). *L'Economie Française au XIXe siècle*. Paris: Economica. iii, 362 pp.
- Bourquin, Marie-Hélène, & Hepp, Emmanuel.** (1969). *Aspects de la contrebande au XVIIIe siècle*. Paris: Presses Universitaires de France. viii, 96 pp.
- Bourrilly, V.-L.** (1914). "La contrebande des toiles peintes en Provence au XVIIIe siècle". *Annales du Midi*, **XXVI**, pp. 52-75.
- Bouvier, Jean.** (1970 (1993)). "Vers le capitalisme bancaire: l'expansion du crédit après Law". In F. Braudel & E. Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 301-321. Paris: PUF.
- Bowen, H.V.** (1989). "Investment and empire in the later eighteenth century : East India stockholding, 1756-1791". *Economic History Review*, **XLII** (2).
- Boyer, R.** (1989). "Economie et Histoire : vers de nouvelles alliances". *Annales E.S.C.* (6).
- Boyer-Xambeu, M.T., Deleplace, G., & Gillard, L.** (1992). "A la recherche d'un âge d'or des marchés financiers : intégration et efficacité au XVIIIème siècle". *Cahiers d'économie politique* (20/21).
- Braudel, Fernand.** (1979). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe-XVIIIe*. Paris: A. Colin.
- Braudel, Fernand.** (1986). *L'identité de la France*. Paris: Arthaud-Flammarion. 368, 222, 478 pp.
- Braudel, Fernand, & Labrousse, Ernest** (Eds.). (1970 (1993)). *Histoire économique et sociale de la France : t. II. Des derniers temps de l'âge seigneurial aux préludes de l'âge industriel*. Paris: PUF.

- Braure, M.** (1963). "Quelques aspects des relations commerciales entre la France et l'Angleterre au XVIIIe siècle". *Annales du Midi*, pp. 66-90.
- Braure, M.** (1964). "The French privateering War, 1702-1713", *Mél. D. Ogg.*, pp. 203-231. Londres.
- Braure, M.** (1972). "Projets et contrats d'armement en course marseillais, 1705-1712". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 74-109.
- Brennan, Thomas.** (1997). *Burgundy to Champagne, the Wine Trade in Early Modern France*. John Hopkins University Press.
- Brennar, Thomas.** (1994). "The anatomy of inter-regional markets in the early modern French wine trade". *Journal of European Economic History*, **23** (3), pp. 581-618.
- Brewer, J., & Fontaine, Laurence.** (1997). "Homo creditus et construction de la confiance au XVIIIe siècle". In P. Bernoux & J.-M. Servet (Eds.), *La construction du lien de confiance*. Paris.
- Brezis, Elise S.** (1995). "Foreign capital flow in the century of Britain's industrial revolution : new estimates, controlled conjectures". *Economic History Review*, **XLVIII** (1), pp. 46-67.
- Briand, Eric.** (1994). *La Mesure de l'Etat : Administrateurs et géomètres au XVIIIe siècle*. Paris: Fayard. 461 pp.
- Bromley, J.-S.** (1958). "Le commerce de la France de l'Ouest et la guerre maritime". *Annales du Midi*, pp. 49-66.
- Brown, Michael Barrat.** (1974). *The Economics of Imperialism*. Penguin. 380 pp.
- Bruijn, Jaap R., & Gaastra, Femme S.** (Eds.). (1993). *Ships, Sailors and Spices; East India Companies and their Shipping in the 16th, 17th, 18th Centuries*. Amsterdam.
- Brunner, Karl, & Meltzer, Allan H.** (1988). "Money and Credit in the Monetary Transmission Process". *American Economic Review*, **78** (2), pp. 446-451.
- Brutails, J.** (1893). *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*. Bordeaux.
- Buchet, Christian.** (1991). *La lutte pour l'espace caraïbe et la façade atlantique de l'Amérique Centrale et du Sud, 1672-1763*. Paris: Librairie de l'Inde.
- Buchet, Christian.** (1994). "??". *Histoire, économie et société* (4e trimestre).
- Buel, Richard Jr.** (1998). In *Irons : Britain's Naval Supremacy and the American Revolutionary Economy*. New Haven: Yale University Press. xiv, 386 pp.
- Buffet, H.-F.** (1935). "La traite des noires et la commerce de l'argent au Port-Louis et à Lorient sous Louis XIV". *Revue des questions historiques*, pp. 433-450.
- Burmeister, Edwin, & Dobell, A. Rodney.** (1970). *Mathematical Theories of Economic Growth*. Londres: Macmillan. xx, 449 pp.
- Butel, Paul.** (1966). "Le trafic européen de Bordeaux, de la guerre d'Amérique à la Révolution". *Annales du Midi*, pp. 37-82.
- Butel, Paul.** (1967a). "Bordeaux et la Hollande au XVIIIe siècle. L'exemple du négociant Pellet (1694-1771)". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 58-86.
- Butel, Paul.** (1967b). "Le trafic colonial de Bordeaux, de la guerre d'Amérique à la Révolution". *Annales du Midi*, pp. 287-306.
- Butel, Paul.** (1973a). "Esquisse d'une mesure du rayonnement bordelais au XVIIIe siècle. Les aires commerciales européennes et coloniales de Bordeaux". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 107-134. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Butel, Paul.** (1973b). *La croissance commerciale bordelaise dans la seconde moitié du XVIIIe siècle*. Thèse, Lille III.
- Butel, Paul.** (1974). *Les négociants bordelais, l'Europe et les îles au XVIIIe siècle*. Paris: Aubier.
- Butel, Paul.** (1980a). "Mer et puissance politique, modèles mercantilistes et réalités commerciales dans le monde atlantique à la fin de l'Ancien Régime". *Bulletin de l'association des historiens modernistes*, **5**, pp. 58-65.
- Butel, Paul.** (1980b). "Réorientations du négoce français à la fin du XVIIIe siècle : les Monnerons et l'océan Indien". In P. Butel & L. M. Cullen (Eds.), *Négoces et industries en France et en Irlande au XVIIIe-XIXe siècles : Actes du colloque Franco-Irlandais d'Histoire (mai 1978)*, pp. 65-73. Paris: Editions du CNRS.
- Butel, Paul.** (1989a). "Le négoce international en France au XVIIIe siècle". In F. Crouzet (Ed.), *Le négoce international*, pp. 140-152.
- Butel, Paul.** (1989b). "Le transport maritime à Bordeaux au XVIIIe siècle". *Cahiers d'histoire*, **XXXIX**, pp. 247-264.
- Butel, Paul.** (1993). *L'économie française au XVIIIe siècle*. Paris: SEDES, collection Regards sur l'histoire - Histoire moderne. 317 pp.
- Butel, Paul, & Cullen, L.M.** (1980). *Négoces et industries en France et en Irlande au XVIIIe-XIXe siècles : Actes du colloque Franco-Irlandais d'Histoire (mai 1978)*. Paris: Editions du CNRS. 160 pp.
- Cabantous, Alain.** (1991). *Dix mille marins face à l'océan. Les populations maritimes de Dunkerque au Havre au XVIIe et XVIIIe siècle (v. 1660-1794) : Etude sociale*. PubliSud. 670 pp.
- Cahen, L.** (1931). "Ce qu'enseigne un péage du XVIIIe siècle. La Seine entre Rouen et Paris et les caractères de l'économie parisienne". *Annales E.S.C.*, pp. 487-518.
- Cailly, C.** (1993a). "Mutations d'un espace proto-industriel : Le Perche au XVIIIe-XIXe". *Fédération des amis du Perche*, **2**, pp. 742 p.

- Cailly, C.** (1993b). "Structure sociale et patrimoine du monde proto-industriel rural textile au XVIIIe siècle". *Revue Historique* (588), pp. 443-477.
- Cain, P.J., & Hopkins, A.G.** (1986). "Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas". *Economic History Review*, XXXIX (4).
- Cain, P.J., & Hopkins, A.G.** (1993). *British imperialism : innovation and expansion, 1688-1914*.
- Calrida, Richard H., & Findlay, Ronald.** (1991a). "Endogenous Comparative Advantage, Government and the Pattern of Trade". *NBER Working Paper* (3813).
- Calrida, Richard H., & Findlay, Ronald.** (1991b). "Optimal Endogenous Growth, Public Capital and the Dynamic Gains from Trade". *Economic Department Discussion Paper, Columbia University* (600).
- Calvo, Guillermo A., & Kumar, Manmohan S.** (1994). "Money Demand, Bank Credit, and Economic Performance in Former Socialist Economies". *International Monetary Fund Working Paper*, 94 (3), pp. 32.
- Cameron, Rondo.** (1967). "England, 1750-1844". In R. Cameron & al. (Eds.), *Banking in the Early Stage of Industrialisation : A Study in Comparative Economics History*. New York: Oxford University Press.
- Carlin, Marie-Louise.** (1965). *Un commerce de détail à Nice, sous la Révolution : la maison Colombo*. Aix-en-Provence: La Pensée Universitaire. 211 pp.
- Carlos, Ann M.** (1992). "Principal-Agent Problems in Early Trading Companies : A tale of two firms". *American Economic Review*, 82 (2).
- Caron, P.** (1921). "Une enquête sur l'état des routes, rivières et canaux au début de l'an II". *Bulletin d'Histoire Economique et Sociale*, pp. 1-362.
- Carré, J.-J., Dubois, P., & Malinvaud, E.** (1972). *La Croissance française : Un essai d'analyse causale de l'après-guerre*. Paris: Le Seuil.
- Carreira.** (1993). *Les Français et l'Inde portugaise de 1761 à 1793*. Thèse, EHESS.
- Carrière, Charles.** (1961). "Le commerce des Indes, ses profits - dans Comptes Rendus : Ports et Trafics". *Annales E.S.C.*, 16 (5), pp. 1035-38.
- Carrière, Charles.** (1973). *Négociants marseillais au XVIIIe siècle*. Marseille: Institut historique de Provence. 1111 pp.
- Carrière, Charles.** (1980). "Capitalisme commercial et fabriques dans la France du Sud-Est au XVIIIe siècle : la draperie Languedocienne d'exportation". In P. Butel & L. M. Cullen (Eds.), *Négoces et industries en France et en Irlande au XVIIIe-XIXe siècles : Actes du colloque Franco-Irlandais d'Histoire (mai 1978)*, pp. 92-103. Paris: Editions du CNRS.
- Carrière, Charles, & Courdurié, Marcel.** (1973). "L'espace commercial marseillais au XVIIe et XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle*, pp. 75-106. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Carrière, Charles, & Courdurié, Marcel.** (1984). "Un sophisme économique : Marseille s'enrichit en achetant plus qu'elle ne vend (Réflexions sur les mécanismes commerciaux levantins au XVIIIème siècle)". *Histoire, économie et société*, pp. 6-51.
- Carrière, Charles, Courdurié, Marcel, Gutsatz, Michel, & Squarzoni, René.** (1976). *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIIIème siècle*. Marseille: Institut Historique de Provence : Economies Modernes et Contemporaine. 220 pp.
- Carrière, Charles, & Goury, Michel.** (1990). *Georges Roux, dit de Corse : l'étrange destin d'un armateur marseillais, 1703-1792*. Marseille: Editions Jeanne Laffitte. 234 pp.
- Carrière, Charles, & Morineau, Michel.** (1968). "Draps du Languedoc et commerce du Levant au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 108-121.
- Caspard, P.** (1976). "La fabrique au village". *Le Mouvement social* (97), pp. 15-37.
- Caspard, P.** (1979). "L'accumulation du capital dans l'indiennage au XVIIIe siècle". *Revue du Nord*, LXI (240), pp. 115-124.
- Casson, M. C.** (1987). *The Firm and the Market : Studies in Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*. Cambridge MA: Cambridge MA Press.
- Cavaillès.** (1946). *La route française*. Paris.
- Caves, Richard E.** (1965). "'Vent for Surplus' Models of Trade and Growth". In R. E. Baldwin & al. (Eds.), *Trade, Growth and the Balance of Payments (Essays in Honor of Gottfried Haberler)*, pp. 95-115. Chicago: Rand McNally and Company.
- Caves, Richard E.** (1971). "Export-led Growth and the New Economic History". In J. Bhagwati, Kemp, & Mundells (Eds.), *Trade, Balance of Payments and Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- Cavignac, J.** (1965). "Commerce colonial et commerce local dans le midi de la France (1718-1755)". *Annales du Midi*, pp. 47-57.
- Cavignac, J.** (1967). *Jean Pellet, commerçant en gros (1694-1772). Contribution à l'étude du négoce bordelais au XVIIIe siècle*. Paris: SEVPEN. 406 pp.
- Cavignac, Jean.** (1985). "Etude statistique sur la traite négrière à Bordeaux au XVIIIe siècle". In S. Daget (Ed.), *De la traite à l'esclavage : du XVIIIe au XIXe siècle*, pp. 377-394. Paris et Nantes: Centre de Recherche sur l'Histoire du Monde Atlantique et Société Française d'Histoire d'Outre-Mer.
- Cayez, Pierre.** (1978). *Métiers jacquard et hauts fourneaux. Aux origines de l'industrie lyonnaise*. Lyon: Presses universitaires de Lyon.

## BIBLIOGRAPHIE

- Chabert, Alexandre.** (1945-1949). *Essai sur les mouvements des revenus et de l'activité économique en France de 1798 à 1820*. Paris: Génin.
- Chalmin, Philippe.** (1985 (1987)). *Traders and Merchants : Panorama of International Commodity Trading (Négociants et chargeurs)*. Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers. xii, 312 pp.
- Chapman, S.D.** (1970). "Fixed Capital Formation : the British Cotton Industry 1770-1815". *Economic History Review*, **XXIII**.
- Chapman, S.D.** (1971). "Fixed Capital Formation in the British Cotton Manufacturing Industry". In J. P. P. Higgins & S. Pollard (Eds.), *Aspects of Capital Investment in Great-Britain 1750-1850*. London.
- Chapman, S.D.** (1973). "Industrial Capital before the Industrial Revolution : an Analysis of the Assets of a Thousand Textile Entrepreneurs c. 1730-1750". In N. B. Hart & K. G. Poyning (Eds.), *Textile History and Economic History*. Manchester.
- Chapman, S.D.** (1979a). "British Marketing Enterprise : The Changing Roles of Merchants, Manufacturers, and Financiers, 1700-1860". *B.H.R.*, **LIII** (2).
- Chapman, S.D.** (1979b). "Constraint on the Growth of Firm in the Cotton Industry 1790-1850". *Economic History Review*, **XXXII**.
- Chapman, S.D., & Chassagne, Serge.** (1981). *European Textile printers in the 18th century : a study of Peal and Oberkampf*.
- Chaptal.** (1819 (1993)). *De l'industrie française*. Paris: Imprimerie Nationale. 532 pp.
- Charliat, P.J.** (1931). *Trois siècles d'économie française*. Paris.
- Charliat, P.J.** (1956). "L'économie maritime de la France sous le règne de Louis XV. Notes historiques et statistiques". *Revue d'histoire économique et sociale*, **XXXIV**, pp. 171-194.
- Chassagne, S.** (1972 (1977)). "Essai d'analyse d'un marché: l'exemple des foires de Poitou au XVIIIe siècle", *Actes du congrès des sociétés savantes*. Nantes.
- Chassagne, Serge.** (1970). "Faillis en Anjou au XVIIIe siècle". *Annales E.S.C.* (2), pp. 477-497.
- Chassagne, Serge.** (1971). *La manufacture de toiles imprimées de Tournemine-lès-Angers (1752-1820) : étude d'une entreprise et d'une industrie au XVIIIe siècle*. Paris.
- Chassagne, Serge.** (1979). "La diffusion rurale de l'industrie cotonnière en France (1750-1850)". *Revue du Nord*, **LXI** (240), pp. 97-114.
- Chassagne, Serge.** (1980a). *Oberkampf, un entrepreneur capitaliste au Siècle des Lumières*. Paris: Aubier Montaigne.
- Chassagne, Serge.** (1980b). *Une femme d'affaire au XVIIIe siècle : la correspondance de Madame de Maraise, collaboratrice d'Oberkampf*. Toulouse: Privat.
- Chassagne, Serge.** (1981). "Industrialisation et désindustrialisation dans les campagnes françaises : quelques réflexions à partir du textile". *Revue du Nord* (248), pp. 35-67.
- Chassagne, Serge.** (1991). *Le Coton et ses patrons : France, 1760-1840*. Paris: Editions de l'école des hautes études en sciences sociales. 733 pp.
- Chassaigne, Philippe.** (1988). "L'économie des îles sucrières dans les conflits maritimes de la seconde moitié du XVIIIème siècle : l'exemple de Saint-Domingue". *Histoire, économie et société* (1), pp. 93-105.
- Chaunu, H. et P.** (1953). "A la recherche des fluctuations cycliques dans l'économie des XVIe et XVIIIe siècle", *Homage à Lucien Febvre, t. II*, pp. 387-407. Paris.
- Chaunu, P.** (Ed.). (1971). *Le Bâtiment. Enquête d'histoire économique (XIVe-XIXe siècle)*. Paris-La Haye: Mouton.
- Chaussinand-Nogaret, G.** (1970a). "Capital et structure sociale sous l'Ancien Régime". *Annales E.S.C.*, pp. 463-476.
- Chaussinand-Nogaret, G.** (1970b). *Les financiers de Languedoc au XVIIIe siècle*. Paris: S.E.V.P.E.N.
- Chaussinand-Nogaret, Guy.** (1972 (1993)). *Gens de finance au XVIIIe siècle*. Paris: Bordas (Complexe). 159 pp.
- Chayanov, A.V.** (1925 (1966)). *The Theory of the Peasant Economy*. Homewood, Illinois. lxxv, 316 pp.
- Cheney, Paul Burton.** (1999). *Mercantilism and Moeurs: Comparative History and Sociology in the Analysis of France's Overseas Trade, 1713-1748*. Paper presented at the International Seminar on the History of the Atlantic World, 1500-1800, Harvard University: Cambridge.
- Chevet, Jean-Michel.** (1993). "Les crises démographiques en France à la fin du XVIIe et au XVIIIe : un essai de mesure". *Histoire et Mesure*, **VIII** (1-2), pp. 117-144.
- Chevet, Jean-Michel.** (1994). "Production et productivité : un modèle de développement économique des campagnes de la région parisienne au XVIIIe et XIXe s." *Histoire et Mesure*, **IX** (1-2), pp. 117-144.
- Chiang, Alpha C.** (1992). *Elements of Dynamic Optimization*. New-York: McGraw-Hill, Inc. xiii, 327 pp.
- Chobaut, H.** (1938). "L'industrie des Indiennes à Avignon et Orange". *Mémoires de l'Académie du Vaucluse*.
- Ciccone, Antonio, & Hall, Robert.** (1996). "Productivity and the density of economic activity". *American Economic Review*, **86** (1), pp. 54-70.
- Clark, G.N.** (1938). *Guide to English Commercial Statistics, 1696-1782*.
- Clark, Gregory.** (1987). "Productivity Growth without Technical Change in European Agriculture before 1850". *Journal of Economic History*, **XLVII** (2), pp. 419-432.



- Clark, Gregory.** (1992). "The economics of exhaustion, the Postan thesis and the agricultural revolution". *Journal of Economic History*, **LII** (1), pp. 61-84.
- Clark, John G.** (1981). *La Rochelle and the Atlantic Economy During the 18th century*. Baltimore. 286 pp.
- Clément, P.** (1861-1882). *Lettres, instructions et mémoires de Colbert*. Paris.
- Clinquart, Jean.** (1995). *Les services extérieurs de la Ferme générale à la fin de l'Ancien Régime : l'exemple de la direction des fermes du Hainaut*. Paris. 376 pp.
- Clinquart, Jean.** (1998). "Le dédouanement des marchandises sous l'Ancien Régime". In CHEFF (Ed.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, pp. 103-144. Paris.
- Coase, R. H.** (1937). "The Nature of the Firm". *Economica*.
- Cochet, F., & Henry, G.M.** (1995). *Les révolutions industrielles*. Paris: A. Colin.
- Cocula, Anne-Marie.** (1973). "Pour une définition de l'espace aquitain au XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 301-330. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Coelho, Philip R. P.** (1973). "The Profitability of Imperialism : The British Experience in the West Indies, 1768-1772". *Explorations in Economic History*, **X** (2), pp. 253-280.
- Cole, Harold, & Stockman, Alan C.** (1988). "Specialization, Transaction Technologies and Money Growth". *NBER Working Paper* (2724).
- Communay, A.** (1888). *Les grands négociants bordelais*. Bordeaux: Moquet. 140 pp.
- Conchon, Anne.** (1998). "Péages et circulation marchandes au XVIIIe siècle". In CHEFF (Ed.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, pp. 145-162. Paris.
- Cooper, Russel.** (1994). "Equilibrium Selection in Imperfectly Competitive Models with Multiple Equilibria". *Economic Journal*, **104**, pp. 1106-1122.
- Cooper, Russel, & John, Andrew.** (1988). "Coordinating coordination failures in Keynesian models". *Quarterly Journal of Economics*, **103** (3), pp. 442-463.
- Coornaert, E.** (1930). *Un centre industriel d'autrefois : la draperie-sayetterie d'Hundschoote, XIVE-XVIIIe siècles*. Paris: Presses Universitaires de France. 520 pp.
- Cornette, Joëlle.** (1986). *Un révolutionnaire ordinaire : B. Lacoube, négociant 1750-1819*. Seyselle: Champ Vallon. 430 pp.
- Courdurié, M.** (1980). "Capitalisme commercial et fabriques dans la France du Sud-Est au XVIIIe siècle : la savonnerie de Marseille". In P. Butel & L. M. Cullen (Eds.), *Négoces et industries en France et en Irlande au XVIIIe-XIXe siècles : Actes du colloque Franco-Irlandais d'Histoire (mai 1978)*, pp. 84-91. Paris: Editions du CNRS.
- Crafts, N.F.R.** (1985a). *British Economic Growth during the Industrial Revolution*. Oxford: Oxford Economic Press. 193 pp.
- Crafts, N.F.R.** (1985b). "Income Elasticities of Demand and the Release of Labor by Agriculture During the Industrial Revolution". In J. Mokyr (Ed.), *The Economics of the Industrial Revolution*, pp. 151-163. Totowa, New Jersey.
- Crafts, N.F.R.** (1995a). "Exogenous or Endogenous Growth ? The Industrial Revolution Reconsidered". *Journal of Economic History*, **55** (4).
- Crafts, N.F.R.** (1995b). "Macroinventions, Economic Growth and 'Industrial Revolution' in Britain and France". *Economic History Review*, **48** (3).
- Crafts, N.F.R., & Mills, Terence C.** (1994). "The Industrial Revolution as a Macroeconomic Epoch : An Alternative View". *Economic History Review*, **47** (4).
- Craig, J.** (1953). *The Mint*. Cambridge.
- Cross, John G.** (1969). *The Economics of Bargaining*. New York: Basic Books. xii, 247 pp.
- Crouzet, François L.** (1958 (1987)). *L'économie britannique et le blocus continental (1806-1813)*. Paris: Puf (Economica). cxiv, 949 pp.
- Crouzet, François L.** (1964). "Wars, Blockade, and Economic Change in Europe, 1792-1815". *Economic History Review*, **24** (4), pp. 567-588.
- Crouzet, François L.** (1966). "Angleterre et France au XVIIIe siècle : analyse comparée de deux croissances économiques". *Annales E.S.C.*, **XXI** (2, Mars-Avril).
- Crouzet, François L.** (1966 (1992)). "Angleterre et France au XVIIIe siècle : analyse comparée de deux croissances économiques". In M. Margairaz (Ed.), *Histoire Economique : XVIIIe-XXe siècles*, pp. 323-353. Paris: Larousse.
- Crouzet, François L.** (1968). "Bordeaux au XVIIIe siècle", *Histoire de Bordeaux*, pp. 191-510. Bordeaux: Impr. Delmas.
- Crouzet, François L.** (Ed.). (1972). *Capital Formation in the Industrial Revolution*. London.
- Crouzet, François L.** (1980). "Toward an Export Economy : British Exports during the Industrial Revolution". *Explorations in Economic History*, **17**, pp. 77-92.
- Crouzet, François L.** (1985). *De la supériorité de l'Angleterre sur la France : l'économique et l'imaginaire*. Paris: Perrin.
- Crouzet, François L.** (1985 (1990)). *British Ascendent : comparative studies in Franco-British economic history*. Cambridge: Cambridge University Press.

## BIBLIOGRAPHIE

- Crouzet, François L.** (Ed.). (1989). *Le négoce international, XIIIe-XXe siècle*. Paris: Economica.
- Crouzet, François L.** (1993). *La grande inflation : la monnaie en France de Louis XVI à Napoléon*. Paris: Fayard. 608 pp.
- Crouzet, François L.** (Ed.). (1996). *Britain, France and International Commerce : From Louis XIV to Victoria*. Aldershot: Variorum.
- Cuadras-Morató, Xavier, & Rosés, Joan R.** (1998). "Bills of exchange as money: sources of monetary supply during the industrialisation of Catalonia, 1844-74". *Financial History Review*, **5**, pp. 27-47.
- Cuissard, Ch.** (1897 (1981)). *Etude sur le commerce et l'industrie à Orléans, avant 1789*. Orléans (Marseille): Laffitte Reprints. 307 pp.
- Cullen, Louis M.** (1993). "History, economic crises, and revolution : understanding eighteenth-century France". *Economic History Review*, **XLVI** (4).
- Cullen, Louis M.** (1998). *The Brandy Trade under the Ancien Régime : Regional Specialisation in the Charente*. Cambridge: Cambridge University Press. xvii, 284 pp.
- Cullen, Louis M.** (2000). *The Irish Brandy Houses of Eighteenth-Century France*. Dublin: The Lilliput Press. xi, 244 pp.
- Curtin.** (1969). *The Atlantic Slave trade : a census*. Madison: University of Wisconsin Press.
- d'Allemagne, H.R.** (1942). *La Toile imprimée et les Indiennes de Traite*. Paris.
- d'Aspremont, Claude, Dos Santos Ferreira, Rodolphe, & Gérard-Varet, Louis-André.** (1996). "On the Dixit-Stiglitz Model of Monopolistic Competition". *American Economic Review*, pp. 623-629.
- Dardel, Pierre.** (1940). *Les Manufactures de toiles peintes et de serges imprimées à Rouen et à Bolbec au XVIIe et XVIIIe*. Rouen: A. Desvages.
- Dardel, Pierre.** (1946). *Le commerce maritime à Rouen aux XVIIe et XVIIIe siècle : essai de statistique*. Rouen: Lainé. xl, 140 pp.
- Dardel, Pierre.** (1948-1949). "Crises et Faillites à Rouen et dans la Haute-Normandie de 1740 à l'an V". *Revue d'histoire économique et sociale*, **XXVII** (1), pp. 53-71.
- Dardel, Pierre.** (1954a). *Importateurs et exportateurs rouennais au XVIIIe siècle ; Antoine Guymonneau et ses opérations commerciales*. Dieppe: Imprimerie dieppoise. 83-150 pp.
- Dardel, Pierre.** (1954b). "Les courants du commerce intérieur et extérieur de Rouen au XVIIIe siècle". *Annales de Normandie*, pp. 117.
- Dardel, Pierre.** (1963). *Navires et marchandises dans les ports de Rouen et du Havre au XVIIIe*. Paris: SEVPEN. 787 pp.
- Dardel, Pierre.** (1966). *Commerce, industrie et navigation à Rouen et au Havre, au XVIIIe siècle. Rivalité entre ces deux ports. La conjoncture*. Rouen: Société libre d'émulation de la Seine-Maritime. 454 pp.
- Darity, William Jr.** (1982a). "A General Equilibrium Model of the Eighteenth Century Atlantic Slave Trade : A Least-Likely Test for the Caribbean School". *Research in Economic History*, **7**, pp. 287-326.
- Darity, William Jr.** (1982b). "Mercantilism, Slavery and the Industrial Revolution". *Research in Political Economy* (5).
- Darity, William Jr.** (1985). "The Number Game and the Profitability of the British Trade in Slaves". *Journal of Economic History*, **XLV**, pp. 693-703.
- Darity, William Jr.** (1990). "British Industry and the West Indies Plantations". *Social Science History* (Avril), pp. 117-149.
- Darity, William Jr.** (1992). "A Model of Original Sin : Rise of the West and Lag of the Rest". *American Economic Review*, **82** (2), pp. 162-167.
- Daumas, M.** (1991). *Le Cheval de César ou le mythe des révolutions techniques*. Paris: Edition des Archives contemporaines.
- Daviet, Jean-Pierre.** (1989). *Une multinationale à la française : Saint-Gobain, 1665-1789*. Paris: Fayard.
- Daviet, Jean-Pierre.** (1993). *L'économie préindustrielle*. Paris: La Découverte. 126 pp.
- Davis, Dorothy.** (1966). *A History of Shopping*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd. xii, 322 pp.
- Davis, Ralph.** (1962a). "English Foreign Trade (1700-1774)". *Economic History Review*, **XV** (Décembre), pp. 285-303.
- Davis, Ralph.** (1962b). *The rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*. London.
- Davis, Ralph.** (1969). "English Foreign Trade (1700-1774)". In W. E. Minchinton (Ed.), *The Growth of English Overseas Trade in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, pp. 99-118. London: Methuen.
- Davis, Ralph.** (1973). *The Rise of the Atlantic Economies*. Londres: Weidenfeld and Nicolson. xiv, 352 pp.
- Davis, Ralph.** (1978). "Maritime History : Progress and Problems". In S. Marriner (Ed.), *Business and Businessmen*. Liverpool.
- Davis, Ralph.** (1979). *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*: Leicester University Press, Humanities Press Inc. 135 pp.
- De Marchi, Neil, & Morgan, Mary S.** (Eds.). (1994). *Higgling : Transactors and Their Markets in the History of Economics*. Durham: Duke University Press.
- de Vries, Jan.** (1972). "Labour/Leisure Trade Off". *Peasant Studies*, **I**.

## BIBLIOGRAPHIE

- de Vries, Jan.** (1974). *The Dutch rural economy in the Golden Age, 1500-1700*. New Haven: Yale University Press. xv, 316 pp.
- de Vries, Jan.** (1975). "Peasant Demand Patterns in Economic Development : Friesland, 1550-1750". In W. N. Parker & E. L. Jones (Eds.), *European Peasants and Their Markets*, pp. 205-268. Princeton: Princeton University Press.
- de Vries, Jan.** (1976). *The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
- de Vries, Jan.** (1984). *European Urbanization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- de Vries, Jan.** (1994). "The Industrial Revolution and the Industrious Revolution". *Journal of Economic History*, **54** (2), pp. 249-270.
- Deane, Phyllis.** (1955). "The implication of Early National Income Estimates for the Measurement of Long-Term Economic Growth in the United Kingdom". *Economic Development and Cultural Change*, **4** (1).
- Deane, Phyllis.** (1957). "The Industrial Revolution and Economic Growth : The Evidence of Early British National Income Estimates". *Economic Development and Cultural Change*, **5** (2), pp. 159-174.
- Deane, Phyllis.** (1961). "Capital Formation in Britain before the Railway Age". *Economic Development and Cultural Change*, **9** (3), pp. 352-368.
- Deane, Phyllis, & Cole, W.A.** (1962 (1969)). *British economic growth 1688-1959 : trends and structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deardorff, Alan V.** (1984). "Testing trade theories and predicting trade flows". In R. W. Jones & P. B. Kenen (Eds.), *Handbook of International Economics*, pp. 467-517: Elsevier Science Publishers.
- Delafosse, Marcel.** (1949). "La Rochelle et les Iles au XVIIe siècle". *Revue d'histoire des colonies*, **XXXVI**, pp. 238-281.
- Delafosse, Marcel.** (1962). "Les sources de l'histoire quantitative du trafic maritime à Bordeaux et à La Rochelle, principalement aux XVIIe et XVIIIe siècles", *Actes du 4e Colloque international d'Histoire maritime*, pp. 213-253. Paris.
- Delsalle, P.** (1985). *La brouette et la navette : tisserands, paysans et fabricants dans la région de Roubaix et de Tourcoing*. Westhoek.
- Delsalle, P.** (1993a). *La France industrielle aux XVIe, XVIIe, XVIIIe siècles*. Paris-Gap: Ophrys. 280 pp.
- Delsalle, Paul.** (1989). "Paysage urbain et spécialisation textile : Tourcoing sous l'Ancien Régime". *L'information historique* (2), pp. 81-89.
- Delsalle, Paul.** (1993b). "Villes et villages industriels en France..." *L'information historique* (2).
- Delumeau, J.** (1966a). "Le commerce extérieur français au XVIIe siècle". *XVIIe siècle* (7071), pp. 81-105.
- Delumeau, J.** (1966b). *Le mouvement du port de Saint-Malo, 1681-1720, Bilan Statistique*. Paris. xiv, 297 pp.
- Depors, H.** (1932). "Recherches sur l'état de l'industrie des cuirs en France pendant le XVIIIe siècle et le début du XIXe", *Mémoires et Documents publiés par la commission de Recherche et de Publication des Documents relatifs à la vie économique de la Révolution*. Paris: Imprimerie Nationale.
- Dermigny, Louis.** (1954). "Circuits de l'argent et milieux d'affaires au XVIIIe siècle". *Revue Historique*, **CXXII** (1), pp. 239-278.
- Dermigny, Louis.** (1955a). "De Montpellier à la Rochelle : route du commerce, route de la médecine au XVIIIe siècle". *Annales du Midi*, pp. 31-58.
- Dermigny, Louis.** (1955b). *Esquisse de l'histoire d'un port : Sète de 1666 à 1880*. Montpellier: Institut d'Etudes Economiques, Maritimes et Commerciales de la ville de Sète, chez Sottano. 134 pp.
- Dermigny, Louis.** (1955c). "La France à la fin de l'Ancien Régime : une carte monétaire". *Annales E.S.C.*, pp. 480-493.
- Dermigny, Louis.** (1958). "Saint-Domingue et le Languedoc au XVIIe siècle". *Revue d'histoire des colonies*, pp. 369-452.
- Dermigny, Louis.** (1960). *Cargaisons indiennes. Solier & Cie. 1781-1793*. Paris: S.E.V.P.E.N.
- Dermigny, Louis.** (1964). *La Chine et l'Occident. Le commerce de Canton au XVIIIe 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*. Paris. 1625 et 130 pp.
- Desaive, J.-P.** (1996). "Des charettes et des blés. L'approvisionnement du marché d'Auxerre au XVIIIe siècle". *Histoire et Sociétés rurales* (5).
- Desfeuilles, P.** (1956). "Scandinaves et Barbaresques à la fin de l'Ancien Régime". *Cahiers de Tunisie*, **IV** (15), pp. 327-349.
- Deveau, Jean-Michel.** (1990). *La traite Rochelaise*. Paris: Karthala.
- Deveau, Jean-Michel.** (1991). *Commerce et traite à la Rochelle au XVIIIème siècle*. Thèse, Université de Poitiers, Poitiers.
- Deveau, Jean-Michel.** (1994). *La France au temps des négriers*: Editions France-Empire. 379 pp.
- Devine, T. M.** (1976). "The Colonial Trades and Industrial Investment in Scotland, c. 1700-1815". *Economic History Review*, **29** (1), pp. 1-13.
- Deyon, P., & Guignet, Ph.** (1980). "The Royal Manufactures and Economic and Technological Progress in France before the Industrial Revolution". *Journal of European Economic History*, **9** (3), pp. 611-632.

- Deyon, Pierre.** (1962). "Le mouvement de la production textile à Amiens au XVIIIe s." *Revue du Nord*, **44** (174), pp. 201-211.
- Deyon, Pierre.** (1967). *Amiens, capitale provinciale : étude sur la société urbaine au 17e siècle*. Paris: EHESS, Mouton.
- Deyon, Pierre.** (1969). *Le mercantilisme*. Paris: Flammarion. 126 pp.
- Deyon, Pierre.** (1970). *Contribution à l'étude des revenus fonciers en Picardie*. Lille.
- Deyon, Pierre.** (1979a). "L'enjeu des discussions autour du concept de proto-industrialisation". *Revue du Nord*, **LXI** (240), pp. 9-15.
- Deyon, Pierre.** (1979b). "La diffusion rurale des industries textiles en Flandre française à la fin de l'Ancien Régime et au début du XIXe siècle". *Revue du Nord*, **LXI** (240), pp. 83-95.
- Deyon, Pierre.** (1984). "Fécondité et limites du modèle proto-industriel : un premier bilan". *Annales E.S.C.* (5), pp. 868-895.
- Deyon, Pierre.** (1996). "Proto-industrialisation in France". In S. C. Ogilive & M. Cerman (Eds.), *European proto-industrialisation*, pp. 38-48. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deyon, Pierre, & Mendels, F. Franklin.** (1981). "La proto-industrialisation : théorie et réalité". *Revue du Nord*, **LXIII** (248), pp. 11-16.
- Diamond, P. A.** (1982). "Aggregate Demand Management in Search Equilibrium". *Journal of Political Economy*, **90** (5).
- Diamond, P. A.** (1984). "Money in Search Equilibrium". *Econometrica*, **52** (1), pp. 1-20.
- Dixit, Avinash K.** (1992). "Investment and Hysteresis". *Journal of Economic Perspectives*, **6**, pp. 107-132.
- Dixit, Avinash K.** (1996). *The making of economic policy : a transaction-cost politics perspective*. Cambridge: MIT Press. xvii, 192 pp.
- Dixit, Avinash K., & Stiglitz, Joseph E.** (1977). "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity". *American Economic Review*, **67** (3), pp. 297-308.
- Dobb, Maurice.** (1946 (1963)). *Studies in the Development of Capitalism*. London. ix, 402 pp.
- Dockès, P.** (1969). *L'espace dans la pensée économique du XVIe au XVIIIe siècle*. Paris: Flammarion.
- Doerflinger, Thomas M.** (1976). "The Antilles Trade of the Old Regime: A Statistical Overview". *Journal of Interdisciplinary History*, **6** (3), pp. 397-415.
- Dorfa.** (1969). "An Economic Interpretation of Optimal Control Theory". *American Economic Review*, pp. 817-831.
- Dornic, François.** (1955). *L'industrie textile dans le Maine et ses débouchés internationaux (1650-1815)*. Le Mans: Edition Pierre-Belon. xxvi, 316 pp.
- Doyle, William.** (1996). *Venality: The Sale of Offices in Eighteenth-Century France*. Oxford: Clarendon Press. xvii, 343 pp.
- Drobak, John N., & Nye, John V. C.** (Eds.). (1997). *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego: Academic Press.
- Ducoin, J.** (1993). *Naufrages, conditions de navigation et assurances dans la marine de commerce du XVIIIe siècle. Le cas de Nantes et de son commerce colonial avec les îles d'Amérique*. Paris: Librairie de l'Inde.
- Dufraisse, R.** (1956). "Une famille de capitaines d'industrie au XVIIIe siècle : les Hoffman de Hagueneau". *Etudes haguenviennes*, pp. 177-227.
- Dupâquier, Jacques.** (1974a). "La France de Louis XIV était-elle surpeuplée ? Réflexions d'un historien sur la répartition géographique du peuplement". *Annales de démographie historique*, pp. 31-43.
- Dupâquier, Jacques.** (1974b). "Les mystères de la croissance : Soixante-trois paroisses d'Iles de France de 1717 à 1784". In F. Braudel (Ed.), *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, pp. 269-286. Paris-La Haye.
- Dupâquier, Jacques (dir.)**. (1988 (1995)). *Histoire de la population française : de la Renaissance à 1789*. (Vol. 2). Paris: Presses Universitaires de France. 597 pp.
- Dupâquier, Jacques, Lachiver, M., & Meuvret, J.** (1968). *Mercuriales du pays de France et du Vexin français, 1640-1792*. Paris: SEVPEN, Ecoles Pratique des Hautes Etudes, 6e section, Centre de recherche historique. 241 pp.
- Dupâquier, Jacques, & Lepetit, Bernard.** (1988 (1995)). "Le peuplement". In J. Dupâquier (Ed.), *Histoire de la population française, t.2*, pp. 51-98. Paris: Puf.
- DuPlessis, Robert S., & Howell, Martha C.** (1982). "Reconsidering the Early Modern Urban Economy : The Cases of Leiden and Lille". *Past and Present*, **94**, pp. 49-84.
- Durand, G.** (1979). *Vin, vigne et vigneron en Lyonnais et Beaujolais (XVIe-XVIIIe siècle)*. Lyon: Presses universitaires de Lyon.
- Durand, Yves.** (1971). *Les Fermiers généraux au XVIIIe siècle*. Paris: Puf. 664 pp.
- Durand, Yves.** (1980). "Négociants et financiers en France au XVIIIe siècle", *La fiscalité et ses implications sociales en Italie et en France au XVIIe et XVIIIe siècles, Mélanges Ecole française de Rome, n°46*.
- Durand, Yves.** (1984). *Vivre au pays au XVIIIe siècle : Essai sur la notion de pays dans l'ouest de la France*. Paris: Puf. 340 pp.
- Durant, Gilles.** (1998). "Agricultural productivity, trade and industrialisation". *Oxford Economic Papers*.
- Durlauf, S.N., & Johnson, P.A.** (1995). "Multiple Regimes and Cross-Country Growth Behaviour". *Journal of Applied Econometrics*, **10** (4).

- Durnin, J. V. G. A., & Passmore, R.** (1967). *Energy, work and leisure*. London.
- Dutil, L.** (1911). *L'état économique du Languedoc à la fin de l'Ancien Régime*. Paris: Hachette.
- Dutt, Amitava K.** (1986). "Vertical trading and Uneven Development". *Journal of Development Economics*, **20** (Mars).
- Dutt, Amitava K.** (1992). "The Origins of Uneven Development : The Indian Subcontinent". *American Economic Review*, **82** (2).
- Edrei, W.** (1968). *L'évolution des techniques du filage et du tissage du Moyen-Age à la Révolution industrielle*. Paris.
- Edwards, Bryan.** (1801). *The History, Civil and Commercial, of the British Colonies in the West Indies*. Dublin.
- Edwards, M. M.** (1967). *The Growth of the British Cotton Trade, 1780-1815*. Manchester.
- Ellul, Jacques.** (1962). *Histoire des institutions de l'époque franque à la révolution*. Paris: PUF. 611 pp.
- Eltis, David.** (1997). "The Slave Economies of the Caribbean : Structure, Performance, Evolution and Significance". In F. Knight (Ed.), *The UNESCO General History of the Caribbean*, pp. 104-137. London: Macmillan.
- Eltis, David, & Engerman, Stanley L.** (2000). "The Importance of Slavery and the Slave Trade in Industrializing Britain". *Journal of Economic History*, **60** (1), pp. 123-144.
- Eltis, W.A.** (1995). "François Quesnay : A reinterpretation. 2. The theory of Economy Growth". *Oxford Economic Papers*, **27** (3).
- Emerigon, Balthazard-Marie.** (1783). *Traité des assurances et des contrats à la grosse*. Marseille: Jean Moissy.
- Emmanuel, François-Xavier.** (1979). *La crise marseillaise de 1774 et la chute des courtiers : contribution à l'histoire du commerce du Levant et de la banque*. Paris: Éditions du Centre National de la Recherche Scientifique. 223 pp.
- Engerman, Stanley L.** (1972). "The Slave Trade and British Capital Formation in the Eighteenth Century : A comment on the William Thesis". *Business History Review*, **46** (Winter).
- Engerman, Stanley L.** (1975). "Comments on Richardson and Boule and the 'William thesis'". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, **62** (226-227), pp. 331-336.
- Engerman, Stanley, L.** (1992). "Expanding protoindustrialisation". *Journal of Family History*, **17** (2), pp. 241-251.
- Engerman, Stanley L.** (1995). "The Atlantic Economy in the 18th century : Some speculation on Economic development in Britain, America, Africa and Elsewhere". *Journal of European Economic History*, **24** (1), pp. 145-175.
- Engerman, Stanley L.** (Ed.). (1996). *Trade and the Industrial Revolution 1700-1850*. Cheltenham (Grande-Bretagne): Elgar Reference Collection, Growth of the World Economy Series, vol. 2.
- Engrand.** (1979). "Concurrences et complémentarité des villes et des campagnes : les manufactures picardes de 1780 à 1815". *Revue du Nord*, **LXI** (240), pp. 61-81.
- Espagne, M.** (1991). *Bordeaux-Baltique. La présence culturelle allemande à Bordeaux aux XVIIIe et XIXe siècles*. Paris: CNRS. 245 pp.
- Esteban, Javier Cuenca.** (2001). "The British balance of payments, 1772-1820". *Economic History Review*, **LIV** (1), pp. 58-86.
- Evans, E.W., & Richardson, D.** (1995). "Hunting for rents : the economics of slaving in pre-colonial Africa". *Economic History Review*, **XLVIII** (4).
- Eveno, Y.** (s.d.). *Une maison de commerce à Grenoble au milieu du XVIIIe siècle, 1739-1768*. Grenoble: D.E.S.
- Farganel, J.P.** (1992). *Les marchands dans l'Orient méditerranéen*. Thèse, Paris IV, Paris.
- Faure, Edgar.** (1977). *La banqueroute de Law*. Paris: Gallimard.
- Feinstein, Charles H.** (1965). *Domestic Capital Formation in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press. 259 pp.
- Feinstein, Charles H.** (1978). "Capital Formation in Great-Britain". In P. Mathias & M. M. Postan (Eds.), *Cambridge Economic History of Europe*, pp. 28-96. Cambridge.
- Feinstein, Charles H.** (1981). "Capital accumulation and the industrial Revolution". In R. Floud & D. M. Closkey (Eds.), *The economic history of Britain since 1700*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feinstein, Charles H., & Pollard, Sidney** (Eds.). (1988). *Studies in Capital Formation in the United Kingdom, 1750-1920*. Oxford: Clarendon Press.
- Félix, J.** (1994). *Economie et finances sous l'Ancien Régime. Guide du chercheur, 1523-1789*. Paris: Comité pour l'histoire économique et financière de la France.
- Field, Alexander.** (1985). "On the Unimportance of Machinery". *Explorations in Economic History*, **22** (4).
- Filippini, Jean-Pierre** (Ed.). (1976). *Dossiers sur le commerce français en Méditerranée orientale au XVIIIe siècle*. Paris.
- Fillon, A.** (1989a). "Comme on fait son lit on se couche. 300 ans d'histoire du lit villageois, populations et cultures", *Etudes réunies en l'honneur de F. Lebrun*, pp. 153-164. Rennes.
- Fillon, A.** (1989b). *Louis Simon, étaminier (1741-1820), dans son village du Haut-Maine au Siècle des Lumières*. Thèse, Le Mans, Le Mans.
- Findlay, Ronald.** (1982). "Trade and Growth in the Industrial Revolution". In G. D. Tella & Kindleberger (Eds.), *Economics in the Long View*. MacMillan.

- Findlay, Ronald.** (1984). "Growth and Development in Trade Models". In R. W. Jones & P. B. Kenen (Eds.), *Handbook of International Economics*, pp. 185-236: Elsevier Science Publishers.
- Findlay, Ronald.** (1990). "The Triangular Trade and the Atlantic Economy of the Eighteenth Century : A Simple General-Equilibrium Model". *Essay in International Finance (Princeton University)* (177).
- Fisher, Douglas.** (1993). *The Industrial Revolution : A Macroeconomic Interpretation*. New-York: St. Martin's Press.
- Flamant, M.** (1989). *Dynamique économique de l'histoire*. Paris: Montchrestien.
- Floud, Roderick, & Mac Closkey, D.N.** (Eds.). (1994). *The economic history of Britain : 1700 to the present*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fogel, R. W.** (1992). "Second Thoughts on the European Escape from Hunger : Famines, Chronic Malnutrition, and Mortality Rates". In S. R. Osmani (Ed.), *Nutrition and poverty*.
- Fogel, R. W.** (1993). "New Sources and New Techniques for the Study of Secular Trends in Nutritional Status, Mortality, and the Process of Aging". *Historical Methods*, **26**.
- Fohlen, C.** (1975). *Qu'est-ce que la révolution industrielle ?* Paris.
- Foley, Duncan K.** (1970). "Economic Equilibrium with Costly Marketing". *Journal of Economic Theory*, **2**, pp. 276-291.
- Fontaine, Laurence.** (1993a). *Histoire du colportage en Europe, XVe-XIXe siècles*. Paris: Albin Michel. 335 pp.
- Fontaine, Laurence.** (1993b). "L'activité notariale (note critique)". *Annales E.S.C.*, **48** (2).
- Fontaine, Laurence.** (1994). "Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises, XVIIe-XVIIIe". *Annales E.S.C.*, **49** (6), pp. 1375-1391.
- Fontaine, Laurence.** (2001). "Antonio et Shylock : credit and trust in France, c. 1680-c. 1780". *Economic History Review*, **54** (1), pp. 39-57.
- Fontaine, Laurence, & Postel-Vinay, Gilles.** (1994). "Les réseaux de crédit en Europe, XVIème-XVIIIème : conférence au centre Pierre Léon, juin 1992". *Annales E.S.C.*, **49** (6).
- Fontaine, P.** (1992). "Le concept d'industrie au XVIIIe siècle : à la recherche d'une acception oubliée". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (Mars).
- Fontvieille, L.** (1969). "Les premières enquêtes industrielles en France, 1692 et 1703, série AF n°11". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*.
- Foreman-Peck, James.** (1994). "Foreign trade and economic growth". In D. H. Aldcroft & S. Ville (Eds.), *The European Economy, 1750-1914 : A Thematic Approach*. Manchester: Manchester University Press.
- Forster, Robert.** (1980). *Merchants, Landlords, Magistrates : The Depont Family in Eighteenth-Century France*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press. xii, 275 pp.
- Fourquet, F.** (1989). *Richesse et puissance : une généalogie de la valeur (XVIe-XVIIe)*. Paris: La Découverte.
- Foursans-Bourdette, M.-P.** (1963). *Economie et finances en Béarn au XVIIIe siècle*. Bordeaux.
- Fox-Genovese, E., & Genovese, E.** (1983). *The Fruits of Merchant Capital : Slavery and Bourgeois Property in the Rise and Expansion of Capitalism*. London. xxii, 469 pp.
- Frank, Andre Gunder.** (1978). *World Accumulation, 1492-1789*. New-York and London: Monthly Review Press. 303 pp.
- Frank, Andre Gunder, & Gills, Barry K.** (1993). "World System Economic Cycles and Hegemonial Shift to Europe 100BC-1500AD". *Journal of European Economic History*, **22** (1), pp. 155-184.
- Frêche, Georges.** (1974). *Toulouse et la région Midi-Pyrénées au siècle des Lumières (vers 1670-1789)*. Paris: Cujas. 982 pp.
- French, Christopher J.** (1994). "London's Overseas Trade with Europe 1700-1775". *Journal of European Economic History*, **23** (3), pp. 475-501.
- Fréry, Frédéric.** (1996). "L'entreprise transactionnelle". *Annales des Mines* (Septembre), pp. 66-78.
- Freudenberger, H., & Redlich, F.** (1964). "The Industrial Development of Europe, Reality, Symbols, Images". *Kyklos*, **17**, pp. 372-407.
- Frey, Y.** (1967). *Le commerce lyonnais et la guerre au XVIIIe siècle*. Lyon: D.E.S.
- Friedman, Benjamin M.** (1988). "Monetary Policy Without Quantity Variables". *American Economic Review*, **78** (2), pp. 440-445.
- Fukasawa, Katsumi.** (1987). *Toilerie et commerce du Levant d'Alep à Marseille*. Paris: Editions du centre national de la recherche scientifique. 247 pp.
- Furber, H.** (1976). *Rival Empires of Trade in the Orient (1600-1800) : Europe and the World in the Age of Expansion*. (Vol. II). Oxford. xix, 408 pp.
- Furubuton, E.K., & Pejovich, S.** (Eds.). (1974). *The Economics of Property Rights*. London: Ballinger.
- Galloway, J.-H.** (1989). *The Sugar Cane Industry, an historical geography from its origins to 1914*. Cambridge.
- Galy, G.-R.** (1969). "L'exploitation des houillères en Languedoc et le marché du charbon au XVIIIe siècle". *Annales du Midi*, pp. 163-195.
- Garden, Maurice.** (1973). "Aires du commerce lyonnais au XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 265-299. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Garnault, E.** (1887-1900). *Le commerce rochelais au XVIIIe siècle*: La Rochelle.

- Gascon, R.** (1952). "Structure et géographie d'une maison de marchands de soie, à Lyon, au XVIIIe siècle". *Revue de géographie de Lyon*, pp. 145-154.
- Gaston, J.** (1991). *La communauté des notaires de Bordeaux (1520-1791)*. Toulouse: Presses Universitaires du Mirail.
- Gayot, Gérard.** (1979). "Dispersion et concentration de la draperie sedanais au XVIIIe siècle : l'entreprise des Poupard de Neuflyze". *Revue du Nord*, LXI (240), pp. 127-148.
- Gayot, Gérard.** (1985). "Les entrepreneurs au bon temps des privilèges : la draperie royale de Sedan au XVIIIe siècle". *Revue du Nord* (265), pp. 413-445.
- Gayot, Gérard.** (1998). *Les draps de Sedan, 1646-1870*. Paris: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. 579 pp.
- Gemery, H.A., Hogendorn, Jan, & Johnson, Marion.** (1990). "Evidence on English/African Terms of Trade in the Eighteenth Century". *Explorations in Economic History*, 27 (2), pp. 157-177.
- Georgelin, Jean.** (1973). "Les ports italiens et le commerce français (milieu du XVIIe siècle-fin XVIIIe siècle)". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 301-330. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Georgescu-Roegen, Nicholas.** (1969). "Process in Farming Versus Process in Manufacturing : A Problem of Balanced Development". In U. Papi & C. Nunn (Eds.), *Economic Problems of Agriculture in Industrial Societies : Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*, pp. 497-533. London: MacMillan.
- Gerchenkron, Alexander.** (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge.
- Gern, Phillipe.** (1970). *Aspects des relations franco-suisse au temps de Louis XVI*. Neuchatel: Ed. de la Braconnière. 274 pp.
- Gern, Phillipe.** (1971). "Les échanges commerciaux entre la Suisse et la France au XVIIIe siècle". *Revue Suisse d'Histoire* (21), pp. 64-95.
- Gille, Bertrand.** (1947). *Les Origines de la grande industrie métallurgique en France*. Paris: Domat-Montchrestien.
- Gille, Bertrand.** (1957). *Etat sommaire des Archives d'entreprises conservées aux Archives nationales*. Paris.
- Gille, Bertrand.** (1960). *Les forges françaises en 1772*. Paris: SEVPEN.
- Gille, Bertrand.** (1964). *Les sources statistiques de l'histoire de France : des enquêtes du XVIIe siècle à 1870*. Paris-Genève: Minard-Droz. 288 pp.
- Gille, Bertrand** (Ed.). (1978). *Histoire des techniques*. Paris.
- Gilles, P.** (1962). "La jauge au XVIIIe siècle", *IVe colloque d'histoire maritime*, pp. 465-470. Paris.
- Gillman, Max.** (1993). "The welfare cost of inflation in a cash-in-advance economy with costly credit". *Journal of Monetary Economics*, 31, pp. 97-115.
- Giraudeau.** (1764). *Le flambeau des comptoires*. Marseille.
- Glachant, Jérôme.** (1994). *Les théories de la croissance : fondements et implications*. Thèse, Paris-I, Paris.
- Glachant, Jérôme.** (1995). "Croissance et structure du système productif dans une économie log-linéaire". *Annales d'économie et statistique*, 39 (Juillet-septembre).
- Goger, J.-M.** (1988). *La Politique routière en France de 1716 à 1815, livre 2 : Fonctions du réseau routier de la France préindustrielle*. Thèse, Paris I, Paris.
- Goldsmith, J. L.** (1984). "The Agrarian History of Preindustrial France. Where do we go from here ?" *Journal of European Economic History* (Printemps).
- Goldstone, Jack A.** (1984). "Urbanization and Inflation : Lessons from the English Price Revolution of the Sixteenth and Seventeenth Centuries". *American Journal of Sociology*, 89 (5), pp. 1122-1160.
- Goldstone, Jack A.** (1991). "The Causes of Long-Waves in Early Modern Economic History". *Research in Economic History* (Suppl.), pp. 51-92.
- Goldstone, Jack A.** (1993). "Trend or Cycles ? The Economic History of East-West Contacts in the Early Modern World". *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 36, pp. 104-119.
- Gomes, Leonard.** (1987). *Foreign trade and the national economy : mercantilist and classical perspective*: Macmillan. viii, 323 pp.
- Goodfriend, Marvin, & McDermott, John.** (1995). "Early Development". *American Economic Review*, LXXXV, pp. 116-133.
- Goubert, Pierre.** (1959). *Familles marchandes sous l'Ancien Régime : Les Danse et les Motte, de Beauvais*. Paris: S.E.V.P.E.N. 192 pp.
- Goubert, Pierre.** (1960). *Beauvais et le Beauvaisis de 1600 à 1730 : contribution à l'histoire sociale de la France du XVIIe siècle*. (Vol. 2). Paris: EHESS. lxxii-653, 119 pp.
- Goubert, Pierre.** (1966). *Louis XIV et vingt millions de Français*. Paris: Fayard. 253 pp.
- Goubert, Pierre.** (1974). "Sociétés rurales françaises du XVIIIe siècle : vingt paysanneries contrastées, quelques problèmes". In F. Braudel (Ed.), *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, pp. 375-387. Paris-La Haye.
- Goubert, Pierre.** (1977). *Cent mille provinciaux au XVIIe siècle : Beauvais et le Beauvaisis de 1600 à 1730*. Paris: Flammarion.
- Goubert, Pierre, & Roche, Daniel** (Eds.). (1985). *Les Français et l'Ancien Régime*. Paris.

## BIBLIOGRAPHIE

- Gouron, M.** (1938). *L'Amirauté de Guienne. Depuis le premier amiral anglais en Guienne jusqu'à la Révolution*. Paris: Librairie du recueil Sirey. xliii, 552 pp.
- Goy, Joseph, & Ladurie, Emmanuel Le Roy.** (1982a). *Tith and agrarian history from the 14th to the 19th century*. Cambridge-Paris: Cambridge University Press-Editions de la Maison des Sciences de l'Homme. ix-206 pp.
- Goy, Joseph, & Ladurie, Le Roy.** (1982b). *Prestations paysannes, dîmes, rentes foncière et mouvement de la production agricole à l'époque préindustrielle*. Paris: Editions de l'EHESS-Mouton. 487 et 799 pp.
- Goy, Joseph, & Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1972). *Les fluctuations du produit de la dîme*.
- Grabowsky, & Shields.** (1996). *Development economics*. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
- Granovetter, Mark.** (1985). "Economic Action and Social structures : the Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, **91** (3), pp. 481-510.
- Grantham, George W.** (1989a). "Agricultural Supply During the Industrial Revolution : French Evidence and European Implications". *Journal of Economic History*, **49** (1), pp. 43-72.
- Grantham, George W.** (1989b). "Jean Meuvret and the Subsistence Problem in Early Modern France". *Journal of Economic History*, **49** (1), pp. 184-200.
- Grantham, George W.** (1991). "The Growth of Labour productivity in the production of wheat in the Cinq Grosses Fermes of France 1750-1929". In B. M. S. Campbell & M. Overton (Eds.), *Land, Labour and Livestock : Historical Studies European Agricultural productivities*, pp. 340-363. Manchester: Manchester University Press.
- Grantham, George W.** (1992). "Urban Provisioning Zones Before the Industrial Revolution". *Manuscript, Dept of Economics, McGill University*.
- Grantham, George W.** (1993). "Division of Labour : Agricultural Productivity and Occupation Specialization in Pre-Industrial France". *Economic History Review*, **46** (3), pp. 478-502.
- Grantham, George W.** (1996). "The French Agricultural Capital Stock 1789-1914". *Research in Economic History*, **16**.
- Grantham, George W.** (1997a). "Espaces privilégiés : Productivité agraire et zones d'approvisionnement des villes dans l'Europe préindustrielle". *Annales HSS* (3), pp. 695-725.
- Grantham, George W.** (1997b). "The French cliometric revolution : A survey of cliometric contributions to French economic history". *European Review of Economic History*, **1** (3), pp. 353-405.
- Grantham, George W.** (1997c). *On the Macroeconomics of pre-industrial economies*. Paper presented at the Cliometric Conference, Munich.
- Grantham, George W.** (1998). *Measuring the unmeasurable : the French productivity paradox*: Manuscrit. 24 pp.
- Greif, Avner.** (1989). "Reputation and coalitions in medieval trade : evidence on the Maghribi traders". *Journal of economic history*, **XLIX**, pp. 857-882.
- Greif, Avner.** (1996a). "Contracting, Enforcement, and Efficiency : Economics beyond the Law". In M. Bruno & B. Pleskovic (Eds.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, pp. 239-278. Washington D.C.: World Bank.
- Greif, Avner.** (1996b). "Micro Theory and Recent Developments in the Study of Economics Institutions Through Economic History". *Stanford Economics Working Paper*, pp. 34.
- Greif, Avner.** (2000). "The fundamental problem of exchange : A research agenda in historical institutional analysis". *European Review of Economic History*, **4** (3), pp. 251-284.
- Grenier, Jean-Yves.** (1985). *Séries économiques françaises (XVIème-XVIIIème siècles)*. Paris: Editions de l'EHESS.
- Grenier, Jean-Yves.** (1990). "La notion de croissance dans la pensée économique française au XVIIIe siècle (1715-1789)". *Review*, **XIII** (Fall), pp. 499-549.
- Grenier, Jean-Yves.** (1993). *La formation des prix et la conjoncture économique dans la France d'Ancien Régime*. Thèse, Paris-I, Paris.
- Grenier, Jean-Yves.** (1996). *L'économie d'Ancien Régime, Un monde de l'échange et de l'incertitude*. Paris: Albin Michel. 489 pp.
- Grenier, Jean-Yves, & Lepetit, Bernard.** (1989). "L'expérience historique : à propos de C.E. Labrousse". *Annales E.S.C.*, **44**.
- Groenewegen, John** (Ed.). (1996). *Transaction cost economics and beyond*. Boston: Kluwer Academic.
- Grossman, S. et Oliver Hart.** (1986). "The Costs and Benefits of Ownerships : A Theory of Vertical and Lateral Integration". *Journal of Political Economy*, **94**, pp. 691-719.
- Grout, P. A.** (1984). "Investment and Wages in the Absence of Binding Contracts : A Nash Bargaining Approach". *Econometrica*, **52**, pp. 449-460.
- Guignet, Philippe.** (1978). *Mines, manufactures et ouvriers du Valenciennois au XVIIIe : contribution à l'histoire du travail dans l'ancienne France*. New-York.
- Guignet, Philippe.** (1979). "Adaptations, mutations et survivances proto-industrielles dans le textile du Cambrésis et du Valenciennois du XVIIIe au début du XXe siècle". *Revue du Nord*, **LXI** (240), pp. 27-59.
- Gullickson, Gay L.** (1986). *Spinners and weavers of Aulnay : Rural industry and the sexual division of labor in a French village, 1750-1850*. Cambridge: Cambridge University Press. x, 256 pp.
- Gutmann, Myron P.** (1988). *Toward the Modern Economy : Early Industry in Europe, 1500-1800*. Philadelphia: Temple University Press.



- Gutton, Jean-Pierre.** (1979). *La sociabilité villageoise dans la France d'Ancien Régime*. Paris: Hachette. 296 pp.
- Hage, Per, & Harary, Frank.** (1996a). *Exchange in Oceania : A graph theoretic analysis*. Oxford: Clarendon Press. 322 pp.
- Hage, Per, & Harary, Frank.** (1996b). *Island networks : Communication, kinship and*. Cambridge: Cambridge University Press. 296 pp.
- Halgouet, H. du.** (1939). *Nantes. Ses relations commerciales avec les îles d'Amérique au XVIIIe siècle. Ses armateurs*. Rennes.
- Halgouet, H. du.** (1941). *Au temps de Saint-Domingue et de la Martinique, d'après la correspondance des trafiquants maritimes*. Rennes.
- Hall.** (1991). *Booms and recessions in a noisy economy*. New Haven: Yale.
- Hamilton, E.-J.** (1942). "Profits, inflation and the industrial revolution, 1751-1800". *Quarterly Journal of Economic*, LVI.
- Hamilton, Earl.** (1929). "American Treasure and the Rise of Capitalism". *Economica*, XXVII (November), pp. 338-357.
- Hamon, M., & Perrin, D.** (1993). *Au coeur du XVIIIe siècle industriel. Condition ouvrière et tradition villageoise à Saint-Gobain*. Pau.
- Harary, Frank, Norman, Robert Z., & Cartwright, Dorwin.** (1965). *Structural Models : An Introduction to the Theory of Directed Graphs*. New-York: John Wiley and Sons.
- Hardoin, Gerbier, & Bonnières.** (1788). *Consultation pour les actionnaires de la Compagnie des Indes*. Paris.
- Harem.** (1971). *La manufacture de draps fins Van Robais à Abbeville aux XVIIe et XVIIIe siècles*. Thèse, Paris I, Paris.
- Hariss, John, Hunter, Janet, & Lewis, Colin M.** (Eds.). (1995). *The New Institutional Economics and Third World Development*. London: Routledge.
- Harley, Knick C.** (1988). "Ocean Freight Rates and Productivity, 1740-1913". *Journal of Economic History*, 48 (4), pp. 851-876.
- Harley, Knick C., & Crafts, N.F.R.** (1995). "Cotton Textiles and Industrial Output Growth during the Industrial Revolution". *Economic History Review*, 48 (1).
- Harsin, Paul.** (1928). *Les Doctrines monétaires en France aux XVIe et XVIIe siècles*. Paris: Alcan.
- Hart, Oliver D.** (1991). "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm". In O. E. Williamson & S. G. Winter (Eds.), *The Nature of the Firm*, pp. 138-158. Oxford: Oxford University Press.
- Hart, Oliver D., & B., Holmstrom.** (1987). "The theory of contracts". In T. Bewley (Ed.), *Advances in Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harte, N.B., & Ponting, K.G.** (Eds.). (1973). *Textile History and Economic History*. Manchester: Manchester University.
- Hartwell.** (1967). *Causes of the Industrial Revolution*.
- Hartwell.** (1976). "The service revolution : the growth of services in modern economy." In C. M. Cipolla (Ed.), *Fontana Economic History of Europe : The industrial revolution (1700-1914)*, pp. 358-398. Brighton.
- Hatton, T. J., Lyons, J. S., & Satchell, S. E.** (1983). "Eighteenth-Century British Trade : Homespun or Empire Made ?" *Explorations in Economic History*, 20 (2), pp. 163-182.
- Haudrère, Philippe.** (1989a). "Fortunes orientales et commerce d'Inde en Inde au XVIIIe siècle". In F. Crouzet (Ed.), *Le négoce international*, pp. 191-203. Paris.
- Haudrère, Philippe.** (1989b). *La compagnie française des Indes au XVIIIe siècle, 1719-1795*. Paris: Librairie de l'Inde.
- Haudrère, Philippe.** (1992). "Esquisse d'une histoire des intérieurs angevins au XVIIIe siècle". *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, pp. 227-242.
- Haudrère, Philippe** (Ed.). (1996). *Les flottes de la Compagnie des Indes : 1600-1857 ; Ve journées franco-britanniques d'histoire maritime ; Ille journées d'histoire maritime et d'archéologie navale*. Vincennes: Service historique de la Marine.
- Haudrère, Philippe.** (1997). *L'empire des rois, 1500-1789*. Paris: Denoël. 478 pp.
- Haudricourt, A.G., & Jean-Bruhnes Delamare, M.** (1955). *L'homme et la charrue à travers le monde*. Paris: Gallimard. 506 pp.
- Heaton, H.** (1937). "Financing the Industrial Revolution". *Bulletin of the Business History Society*, XI (1), pp. 2.
- Heaton, H.** (1948 (1952)). *Histoire économique de l'Europe*. Paris (traduction): A. Colin.
- Heckscher, Eli F.** (1935 (1994)). *Mercantilism*. Londres: Routledge. xxxv, 472 ; viii, 419 pp.
- Heimeier, L.** (1965). *Le problème de l'industrie rurale, et particulièrement en Bretagne sous l'Ancien Régime*. Thèse, Aix-en-Provence, Aix-en-Provence.
- Henry, L., & Blayo, Y.** (1975). "La population en France de 1740 à 1860". *Population* (30).
- Hermarduiquer, J.-J.** (Ed.). (1970). *Pour une Histoire de l'Alimentation*. Paris: Armand Colin.
- Herzig, Edmund.** (1990). "The Iranian raw silk trade and European manufacture in the seventeenth and eighteenth centuries". *Journal of European Economic History*, 19 (1), pp. 73-89.
- Heywood, C.** (1977). *The Cotton Industry in France, 1750-1850*. Loughborough.
- Hicks, J.R.** (1969 (1973)). *A Theory of economic history*. Oxford University Press, Seuil.
- Hilaire-Pérez, Liliane.** (2000). *L'invention technique au siècle des Lumières*. Paris: Albin Michel. 443 pp.

BIBLIOGRAPHIE

- Hincker, François.** (1989). *La Révolution française et l'économie : Décollage ou catastrophe ?* Paris: Nathan. 224 pp.
- Hirsch, Jean-Pierre.** (1985). "La région lilloise, foyer industriel ou place de négoce ?" *Le Mouvement Social* (132), pp. 27-41.
- Hirsch, Jean-Pierre.** (1991). *Les deux rêves du commerce : entreprise et institution dans la région lilloise : 1780-1860.* Paris: EHESS. 536 pp.
- Ho, Samuel P.S.** (1984). "Protoindustrialisation, protofabrique et désindustrialisation : une analyse économique". *Annales E.S.C.*, XXXIX, pp. 882-895.
- Hoff, Karla, Braverman, Avishay, & Stiglitz, Joseph E.** (Eds.). (1993). *The Economics of rural organizations : theory, practice and policy.* New-York: Oxford University Press and The World Bank.
- Hoffman, Philip T., Postel-Vinay, Gilles, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (1998). *Priceless Markets : Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870,* (Vol. 2, pp. 698): Manuscrit.
- Hoffman, Philip T., Postel-Vinay, Gilles, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (1999). "Information and Economic History : How the Credit Market in Old Regime Paris Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism". *American Historical Review*, 104 (1), pp. 69-94.
- Hoffman, Philip T., Postel-Vinay, Gilles, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (2000a). *Des marchés sans prix : Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870.* Paris: Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. 446 pp.
- Hoffman, Philip T., Postel-Vinay, Gilles, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (2000b). *Priceless Markets : Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870:* Chichago University Press.
- Hoffman, Philip T., & Rosenthal, Jean-Laurent.** (1997). "The Political Economy of Warfare and Taxation in Early Modern Europe : Historical Lessons for Economic Development". In J. N. Drobak & J. V. C. Nye (Eds.), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, pp. 31-55. San Diego: Academic Press.
- Hoffman, Phillip T.** (1996). *Growth in a Traditional Society : The French Countryside, 1450-1815.* Princeton: Princeton University Press. xv, 360 pp.
- Hohenberg, P.** (1982). *Towards a Model of the European Economic system in Proto-industrial Perspective, 1300-1800.* Paper presented at the Eighth International Economic History Conference, Budapest.
- Hohenberg, P.M., & Lees, L. Hollen** (Eds.). (1985). *The making of urban Europe, 1000-1950.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Holmström, Bengt, & Tirole, Jean.** (1998). "Private and Public Supply of Liquidity". *Journal of Political Economy*, 106 (1), pp. 1-39.
- Honkapohja, Seppo.** (1979). *Studies in the General Equilibrium Theory of Money and Transaction Costs.* Thèse, Academia Scientiarum Fennica.
- Hoock, Jochen.** (1998). "La circulation des hommes et des biens en Normandie à la fin du XVIIe siècle : une étude de cas". In CHEFF (Ed.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, pp. 7-15. Paris.
- Hook, J., & Jeannin, P.** (1989). *Ars mercatoria : Handbücher und Traktate für den Gebauch des Kaumanns / Manuels et traités à l'usage des marchands 1470-1820:* Paderborn.
- Hoover, Kevin D.** (1988). *The new classical macroeconomics : a sceptical inquiry.* Oxford: Basil Blackwell. 339 pp.
- Hoppit, Julian.** (1996). "Political arithmetic in eighteenth-century England". *Economic History Review*, XLIX (3), pp. 516-540.
- Hoselitz, Bert F.** (1955). "Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700". In M. Abramovitz (Ed.), *Capital Formation and Economic Growth (Conference Proceeding, NY, 1953)*, pp. 291-337. Princeton: Princeton University Press / National Bureau of Economic Research.
- Hoyle, R.W.** (1990). "Counting the industrial revolution". *Economic History Review*, 43 (2), pp. 173-193.
- Hubrecht, G.** (1954). "Les assurances maritimes à Bordeaux au XVIIIe siècle". *A. Fac. Droit Bordeaux*, a.5 (n°1), pp. 53-61.
- Hudson, Pat.** (1986). *The Genesis of Industrial Capital : A Study of the West Riding, c.1750-1850.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Hudson, Pat** (Ed.). (1989). *Regions and industries : a perspective on the industrial revolution in Britain.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Huet, J.-B.** (an IX - an X). *Recherches économiques et statistiques sur le département de la Loire-Inférieure, annuaire de l'an XI et Satistiques du département de la Loire-Inférieure en l'an X.*
- Huetz de Lemps, Christian.** (1975). *Géographie du commerce de Bordeaux à la fin du règne de Louis XIV.* Paris: Mouton & Co  
Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Sociales. 661 pp.
- Hume, David.** (1752 (1970)-a). "Of Commerce". In E. Rotwein (Ed.), *David Hume : writings on Economics*, pp. 3-18. Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Hume, David.** (1752 (1970)-b). "Of Money". In E. Rotwein (Ed.), *David Hume : writings on Economics*, pp. 33-46. Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Hume, David.** (1752 (1970)-c). "Of the Balance of Trade". In E. Rotwein (Ed.), *David Hume : writings on Economics*, pp. 60-77. Wisconsin: University of Wisconsin Press.

- Hymer, Stephen, & Resnick, Stephen.** (1969). "A Model of an Agrarian Economy with Non-Agricultural Activities". *American Economic Review*, **LIX**, pp. 493-506.
- Imberdis, F.** (1967). *Le réseau routier de l'Auvergne au XVIIIe siècle*. Paris.
- Imbert, J.** (1965). *Histoire économique des origines à 1789*. Paris: Puf.
- Imlah, A. H.** (1958). *Economic Elements in the Pax Britannica : Studies in British Foreign Trade in the 19th century*. Cambridge.
- INED.** (1975). "Démographie historique". *Population* (Novembre).
- Inikori, Joseph E.** (1981). "Market Structures and the Profits of the British African Trade in the Late Eighteenth Century". *Journal of Economic History*, **41** (4), pp. 745-776.
- Inikori, Joseph E.** (1990). "The Credit Needs of the African Trade and the Development of the Credit Economy in England". *Explorations in Economic History*, **27** (2), pp. 197-231.
- Inikori, Joseph E.** (1992). "Slavery and Atlantic Commerce, 1650-1800". *American Economic Review*, **82** (2).
- Ippolito, Richard A.** (1975). "The effect of the Agricultural Depression on Industrial Demand in England, 1730-1750". *Economica*, **42** (167), pp. 298-312.
- Irwin, Douglas A.** (1992). "Strategic Trade Policy and Mercantilist Trade Rivalries". *American Economic Review*, **82** (2).
- Irwin, Douglass.** (1991). "Mercantilism as Strategic Trade Policy : The Anglo-Dutch Rivalry for the East India Trade". *Journal of Political Economy*, **99** (6), pp. 1296-1314.
- Irwin, Douglass A.** (Ed.). (1996). *Trade in the pre-modern era, 1400-1700*. Cheltenham (Grande-Bretagne): Elgar Reference Collection, Growth of the World Economy Series, vol. 1.
- ISEA.** (1952). "La croissance du revenu national français". *Cahiers de l'ISEA, Série D* (7, décembre).
- Israel, J. I.** (1989). *Dutch Primacy in World Trade 1585-1740*. Oxford: Clarendon Press. xxi, 462 pp.
- Jackson, R. V.** (1992). "Rates of Growth during the industrial revolution". *Economic History Review*, **XLV** (1).
- James, C. L. R.** (1938 (1963)). *The Black Jacobins : Toussaint l'Ouverture and the San Domingo Revolution*. New-York: Vintage. 328 pp.
- Janvry, A. de, Fafchamps, M., & Sadoulet, E.** (1991). "Peasant Household Behaviour with Missing Markets : Some Paradoxes Explained". *Economic Journal*, **101**, pp. 1400-1417.
- Jaupart, F.** (1966). *L'activité commerciale et maritime de Bayonne au XVIIIe siècle*. Bayonne.
- Jeannin, P.** (1964a). "Les comptes du Sund comme source pour la construction d'indices généraux de l'activité économique en Europe (XVIe-XVIIIe siècles) : fin". *Revue Historique*, **231** (Avril-juin), pp. 307-341.
- Jeannin, P.** (1964b). "Les comptes du Sund comme source pour la construction d'indices généraux de l'activité économique en Europe (XVIe-XVIIIe)". *Revue Historique*, **231** (Janvier-mars), pp. 55-102.
- Jeannin, P.** (1975). "Les marchés du Nord dans le Commerce français au XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle*, pp. 47-73. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Jeannin, P.** (1980). "La protoindustrialisation : développement ou impasse ?" *Annales E.S.C.* (1), pp. 52-65.
- Jeannin, P.** (1996). *Marchands du Nord : espaces et trafics à l'époque moderne*. Paris: Presses de l'Ecole Normale Supérieure. 331 pp.
- Jenkins, D. T.** (1975). *The West Riding Wool Textile Industry, 1770-1835, A Study of Fixed Capital Formation*. Edington, Wiltshire: Pasold Research Fund Ltd. xvi, 336 pp.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H.** (1976). "Theory of the Firm : Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*, **3** (4).
- Jeulin, P.** (1929). *L'évolution du port de Nantes, Organisation et trafic depuis les origines*. Paris: Presses Universitaires de France. 516 pp.
- Jevons, Stanley W.** (1875). *Money and the Mechanism of Exchange*. London: Henry S. King & Co. 349 pp.
- Johannsson, Haraldur.** (1968). *Mercantilist and Classical Theories of Foreign Trade : An Introduction*. Kuala Lumpur: Rayirath Publication. 160 pp.
- Johanse, Hans Chr.** (1983). *Shipping and Trade between the Baltic Area and Western Europe, 1784-95*. Odense: Odense University press. 139 + 4 microfiches pp.
- John, A. H.** (1955). "Wars and the English Economy, 1700-1763". *Economic History Review*, **7**, pp. 329-344.
- Johnson, Christopher H.** (1995). *The Life and Death of Industrial Languedoc, 1700-1920*. New-York ; Oxford: Oxford University Press. 307 pp.
- Jones, D. W.** (1988). *War and economy in the age of William III and Marlborough*. Oxford.
- Jones, Eric L.** (1968). "The Agricultural Origins of Industry". *Past and Present*, **XL**, pp. 58-71.
- Jones, Larry E., & Rodolfo, Manuelli.** (1990). "A convex model of Equilibrium Growth". *Journal of Political Economy*, **XCVIII**.
- Jones, Ronald L.** (1971). "A Three Factor Model in Theory, Trade and History". In J. Bhagwati, Kemp, & Mundells (Eds.), *Trade, Balance of Payments and Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- Jones, S. R. H.** (1992). "The Emergence of the Factory System in the 18th Century England : Did Transportation Improvements Really Matter ?" *Journal of Economic Behavior and Organization*, **19** (3), pp. 389-394.
- Jones, S. R. H., & Ville, Simon P.** (1996). "Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopolists ? The Rationale for Early Chartered Trading Companies (and discussion)". *Journal of Economic History*, **56** (4), pp. 898-926.

## BIBLIOGRAPHIE

- Jore, Léonce.** (1965). *Les établissements français sur la côte occidentale d'Afrique de 1758 à 1608*. Paris: Société française d'histoire d'Outre-Mer et Librairie G.-P. Maisonneuve et Larose. 477 pp.
- Jorgenson, D. W.** (1994). *Investment and Economic Growth*: Simon Kuznets Lectures, Yale University.
- Jorgenson, D. W., Gollop, F. M., & Fraumeni, B.** (1987). *Productivity and U.S. Economic Growth*: North-Holland.
- Kali, Raja.** (1999). "Endogenous Business Networks". *JLEO*.
- Kaplan, Steven Laurence.** (1984). *Provisioning Paris : Merchants and Millers in the Grain and Flour Trade during the Eighteenth Century*. Ithaca and London: Cornell University Press. 666 pp.
- Kaplan, Steven Laurence.** (1984 (1988)). *Les ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime*. Paris: Fayard. 702 pp.
- Kellenbenz, Hermann.** (1977). "The Organisation of Industrial Production". In E. E. Rich & C. H. Wilson (Eds.), *The Economic Organisation of Early Modern Europe*, pp. 462-548. London: Cambridge University Press.
- Kendrick, Mc.** (1960). "Josiah Wedgwood : an eighteenth century entrepreneur in salsesmanship and marketing techniques". *Economic History Review* (3), pp. 408-432.
- Keynes, John Maynard.** (1936 (1969)). *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris: Payot. 387 pp.
- Kindleberger, Charles P.** (1975). "Commercial Expansion and the Industrial Revolution". *Journal of European Economic History* (4), pp. 613-654.
- Kindleberger, Charles P.** (1984). "Financial institutions and economic development : a comparison of Britain and France in the eighteenth and nineteenth centuries". *Economic History Review*, **21**, pp. 103-124.
- Kindleberger, Charles P.** (1996). *World economic primacy 1500 to 1990*. New-York et Oxford: Oxford University Press. xiv, 269 pp.
- King, Robert G., & Levine, Ross.** (1994). "Capital Fundamentalism, economic development and economic growth". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (40).
- King, Robert G., & Rebelo, Sergio T.** (1989). "Transitional Dynamics and Economics Growth in the Neoclassical Model". *NBER Working Paper Series* (3185), pp. 64.
- Kirchner, W.** (1961). "Les relations économiques entre la France et la Russie au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, **39** (2), pp. 158-197.
- Kisch, Herbert, & Mendels, F. Franklin.** (1979). "Aux origines de la révolution industrielle. Industrie rurale et fabrique". *Revue du Nord*, **LXI** (240).
- Kiyotaki, Nobuhiro.** (1988). "Multiple Expectations Equilibria under Monopolistic Competition". *Quarterly Journal of Economics*, **103** (November), pp. 695-714.
- Kiyotaki, Nobuhiro, & Wright, R.** (1993). "A Search-Theoretic Approach to Monetary Economics". *American Economic Review*, **83**, pp. 63-77.
- Klein, B., Crawford, R. G., & Alchian, A. A.** (1978). "Vertical Intergration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics*.
- Kohn, Meir.** (2001). *The Origins of Western Economic Success : Commerce, Finance and Gouvernement in Pre-Industrial Europe*: Unpublished.
- Kreps, D., & Sheinkman, J.** (1983). "Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes". *Bell Journal of Economics*.
- Kriedte, P, Medick, H., & Schlumbohm, J.** (1977 (1981)). *Industrialisation before Industrialisation*. Cambridge: Cambridge University Press. 335 pp.
- Kriedte, P.** (1983). *Peasant, Landlords and merchant capitalists : Europe and the world economy, 1500-1800*. Leamington Spa.
- Krugman, Paul.** (1981). "Trade, Accumulation and Uneven Development". *Journal of Development Economics*, **8**, pp. 149-61.
- Krugman, Paul.** (1991). "Increasing returns and economic geography". *Journal of Political Economics*, **99**, pp. 483-99.
- Kurz, Heinz D., & Salvadori, Neri.** (1995). *Theory of Production : A Long-Period Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. 571 pp.
- Kussmaul, Ann.** (1990). *A general view of the rural economy of England, 1538-1840*. Cambridge: Cambridge University Press. xii, 216 pp.
- Kuznets, Simon.** (1974). *Population, Capital, and Growth : Selected Essays*. London: Heinemann Educational Books. 342 pp.
- Labrousse, Ernest.** (1933 (1984)). *L'esquisse d'un mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe siècle*. Paris: (Les Archives contemporaines).
- Labrousse, Ernest.** (1944). *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*.
- Labrousse, Ernest.** (1970 (1993)-a). "Aperçu de la répartition sociale de l'expansion agricole". In F. Braudel & E. Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 473-497. Paris: Puf.
- Labrousse, Ernest.** (1970 (1993)-b). "L'expansion agricole : la montée de la production". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 414-471. Paris: Puf.

- Labrousse, Ernest.** (1970 (1993)-c). "Les bons prix agricoles du XVIIIe siècle". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 367-416. Paris: Puf.
- Labrousse, Ernest.** (1970 (1993)-d). "Les ruptures périodiques de la prospérité les crises économiques au XVIIIe siècle". In F. Braudel & E. Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 529-563. Paris: Puf.
- Lacour-Gayet, J.** (1952). *Histoire du Commerce, t. III : le commerce Européen du XVe au milieu du XIXe.* (Vol. 3). Paris: Spid. 391 pp.
- Lacretelle.** (1786). *Mémoire à consulter sur le commerce des Indes.* Paris.
- Landa, Janet Tai.** (1994). *Trust, ethnicity, and identity : beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange:* University of Michigan Press. xvi, 225 pp.
- Landes, David S.** (1972). "Statistics as a Source for the History of Economic Development in Western Europe : the Protostatistical era". In V. R. Lorwet & J. M. Price (Eds.), *The Dimension of the Past. Material Problems and Opportunities for Quantitative Work History.* New Haven et Londres.
- Landes, David S.** (1975). *L'Europe technicienne.* Paris.
- Landes, David S.** (1986). "What Do Bosses Really Do ?" *Journal of Economic History*, **XLVI** (3), pp. 585-623.
- Lane, Frederic C.** (1979). *Profits from Power: Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises.* Albany, NY.
- Latouche, Robert.** (1956 (1970)). *Les origines de l'économie occidentale (IVe-XIe siècle).* Paris: Albin Michel. 401 pp.
- Lavoisier, & Perrot, Jean-Claude.** (1988). *De la Richesse territoriale du royaume de France.* Paris: C.T.H.S. 269 pp.
- Le Bouëdec, Gérard.** (1982). "Les approvisionnements de la compagnie des Indes (1737-1770) : l'horizon géographique lorientais". *Histoire, Economie et Société* (3e Trim), pp. 377-412.
- Le Bouëdec, Gérard.** (1997). "La Compagnie des Indes et le cabotage atlantique au XVIIIe siècle". in *Européens et espaces maritimes au XVIIIe siècle. Le Bulletin de la S.H.M.C.* (1-2), pp. 140-167.
- Le Bouëdec, Gérard.** (1998). "Le cabotage sur la façade atlantique au XVIIIe siècle". In CHEFF (Ed.), *La circulation des marchandises dans la France de l'Ancien Régime*, pp. 53-84. Paris.
- Le Goff, T. J. A.** (1981). *Vannes and its region : a study of town and country in eighteenth-century France.* Oxford: Clarendon Press. 445 pp.
- Le Goff, T. J. A.** (1983). "Offre et Productivité de la main-d'oeuvre dans les armements français au XVIIIème siècle". *Histoire, économie et société* (3ème trimestre), pp. 457-473.
- Le Goff, T. J. A.** (1986). "Les gens de mer devant le système des classes (1755-1763) : résistance ou passivité ?" *Revue du Nord, Numéro spécial : les Gens de Mer* (Actes du Colloque de Boulogne sur Mer), pp. 463-479.
- Le Goff, T. J. A.** (1989). *Vannes et sa région : ville et campagne dans la France du XVIIIe siècle.* Loudéac: Salmon.
- Le Goff, T. J. A., & Meyer, Jean.** (1971). "Les constructions navales en France pendant la seconde moitié du XVIIIe siècle". *Annales E.S.C.*, **26**, pp. 173-185.
- Le Long, Eugène.** (1900). "Introduction". In L. J. P. M. Bonassieux (Ed.), *Conseil de Commerce et Bureau du Commerce, 1700-1791.* Paris.
- Le Roux, Thomas.** (1996). *Le commerce intérieur de la France à la fin du XVIIIe siècle : les contrastes économiques régionaux de l'espace français à travers les archives du Maximum.* Paris: Nathan. 315 pp.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1968 (1973)). "Les comptes fantastiques de Gregory King", *le Territoire de l'historien.* Paris.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1969 (1973)). "Dîmes et produit net agricole (XVe-XVIIIe siècle)", *le Territoire de l'historien.* Paris.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1975). "De la crise ultime à la vraie croissance : 1690-1789". In G. Duby & A. Wallon (Eds.), *Histoire de la France Rurale*, pp. 359-591. Paris: Seuil.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1985). "Au palmarès des pataquès". *Histoire, économie et société*, **IV**.
- Leboutte, René** (Ed.). (1996). *Proto-industrialisation : Recherches récentes et nouvelles perspectives. Mélanges en souvenir de Franklin Mendels.* Genève: Librairie Droz.
- Lebrun, P.** (1981). *Essai sur la Révolution industrielle en Belgique 1770-1847.* Bruxelles. 2e édition pp.
- Lecatonnoux.** (1908-09). "Les transports en France au XVIIIe". *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, **11**, pp. 91-114, 269-92.
- Leleux.** (1969). *A l'aube du capitalisme et de la Révolution industrielle : Liévin Bauwens, industriel gantois.* Paris.
- Lemaitre, N.** (1978). *Un horizon bloqué. Ussel et le montagne limousine au XVIIe et XVIIIe siècles.* Ussel: Musée du pays d'Ussel.
- Lemarchand, G.** (1989). *La Fin du féodalisme dans le pays de Caux. Conjoncture économique, démographique et structures sociales dans une région de grande culture, 1640-1795.* Paris: Editions du C.T.H.S.
- Lemarchand, Y.** (1993). *Du dépérissement à l'amortissement. Enquête sur l'histoire d'un concept et de sa traduction comptable.* Nantes: Ouest-France.
- Lemarchand, Yannick.** (1995a). "Les comptes d'armement revisités : les particularités comptables des sociétés quirataires à Nantes au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire moderne et contemporaine* (juillet-septembre), pp. 435-453.

- Lemarchand, Yannick.** (1995b). "Style mercantile ou mode des finances : le choix d'un modèle comptable dans la France d'ancien régime". *Annales E.S.C.*, **50** (1), pp. 159-182.
- Lemoigne, François-Yves.** (1973). "Le Commerce des Provinces étrangères (Alsace-Evêchés-Lorraine) dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 173-200. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Léon, Pierre.** (1953). "Vie et mort d'un grand marché international, la foire de Beaucaire, XVIIIe-XIXe siècle". *Revue de géographie de Lyon*.
- Léon, Pierre.** (1954). *La naissance de la grande industrie en Dauphiné, fin du XVIIe-1869*. Gap. 965 pp.
- Léon, Pierre.** (1955). "Tradition et machinisme dans la France du XVIIIe siècle". *Information Historique*, **XVII** (1).
- Léon, Pierre.** (1956). "La crise de l'économie française à la fin du règne de Louis XIV (1685-1715)". *Information historique*, **XVIII** (4), pp. 132-137.
- Léon, Pierre.** (1960). "L'industrialisation en France en tant que facteur de croissance économique du début du XVIIIe siècle à nos jours", *Première conférence internationale d'histoire économique, Stockholm*, pp. 175-179. Paris et La Haye.
- Léon, Pierre.** (1963). *Marchands et spéculateurs dauphinois dans le monde antillais. Le Dolle et les Raby*. Paris.
- Léon, Pierre.** (1966). "La Lorraine et les mutations de la France industrielle au XVIIIe siècle", *La Lorraine dans l'Europe des Lumières*. Nancy: Faculté de lettres de Nancy.
- Léon, Pierre.** (1970). *Economie et Sociétés pré-industrielles, 1650-1780*. Paris: A. Colin.
- Léon, Pierre.** (1970 (1993)-a). "L'élan industriel et commercial". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 499-528. Paris: Puf.
- Léon, Pierre.** (1970 (1993)-b). "La réponse de l'industrie". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 217-266. Paris: Puf.
- Léon, Pierre.** (1970 (1993)-c). "Les nouvelles élites". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 601-650. Paris: Puf.
- Léon, Pierre.** (1974). "Structure du commerce extérieur et évolution industrielle de la France à la fin du XVIIIe siècle". In F. Braudel (Ed.), *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, pp. 407-432. Paris-La Haye.
- Léon, Pierre.** (1975). "Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle". In P. Léon (Ed.), *Colloque de l'Association des Historiens Economistes, 4-6 oct. 1973*: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Léon, Pierre.** (1976). *Papiers d'industriels et de commerçants lyonnais : Lyon et le grand commerce au XVIIIe siècle*. Lyon: Centre d'histoire économique de la région lyonnaise.
- Léon, Pierre et Charles Carrière.** (1970 (1993)-d). "L'appel des marchés". In Braudel & Labrousse (Eds.), *Histoire économique et sociale de la France*, pp. 161-215. Paris: Puf.
- Leonard, Robert J.** (1994). "Laboratory Strife : Higgling as Experimental Science in Economics and Social Psychology". In N. De Marchi & M. S. Morgan (Eds.), *Higgling : Transactors and Theirs Markets in the History of Economics*, pp. 343-369. Durham: Duke University Press.
- Lepetit, B.** (1984). *Chemins de terre et voies d'eau. Réseaux de transport et organisation de l'espace. 1740-1840*. Paris: EHESS. 139 pp.
- Lepetit, B.** (1987). *Armature Urbaine et organisation de l'espace dans la France préindustrielle (1740-1840)*. Thèse, Paris-I, Paris.
- Lepetit, B.** (1988). *Les villes dans la France moderne*. Paris: Albin Michel. 490 pp.
- Lerch, Dominique.** (1990-1991). "Aux origines d'une imagière. J.-H. Hierthes, imagier et industriel à Wissembourg au XVIIIe siècle". *Revue d'Alsace* (117), pp. 89-112.
- Lerudier, E.** (1911). "La décadence de la fabrique lyonnaise à la fin du XVIIIe siècle". *Revue d'histoire de Lyon*.
- Lespagnol, André.** (1982/3). "Cargaisons et profits du commerce indien au début du XVIIIe siècle. Les opérations commerciales des compagnies malouines." *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, pp. 312-356.
- Lespagnol, André.** (1995). *Entre l'argent et la gloire : la course malouine au temps de Louis XIV*. Rennes: Edition Apogée. 189 pp.
- Lespagnol, André.** (1997a). "Guerre et commerce maritime durant la phase initiale de la "Seconde Guerre de Cent Ans" (1688-1713)". In Collectif (Ed.), *Les Européens et les espaces océaniques au XVIIIe siècle*, pp. 83-98. Paris: Presses de l'Université de Paris-Sorbonne (Association des Historiens modernistes des Universités).
- Lespagnol, André.** (1997b). *Messieurs de Saint-Malo : Une élite négociante au temps de Louis XIV*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes. 494, pp.
- Lespagnol, André.** (1997c). "Mondialisation des trafics interocéaniques et structures commerciales nationales au XVIIIe siècle". in *Européens et espaces maritimes au XVIIIe siècle. Le Bulletin de la S.H.M.C.* (1-2), pp. 80-91.
- Levasseur, Emile.** (1865). *La France industrielle en 1789*. Paris.
- Levasseur, Emile.** (1900). *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*. Paris.
- Levasseur, Emile.** (1911). *Histoire du Commerce de la France*. Paris: Arthur Rousseau.
- Levine.** (1975 (1990)). *The Tobacco Lords : a study of the tobacco merchants of Glasgow and their trading activities c. 1740-1790*. Edinburg: Edinburg University Press.
- Lévy, R.** (1912). *Histoire économique de l'industrie cotonnière en Alsace*. Paris: F. Alcan.

## BIBLIOGRAPHIE

- Lévy-Bruhl, H.** (1933). *Histoire de la lettre de change en France au XVIIe et XVIIIe siècles*. Paris.
- Lévy-Bruhl, H.** (1938). *Histoire juridique des sociétés de commerce en France au XVIIe et XVIIIe siècles*. Paris.
- Lévy-Leboyer, M.** (1976). "Les évaluations du capital français au XIXe siècle", *Pour une histoire de la statistique*, pp. 393-416. Paris: Editions de l'INSEE.
- Lewis, Gwynne.** (1993). *The advent of modern capitalism in France, 1770-1840 : the contribution of Pierre-François Tubeuf*. Oxford.
- Lewis, Gwynne.** (1994). "Proto-industrialization in France". *Economic History Review*, **XLVII** (1), pp. 150-164.
- Lewis, W. A.** (1955). *The Theory of Economic Growth*.
- Lhomme, Jean.** (1964). "L'attitude de l'économiste devant l'histoire économique". *Revue Historique*, pp. 297-306.
- Lhomme, Jean.** (1967). *Economie et Histoire*. Genève: Librairie Droz.
- Lindert, P. H., & Williamson, J. G.** (1983). "Reinterpreting Britain's Social Tables, 1688-1913". *Exploration in Economic History*, **20**, pp. 94-109.
- Lindstrom, Diane.** (1978). *Economic development in the Philadelphia Region, 1810-1850*. New-York: Columbia University Press. ix, 255 pp.
- Linnemann, Hans.** (1966). *An econometric study of international trade*. Amsterdam: North-Holland.
- Locay, Luis.** (1990). "Economic Development and the Division of Production between Households and Markets". *Journal of Political Economy*, **XCI**, pp. 965-982.
- Long, Edward.** (1773). *The History of Jamaica*.
- Lottin, A., Hocquet, J. C., & Lebecq, S.** (Eds.). (1986). *Les gens de mer*. Lille: Revue du Nord, numéro spécial.
- Lovejoy, Paul E., & Richardson, David.** (1997). "'Pawns will live when slaves i apt to dye" : Credit, Slaving and Pawnship at Old Calabar in the Era of the Slave Trade". *Lse Economic History Working Paper*, pp. 35.
- Lucas, Robert E.** (1972). "Expectations and the Neutrality of Money". *Journal of Economic Theory*, **4** (2), pp. 103-124.
- Lucas, Robert E.** (1987). "Money and Interest in a Cash-in-Advance Economy". *Econometrica*, **55** (3), pp. 491-513.
- Lucas, Robert E.** (1988). "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, **22**.
- Luckett, T. M.** (1992). *Credit and Commercial Society in France, 1740-1789*. Thèse, Princeton University.
- Lüthy, Herbert.** (1959). *La banque protestante en France, de la Révocation de l'Edit de Nantes à la Révolution. T 1 : Dispersion et regroupement (1685-1730)*. (Vol. 1). Paris: S.E.V.P.E.N. 454 pp.
- Lüthy, Herbert.** (1961). *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)*. (Vol. 2). Paris: S.E.V.P.E.N. 858 pp.
- Mac Closkey, Donald, & Hersh, George K.** (1990). *A Bibliography of Historical Economics to 1980*. Cambridge: Cambridge University Press. xii, 505 pp.
- Madison, Angus.** (1982). *Phases of Capitalist Development*. New-York: Oxford University Press.
- Madison, Angus.** (1991). *Les phases du développement capitaliste*. Paris: Economica. 330 pp.
- Maillard, Brigitte.** (1998). *Les campagnes de Touraine au XVIIIe siècle : Structures agraires et économies rurales*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes. 497 pp.
- Malotet, A.** (1910). "L'industrie et le commerce des toiles fines à Valenciennes dans les temps modernes". *Revue du Nord*.
- Malvezin, T.** (1892). *Histoire du commerce de Bordeaux, depuis les origines jusqu'à nos jours. Tome 3 : le XVIIIe siècle*. Bordeaux. 323 pp.
- Mankiw, N. Gregory, Romer, D., & N., Weil D.** (1992). "A contribution to the empirics of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, **CVII**.
- Mankiw, N. Gregory, & Romer, David.** (1991). *New Keynesian Economics*. Cambridge: MIT Press. 430, 450 pp.
- Manning, Catherine.** (1996). *Fortunes à faire : The French in Asian Trade, 1719-1748*. Aldershot: Variorum.
- Mantel, R.** (1974). *La balance du commerce et ses bureaux (1664-1825)*. Thèse, Paris.
- Marchand, Olivier, & Thélot, Claude.** (1991). *Deux siècles de travail en France*. Paris. 202 pp.
- Marchand, Olivier, & Thélot, Claude.** (1997). *Formation de la main d'oeuvre et capital humain en France depuis deux siècles*. Paris: Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, Direction de l'évaluation et de la prospective. 100 pp.
- Marczewski, Jean.** (1961a). "Histoire quantitative, buts et méthodes, série AF n°1". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (115), pp. I-LIV.
- Marczewski, Jean.** (1961b). "Some Aspects of the Economic Growth of France, 1660-1958". *Economic Development and Cultural Change*, **9** (3), pp. 369-386.
- Marczewski, Jean.** (1961c). "Y a-t-il eu un take off en France ?" *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (supl. 111).
- Marczewski, Jean.** (1963). "The take-off hypothesis and French experience". In W. W. Rostow (Ed.), *The Economics of Take-off into Sustained Growth*, pp. 119-139. London: Macmillan.
- Marczewski, Jean.** (1965). "Le produit physique de l'économie française de 1789 à 1913 (comparaison avec la Grande-Bretagne), série AF n°4". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (163), pp. IX-CLIV.
- Margairaz, Dominique.** (1988). *Foires et marchés dans la France préindustrielle*. Paris. 281 pp.
- Marglin, A. Stephen.** (1974). "What Do Bosses Do ? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production". *Review of Radical Political Economy*, **6** (2), pp. 33-60.

## BIBLIOGRAPHIE

- Marinière, G.** (1958). "Les marchands d'étoffe à Toulouse à la fin du XVIIIe siècle". *Annales du Midi*, pp. 251-308.
- Markovitch, Thiomir J.** (1965). "L'industrie française de 1789 à 1964 : Sources et méthodes, Série AF, n°4". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (163), pp. 1-231.
- Markovitch, Thiomir J.** (1966a). "L'industrie française de 1789 à 1964 - Analyse des faits (suite), série AF n°6". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (174), pp. 1-191.
- Markovitch, Thiomir J.** (1966b). "L'industrie française de 1789 à 1964 - Analyse des faits, série AF n°5". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (173), pp. 1-235.
- Markovitch, Thiomir J.** (1966c). "L'industrie française de 1789 à 1964 - Conclusions générales, série AF n°7". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (179), pp. 1-311.
- Markovitch, Tihomir J.** (1968a). "L'industrie lainière à la fin du règne de Louis XIV et sous la Régence, série AF, n°10". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA, tomell*.
- Markovitch, Tihomir J.** (1968b). "L'industrie lainière française au début du XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale, XLIV* (4).
- Markovitch, Tihomir J.** (1971). "Le triple tricentenaire de Colbert : l'enquête, les règlements, les inspecteurs". *Revue d'histoire économique et sociale, XLVI* (3).
- Markovitch, Tihomir J.** (1974). "La révolution industrielle : le cas de la France". *Revue d'histoire économique et sociale, XLIII* (3).
- Markovitch, Tihomir J.** (1975). "L'évolution industrielle de la France au XVIIIe : une première analyse". *Revue d'histoire économique et sociale, LIII* (23).
- Markovitch, Tihomir J.** (1976a). *Histoire des Industries françaises (t. 1) : Les industries lainières de Colbert à la Révolution*. Genève-Paris: Librairie Droz. 501 pp.
- Markovitch, Tihomir J.** (1976b). "La croissance industrielle sous l'Ancien Régime". *Annales E.S.C., XXXI* (3), pp. 644-655.
- Marotta, Guiseppe.** (1997). "Does trade credit redistribution thwart monetary policy ? Evidence from Italy". *Applied Economics, 29*, pp. 1619-1629.
- Marquié, Claude.** (1993). *L'industrie textile carcassonnaise au XVIIIe siècle. Etude d'un groupe social : les marchands-fabricants*. Carcassonne: Société d'études scientifiques de l'Aude.
- Martin, Gaston.** (1931). *Nantes au XVIIIe siècle : l'ère des négriers (1714-1774)*.
- Martin, Jean, & Le Noac'h, Alain.** (1998). *Toiles de Bretagne : la manufacture de Quintin, Uzel et Loudéac, 1670-1830*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes. 371 pp.
- Martin, Stephen.** (1993). *Advanced Industrial Economics*. Oxford: Blackwell. xv, 660 pp.
- Marx, Anna Vannini, Directeur.** (1986). *Trasporti e sviluppo economico*. Florence: Felice le Monnier. 375 pp.
- Marx, Karl.** (1867 (1993)). *Le Capital : Critique de l'économie politique*. (Vol. Livre premier). Paris: (Jean-Pierre Lefevre) PUF. li, 940 pp.
- Masson, P.** (1896). *Histoire du commerce français dans le Levant au XVIIe siècle*. Paris.
- Masson, P.** (1911). *Histoire du commerce français dans le Levant au XVIIIe siècle*. Paris. xii, 678 pp.
- Masson, P.** (1986). *Grandeur et misère des gens de mer*. Paris-Limoge: C. Lavauzelle.
- Masters, Bruce.** (1988). *The Origins of Western Economic Dominance in the Middle East : Mercantism and the Islamic Economy in Aleppo, 1600-1750*. New York: New York University Press. xvii, 240 pp.
- Mathias, Peter.** (1979a). "Leisure and Wages in Theory and Practice". In P. Mathias (Ed.), *The Transformation of England*. London.
- Mathias, Peter.** (1979b). "Skills and the Diffusion of Innovations from Britain in the Eighteenth Century". In P. Mathias (Ed.), *The Transformation of England*, pp. 21-44.
- Mathias, Peter, & O'Brien, Patrick.** (1976). "Taxation in Britain and France, 1715-1810 : A Comparison of the Social and Economic Incidence of Taxes Collected for the Central Governments". *Journal of European Economic History, 5* (3), pp. 601-650.
- Mattmuller, Markus.** (1985). "Villages textiles, villages non-textiles dans la région de Bâle au XVIIIe siècle". In P. Delsalle (Ed.), *Villes et villages textiles : Actes de la 2e rencontre internationale d'histoire textile*, pp. 30-35. Turcoing.
- Maupassant, J. de.** (1917). *Un grand armateur de Bordeaux, Abraham Gradis (1699?-1780)*. Bordeaux. x, 192 pp.
- Maurer, Ph.** (1953). *L'évolution industrielle de Roubaix dans la seconde moitié du XVIIIe siècle*. Thèse, Lille, Lille.
- Mauro, Frédéric.** (1961). "Toward an Intercontinental Model. Europe Overseas Expansion Between 1500 and 1800". *Economic History Review, 14* (1).
- Mauro, Frédéric.** (1962). "Concepts économiques et économie coloniale à l'époque du capitalisme commercial (1500-1800)", *Ile Conférence d'histoire économique*, pp. 718-723.
- Mauro, Frédéric.** (1964). *L'expansion européenne, 1600-1870*. Paris: Puf.
- Maurof, F.** (1991). *Histoire du Café*. Paris.
- May, Ph.** (1930). *Histoire économique de la Martinique*. Paris.
- McAnally, Patrick.** (1971). *The Economics of the Distributive Trades*. London: George Allen & Unwind Ltd. 170 pp.



- McCusker, John J.** (1978). *Money and Exchange in Europe and America, 1650-1775 : A Handbook*. Chapel Hill, N. C.: University of North Carolina Press.
- Medick, H.** (1976). "The Proto-Industrial Family Economy : The structural fonction of Household and Family during the Transition from Peasant Society to Industrial Capitalism". *Social History*, I (3), pp. 291-315.
- Medick, Hans.** (1977 (1981)). "The proto-industrial family economy". In P. Kriedte, M. Hans, & J. Schlumbohm (Eds.), *Industrialization before industrialization*, pp. 38-73. Cambridge: Cambridge University Press.
- Meignen, Louis.** (1976). "Esquisse sur le commerce du café dans le Levant au XVIIIe siècle". In Filippini (Ed.), *Dossiers sur le commerce français en Méditerranée orientale au XVIIIe siècle*, pp. 103-150. Paris.
- Meignen, Louis.** (1978). "Le commerce de la France à la fin de l'Ancien Régime". *Revue Historique de Droit Français et Etranger*, pp. 583-614.
- Meillassoux, Claude** (Ed.). (1971). *Development of indigenous trade and markets in West Africa : Studies presented and discussed at the Tenth International African Seminar at Fourah Bay College, Freetown, December 1969*. London: Oxford University Press.
- Meillassoux, Claude.** (1975). *Femmes, greniers et capitaux*. Paris. 251 pp.
- Mendels, F. Franklin.** (1969). *Industrialization and Population Pressure in the XVIIIth Century Flanders*. Thèse, Wisconsin, Wisconsin.
- Mendels, F. Franklin.** (1972). "Proto-Industrialisation : the First Phase of the Industrialisation Process". *Journal of Economic History*, XXXII (1).
- Mendels, F. Franklin.** (1980). "Seasons and Regions in Agriculture and Industry". In S. Pollard (Ed.), *Region und Industrialisierung. Studien zur Rolle der Region in der Wirtschaftsgeschichte del letzten zwei Jahrhunderte*, pp. 177-195. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Mendels, F. Franklin.** (1984). "Des industries rurales à la proto-industrialisation : historique d'un changement de perspective". *Annales E.S.C.* (5), pp. 977-1000.
- Mendels, Franklin F.** (1975). "Agriculture and Peasant Industry in Eighteenth-Century Flanders". In W. N. Parker & E. L. Jones (Eds.), *European Peasants and Their Markets*, pp. 179-204. Princeton: Princeton University Press.
- Mendels, Franklin F.** (1978). "La composition du ménage paysan en France au XIXe siècle : une analyse économique du mode de production domestique". *Annales E.S.C.*, 33, pp. 780-802.
- Mendels, Franklin F.** (1981 (1992)). "Les temps de l'industrie et les temps de l'agriculture. Logique d'une analyse régionale de la proto-industrialisation". In M. Margairaz (Ed.), *Histoire Economique, XVIIIe-XXe siècle*. Paris: Larousse.
- Mendras, Henri.** (1976). *Sociétés paysannes. Eléments pour une théorie de la paysannerie*. Paris: Armand Colin. 238 pp.
- Mercier, L.-S.** (1771 (1786)). *L'an 2440, rêve s'il en fut jamais*. Londres.
- Mettas, Jean.** (1978-1984). *Répertoire des expéditions négrières françaises au XVIIIe siècle. Nantes - Autres ports*. Paris: Société française d'histoire d'Outre-Mer. 795 et 971 pp.
- Meuvret, J.** (1947). "Circulation monétaire et utilisation économique de la monnaie dans la France des XVIe et XVIIe siècle", *Etudes d'histoire moderne et contemporaine*. Paris: A. Colin.
- Meuvret, J.** (1957). "Les intérêts économiques de la France dans la Succession d'Espagne". *Bulletin de la Société d'Histoire moderne*.
- Meuvret, J.** (1964). "La conjoncture internationale de 1660 à 1715". *Bulletin Soc. d'Histoire moderne*.
- Meuvret, J.** (1977). *Le problème des subsistances à l'époque de Louis XIV. I. La production de céréales dans la France du xvii-xviii siècle*. Paris La Haye: Mouton & Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. 223, 222 pp.
- Meyer, Jean.** (1960). "Le commerce négrier nantais (1774-1792)". *Annales E.S.C.*, 15 (1), pp. 120-129.
- Meyer, Jean.** (1969). "Le commerce nantais au XVIIIe siècle d'après les registres des classes. La période de 1735-1748". *Annales E.S.C.*
- Meyer, Jean.** (1969 (1999)). *L'armement nantais dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle*. Paris: Editions de l'EHESS. 468 pp.
- Meyer, Jean.** (1979). "Les difficultés du commerce franco-américain vu de Nantes (1771-1790)". *French Historical Studies*, XI (2), pp. 159-183.
- Meyer, Jean.** (1982). "La France et l'Asie : essai de statistiques (1730-1785). Etat de la question". *Histoire, économie et société* (2).
- Meyer, Jean.** (1983). *Le poids de l'état*. Paris: Presses Universitaires de France. 304 pp.
- Meyer, Jean.** (1984). "Le financement du commerce maritime français". in *l'Atlantique et ses rivages, Bulletin de l'association des historiens modernistes des universités*, 8, pp. 57-75.
- Meyer, Jean.** (1986). "Les problèmes de personnel de la marine de guerre au XVIIe et XVIIIe siècle". *Revue du Nord, Numéro spécial : les Gens de Mer* (Actes du Colloque de Boulogne sur Mer), pp. 107-123.
- Meyer, Jean.** (1992). "Le complexe économique naval militaire (1775-1815)". In U. Bonnel (Ed.), *Fleurieu et la marine de son temps*, pp. 199-205. Paris: Economica.
- Michel, Philippe.** (1982). "On the transversality condition in infinite horizon optimal problems". *Econometrica*, 50 (4), pp. 975-985.
- Midmay, W.** (1764). *An account of the Southern Maritime Provinces of France*.
- Mige, Jean-Louis.** (1991). *Marseille, marché international de l'huile d'olive*. Thèse.

- Mill, John Stuart.** (1848 (1909)). *Principles of Political Economy with some of their applications to social philosophy*. London: Longmans, Green, and Co. liii, 1013 pp.
- Miller, Judith A.** (1999). *Mastering the Market: The State and the Grain Trade in Northern France, 1700-1860*. New York: : Cambridge University Press. xviii + 334 pp. pp.
- Millward, Robert.** (1970). "Exclusion Costs, External Economies, and Market Failure". *Oxford Economic Papers*, **22** (1), pp. 24-38.
- Millward, Robert.** (1981). "The Emergence of Wage Labor in Early Modern England". *Explorations in Economic History*, **18** (1), pp. 21-39.
- Milward, Saul.** (1973). *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870*. Londres.
- Minard, Philippe.** (1998). *La fortune du colbertisme : état et industrie dans la France des Lumières*: Fayard. 504 pp.
- Minchister** (Ed.). (1969). *The Growth of English Overseas Trade in the 17th and 18th Century*. London: Methuen.
- Mintz, Sidney W.** (1985). *Sweetness and Power : The Place of Sugar in World History*. New-York: Penguin Books. 274 pp.
- Miquelon, Dale.** (1978). *Dugard of Rouen. French Trade to Canada and the West Indies, 1729-1770*. Montreal and London: MacGill-Queen University Press. xi, 282 pp.
- Miquelon, P.** (1988). "Canada's place in the French imperial economy : an eighteenth-century overview". *French Historical Studies*, **XV** (3), pp. 432-443.
- Mitchell, Brian R.** (1988). *British Historical Statistics*. New-York: Cambridge University Press. xi, 886 pp.
- Mokyr, Joel.** (1976). *Industrialisation in the Low Countries, 1795-1850*. New Haven and London: Yale University Press. 295 pp.
- Mokyr, Joel.** (1977). "Demand vs. supply in the industrial revolution". *Journal of Economic History*, **37**, pp. 981-1008.
- Mokyr, Joel** (Ed.). (1993). *The British Industrial Revolution : An Economic Perspective*. Oxford: Westview Press.
- Mokyr, Joel, & Savin, N. E.** (1976). "Stagflation in historical perspective : the Napoleonic Wars revisited". *Research in Economic History*, **1**, pp. 198-259.
- Molinier, Alain.** (1985). *Stagnations et Croissance : Le Vivarais au XVIIe-XVIIIe siècles*. Paris: Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales & Touzot. 499 pp.
- Molinier, J.** (1957). "Les calculs d'agrégats en France antérieurement à 1850". *Revue d'économie politique*.
- Mollat, M.** (1958). "Y a-t-il une économie de la Renaissance ?" *Actes du Colloques sur la Renaissance*, pp. 37-57. Paris.
- Mollat, M., ed.** (1970). *Sociétés et Compagnies de Commerce en Orient et dans l'Océan Indien, Actes du 8e colloque International d'Histoire Maritime*. Paris.
- Morazé, Charles.** (1947). *La France bourgeoise, XVIIIe-XIXe siècles*. Paris.
- Morellet, André.** (1769). *Mémoire sur la situation actuelle de la Cie des Indes*. Paris.
- Morgan, Kelly.** (1997a). "The Dynamics of Smithian Growth". *Quarterly Journal of Economics*, pp. 939.
- Morgan, Kenneth.** (1996). "Atlantic Trade and British Economic Growth in the Eighteenth Century". In P. Mathias & J. A. Davis (Eds.), *International Trade and British Economic Growth from the Eighteenth Century to the Present Day*, pp. 14-33. Oxford: Oxford University Press.
- Morgan, Mary S.** (1997b). "Learning from models". *Research Memoranda in History and Methodolgy of Economics (Working Paper - Universiteit van Amsterdam Faculty of Economics and Econometrics)*, **97** (1), pp. 47.
- Moriceau, Jean-Marc.** (1994a). "Au rendez-vous de la révolution agricole dans la France du XVIIIe siècle : à propos des régions de grande culture". *Annales E.S.C.*, **49**, pp. 27-63.
- Moriceau, Jean-Marc.** (1994b). *Les fermiers de l'Île-de-France. L'ascension d'un patronat agricole, XVe-XVIIIe siècles*. Paris: Fayard. 1069 pp.
- Moriceau, Jean-Marc.** (1999). *Les fondements agraires de la France moderne, XVIe-XVIIIe siècles : l'élevage sous l'Ancien Régime*. Paris: SEDES. 256 pp.
- Morineau, Michel.** (1965). "La balance du commerce franco-néerlandais et le resserrement économique des Provinces-Unis au XVIIIe siècle". *Economisch Historisch Jaarboek*, pp. 170-233.
- Morineau, Michel.** (1966). *Jauges et méthodes de jauge anciennes et modernes*. Paris: Armand Colin. 119 pp.
- Morineau, Michel.** (1968). "Y a-t-il eu une révolution agricole en France au XVIIIe siècle ?" *Revue Historique*, **CCXXXIX** (486).
- Morineau, Michel.** (1970a). "A la Halle de Charleville : fourniture et prix des grains, ou les mécanismes du marché (1647-1821)", *Congrès National des Sociétés Savantes*, pp. 159-222.
- Morineau, Michel.** (1970b). *Les faux-semblants d'un démarrage économique : agriculture et démographie en France au XVIIIe siècle*. Paris: Armand Colin. 387 pp.
- Morineau, Michel.** (1972). "Budgets populaires en France au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, **50**, pp. 203-237 ; 447-481.
- Morineau, Michel.** (1973). "Quelques recherches relatives à la balance du commerce extérieur français au XVIIIe siècle : où cette fois un égale deux". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle*, pp. 1-45. Lyon.
- Morineau, Michel.** (1974). "Révolution agricole, révolution alimentaire, révolution démographique". *Annales de démographie historique*, pp. 336-371.

- Morineau, Michel.** (1977). "La dîme et le zeste". In Goy & E. Le Roi Ladurie (Eds.), pp. 645-661.
- Morineau, Michel.** (1978). "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". In E. Hinrichs & al. (Eds.), *Vom Ancien Régime zur Französischen Revolution*. Göttingen.
- Morineau, Michel.** (1980). "Budgets de l'Etat et gestion des finances royales en France au XVIIIe siècle". *Revue Historique*, **264**, pp. 289-336.
- Morineau, Michel.** (1985a). *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. les retours américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe-XVIIIe siècles)*. Paris-Cambridge: CUP/Maison des sciences de l'homme. 687 pp.
- Morineau, Michel.** (1985b). "Les frappes monétaires françaises de 1726 à 1793. Premières considérations". In J. Day (Ed.), *Etudes d'histoire monétaire XVe-XIXe siècle*, pp. 69-141. Lille: Presses universitaires de Lille.
- Morineau, Michel.** (1985c). *Pour une histoire économique vraie*. Lille: Presses Universitaires.
- Morineau, Michel.** (1995a). "Le défi indien, XVIIe-XVIIIe siècles". *Bulletin de l'Ecole Française d'Extrême-Orient*, **2**, pp. 27-53.
- Morineau, Michel.** (1995b). "Simples calculs relatifs à une prétendue révolution agricole au XVIIIe". *Revue Historique* (593).
- Morineau, Michel.** (1997). "La vraie nature des choses et leur enchaînement entre la France, les Antilles et l'Europe (XVIIe-XIXe siècle)". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer* (314), pp. 3-24.
- Morini-Comby, J.** (1930). *Mercantilisme et Protectionisme*. Paris: Alcan. xx, 217 pp.
- Morrisson, Christian, & Snyder, Wayne.** (2000). "The income inequality of France in historical perspective". *European Review of Economic History*, **4**, pp. 59-83.
- Moulin, Hervé.** (1995). *Cooperative Microeconomics : A Game-Theoretic Introduction*. Princeton: Princeton University Press. ix, 454 pp.
- Mounier, Roland.** (1974). *Les institutions de la France sous la monarchie absolue, 1598-1789*. Paris.
- Moureaux, Philippe.** (1973). "Le Commerce entre la France et les Pays-Bas autrichiens dans la seconde moitié du XVIIIe siècle. Une première approche des sources quantitatives". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 135-171. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Moutet, X.** (1974). *Négociants et armateurs de Lorient au XVIIIe siècle*. Thèse, Nantes.
- Moutoukain.** (1992). "Réseaux personnels et autonomes coloniaux : les négociants de Buenos Aires". *Annales E.S.C.*, **92** (45).
- Mulliez, Jacques.** (1979). "Du blé, "mal nécessaire". Réflexions sur le progrès de l'agriculture de 1750 à 1850". *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, **XXVI** (1), pp. 3-47.
- Murphy, Kevin M., Shleifer, Andrei, & Vishny, Robert.** (1989a). "Income Distribution, Market Size and Industrialization". *The Quarterly Journal of Economics*, **104** (3), pp. 537-564.
- Murphy, Kevin M., Shleifer, Andrei, & Vishny, Robert.** (1989b). "Industrialisation and the Big Push". *The Quarterly Journal of Economics*, **97** (5), pp. 1003-1026.
- Nakajima, Chihiro.** (1969). "Subsistence and Commercial Family Farms : Some Theoretical Models of Subjective Equilibrium". In C. R. Wharton (Ed.), *Subsistence Agriculture and Economic Development*, pp. 165-185. Chicago: Aldine.
- Nash, Robert C.** (1982). "The English and Scottish Tobacco Trades in the Seventeenth and Eighteenth Century : Legal and Illegal Trade". *Economic History Review*, **XXXV** (3).
- Necker, Jacques.** (1784). *De l'administration des finances de la France*. Paris.
- Negishi, Takashi.** (1985). *Economic theories in a non-Walrasian tradition*. Cambridge: Cambridge University Press. 205 pp.
- Neveux, Hugues.** (1973). "L'alimentation au XVIe et XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, **51**, pp. 336-379.
- Neveux, Hugues.** (1977-1978). "Les mouvements longs de la production céréalière en France du XIVe au XVIIIe siècle". *Bulletin du département d'histoire économique, Faculté S.E.S., Université de Genève* (8).
- Nicollière-Tejeiro, de la.** (1906). *La course et les corsaires à Nantes*. Paris.
- Nitzan, Jonathan.** (1998). "Differential accumulation : toward a new political economy of capital". *Review of International Political Economy*, **5** (2), pp. 169-216.
- Nordhaus, William D., & Tobin, James.** (1973). "Is Growth Obsolete ?" In M. Moss (Ed.), *The Measure of Economic and Social Performance*, pp. 509-564. New York: National Bureau of Economic Research.
- Nordman, Daniel, & Ozouf-Marignier, Marie-Vic** (Eds.). (1989). *Le territoire (1) : Réalités et représentations*. Paris: EHESS.
- North, Douglass C.** (1958). "Ocean freight rates and Economic Development, 1750-1913". *Journal of Economic History*, **18** (4), pp. 537-555.
- North, Douglass C.** (1965). "The role of Transportation in the Economic Development of North America", *Les grandes voies maritimes dans le monde, xv-xix siècle*, pp. 209-246. Paris: Service d'Édition et de Vente de l'Éducation Nationale.
- North, Douglass C.** (1968). "Sources of Productivity Changes in Ocean Shipping, 1600-1850". *Journal of Political Economics*, **76**.
- North, Douglass C.** (1981). *Structure and Change in Economic History*. New-York: Norton.

- North, Douglass C., & Heston, Alan.** (1960). "The Estimation of Shipping Earnings in Historical Studies of the Balance of Payments". *Canadian Journal of Economics and Political Science*, **XXVI** (May).
- O'Brien, Patrick.** (2000). "Mercantilism and Imperialism in the rise and decline of the Dutch and British economies, 1585-1815". *De Economist*, **148** (4), pp. 469-501.
- O'Brien, Patrick.** (1982). "European Economic Development : The Contribution of the Periphery". *Economic History Review* (February).
- O'Brien, Patrick.** (1996). "Path dependency, or why Britain became an industrialized and urbanized country long before France". *Economic History Review*, **49**, pp. 213-249.
- O'Brien, Patrick, & Engerman, Stanley L.** (1991). "Export and Growth of the British Economy from the Glorious Revolution to the Peace of Amiens". In B. Solow (Ed.), *Slavery and the Rise of the Atlantic System*, pp. 177-209. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Brien, Patrick, & Keyder, C.** (1978). *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914. Two Paths to the Twentieth Century*. London.
- O'Brien, Patrick, & Keyder, C.** (1979). "Les Voies de passage vers la société industrielle en Grande-Bretagne et en France (1780-1914)". *Annales E.S.C.*, **XXXIV** (6).
- Oberlé, R.** (1971). "L'évolution des fortunes à Mulhouse et le financement de l'industrialisation au XVIIIe siècle". *Bulletin du CTHS, Section Histoire moderne et contemporaine*, pp. 83-173.
- Oberlé, R.** (1983 (1984)). *Le textile, facteur d'expansion à Mulhouse*. Paper presented at the L'industrie textile en Europe du Nord au XVIIIe et XIXe, Turcoing.
- Oi, Walter Y.** (1992). "Productivity in the Distributive Trades : The Shopper and the Economies of Massed Reserves". In Z. Griliches (Ed.), *Output Measurement in the Service Sector*, pp. 161-193. Chicago: NBER, University of Chicago Press.
- Olson, Mancur.** (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Paris.
- Olson, Mancur, & McGuire, Martin C.** (1996). "The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force". *Journal of Economic Literature*, **XXXIV** (March), pp. 72-96.
- Ormrod, David S.** (1993). "The Atlantic Economy and the protestant capitalist International, 1651-1775". *Historical Research* (66), pp. 197-208.
- Orphanides, Athanasios, & Solow, Robert M.** (1990). "Money, Inflation and Growth". In B. M. Friedman & F. H. Hahn (Eds.), *Handbook of Monetary Economics*, pp. 223-261. Amsterdam: North-Holland.
- Ostrom, Elinor.** (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms". *Journal of Economic Perspectives*, **14** (3), pp. 137-158.
- Otsuka, Hisato.** (1982). *The Spirit of Capitalism*. Tokyo.
- Ozanam, D.** (1969). *Claude Baudard de Saint James, trésorier général de la Marine et brasseur d'affaires (1738-1787)*. Paris.
- Page, Le.** (1981). *Croissance et multiplicateurs sectoriels*: Economica.
- Pardailhé-Galabrun, A.** (1988). *La naissance de l'intime*: Puf.
- Pares, R.** (1950). *A West-India Fortune*.
- Pares, R.** (1963). *War and Trade in the West Indies, 1739-1763*. Londres. 631 pp.
- Paris, R.** (1957). *Histoire du commerce de Marseille. 1660-1789 Le Levant*. (Vol. V). Paris: Plon. 623 pp.
- Parker, Harold T.** (1993). *An administrative Bureau during the Old Regime : The Bureau of Commerce and Its Relations to French Industry from May 1781 to November 1783*. Cranbury: Associated University Presses. 158 pp.
- Pasinetti, Luigi.** (1985). *Leçon sur la théorie de la production*. Paris: Dunod, Collection Science économique. xvii, 302 pp.
- Passet, René.** (1954). *L'industrie dans la généralité de Bordeaux sous l'intendant Tourny : contribution à l'étude de la décadence du système corporatif au milieu du XVIIIe siècle*. Bordeaux. 169 pp.
- Paven, J.** (Ed.). (1978). *Les bâtiments à usage industriel aux XVIIIe et XIXe siècles en France*. Paris: Centre de documentation et d'histoire des techniques.
- Payen, J.** (1969). *Capital et machine à vapeur au XVIIIe siècle : les frères Périer et l'introduction en France de la machine à vapeur de Watt*. Paris.
- Payne, Philip.** (1989). "Public Health and Functional Consequences of Seasonal Hunger and Malnutrition". In D. Sahn (Ed.), *Seasonal Variability in Third World Agriculture : the Consequences for Food Security*, pp. 19-46. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Pellegrin, N.** (1987). "Ruralité et modernité du textile en haut Poitou au XVIIIe siècle. La leçon des inventaires après décès. Textile : production et mode", *Actes du 112e congrès des Sociétés savantes, 1987*. Paris.
- Pelus, Marie-Louis.** (1986). "Navigation française et commerce français en mer Baltique". *Revue du Nord, Numéro spécial : les Gens de Mer* (Actes du Colloque de Boulogne sur Mer), pp. 323-341.
- Pélus-Kaplan, Marie-Louise.** (1997). "Les Européens et la Baltique (1690-1790)". in *Européens et espaces maritimes au XVIIIe siècle. Le Bulletin de la S.H.M.C.* (1-2), pp. 99-129.
- Perrichet, Marc.** (1959). "Contribution à l'histoire sociale du XVIIIe siècle : L'administration des classes de la Marine et ses archives dans les ports bretons". *Revue d'histoire économique et sociale*, **t. XXXVII**, pp. 89-112.
- Perrot, Jean-Claude.** (1956). *L'industrie et le commerce de la dentelle dans le région de Caen (deuxième moitié du XVIIIe siècle)*. Paper presented at the Actes du 81e congrès de sociétés savantes, Rouen-Caen.

## BIBLIOGRAPHIE

- Perrot, Jean-Claude.** (1974). "Recherches sur l'analyse de l'économie urbaine au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 350-383.
- Perrot, Jean-Claude.** (1975). *Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIIIe siècle*. Paris: EHESS, Mouton. 1156 pp.
- Perrot, Jean-Claude.** (1977). *L'âge d'or de la statistique régionale française (an iv-1804)*. Paris: Société des Etudes Robespierriennes. 235 pp.
- Perrot, Jean-Claude.** (1981). "Les dictionnaires de commerce au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire moderne*, **28**, pp. 36-67.
- Perrot, Jean-Claude.** (1992). *Une histoire intellectuelle de l'économie politique, xvii-xviii*. Paris: EHESS. 491 pp.
- Perrot, Jean-Claude, & Woolf, Stuart J.** (1984). *State and Statistics in France, 1789-1815*. Chur, New York: Harwood. xii, 205 pp.
- Perrota, Cosimo.** (1991). "Is the Mercantilist Theory of the Favorable Balance of Trade Really Erroneous?" *History of Political Economy*, **23** (2), pp. 301-336.
- Perrota, Cosimo.** (1997). "The Preclassical Theory of Development: Increased Consumption Raises Productivity". *History of Political Economy*, **29** (2), pp. 295-326.
- Perroux, François.** (1948). "Esquisse d'une théorie de l'économie dominante". *Economie appliquée*.
- Perroux, François.** (1955). "Prise de vues sur la croissance de l'économie française, 1780-1950". In S. Kuznets (Ed.), *Income and Wealth, Series V*, pp. 41-78. London: Bowes & Bowes.
- Perroux, François.** (1958). *Le Capitalisme*. Paris.
- Persson, Karl Gunar.** (1998). *Pre-industrial economic growth, social organisation and technological progress in Europe*. Oxford: Blackwell. viii, 159 pp.
- Peter, Jean.** (1993). *La Marine sous Louis XIV : Toulon, l'arsenal modèle de Vauban*. Thèse, Paris IV, Paris.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1994). *Milieu maritime et monde moderne. Le milieu négrier nantais du XVIIIe siècle en 1914 : Contribution à l'étude des rapports entre dynamique sociale et histoire*. Thèse, Rennes 2 Haute-Bretagne, Rennes.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1995). *Moi, Joseph Mosneron 1748-1833, armateur négrier nantais. Portrait culturel d'une bourgeoisie négociante au siècle des Lumières*. Rennes: Apogée. 238 pp.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1996). *L'argent de la traite : milieu négrier, capitalisme et développement: un modèle*. Paris: Aubier. vii, 423 pp.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1997a). "Dynamique sociale et croissance. A propos du prétendu retard du capitalisme maritime français (note critique)". *Annales HSS*, **52** (6), pp. 1263-1274.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1997b). *La traite des noirs (Que sais-je ?)*. Paris: Puf.
- Pétre-Grenouilleau, Olivier.** (1997c). *Les négoce maritimes français, XVIIe-XXe siècle*. Paris: Belin. 255 pp.
- Peyrot, J.** (1980). "Capitalisme commercial et fabriques dans la France du Sud-Est au XVIIIe siècle : la manufacture de soierie de Lyon". In P. Butel & L. M. Cullen (Eds.), *Négoce et industries en France et en Irlande au XVIIIe-XIXe siècles : Actes du colloque Franco-Irlandais d'Histoire (mai 1978)*, pp. 76-84. Paris: Editions du CNRS.
- Pfister, Ulrich.** (1992). "The Proto-industrial Household Economy : Toward a Formal Analysis". *Journal of Family History*, **XVII** (2), pp. 201-232.
- Pfister, Ulrich.** (1994). "Le petit crédit rural en Suisse". *Annales E.S.C.*, **49** (6), pp. 1339-1357.
- Pfister, Ulrich.** (1996). "A General Model of Proto-Industrial Growth". In R. Leboutte (Ed.), *Proto-industrialisation : Recherches récentes et nouvelles perspectives*, pp. 73-92. Genève: Librairie Droz.
- Pfister-Langany, Christian.** (1985). *Ports, navires et négociants à Dunkerque (1662-1792)*. Dunkerque: Société dunkerquoise.
- Phelps, Edmund S.** (1970). "Introduction". In E. S. Phelps (Ed.), *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: W. W. Norton.
- Pickford, C. E.** (Ed.). (1981). *La Farce de Maître Pierre Pathelin*. Paris.
- Piore, Michael, & Sabel, Charles F.** (1984). *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*. Basic Books (Harper Collins). 355 pp.
- Planhol, Xavier de.** (1988). *Géographie Historique de la France*. Paris: Fayard. 635 pp.
- Platteau, Jean-Pierre.** (1994a). "Behind the Market Stage where Real Societies Exist. Part I : The role of Public and Private Institutions". *Journal of Development Studies*, **30** (3), pp. 533-571.
- Platteau, Jean-Pierre.** (1994b). "Behind the Market Stage where Real Societies Exist. Part II : The Role of Moral Norms". *Journal of Development Studies*, **30** (3), pp. 753-817.
- Pluchon, Pierre.** (1991). *Histoire de la colonisation française : le premier empire colonial, des origines à la Restauration*. Paris: Fayard. 1114 pp.
- Poisson, J.-P.** (1985). *Notaires et société*. Paris.
- Poitrineau, A.** (1965). *La Vie rurale en Basse-Auvergne au XVIIIe siècle*. Paris: Puf.
- Poitrineau, A.** (1982). "Une approche de la circulation monétaire dans la généralité de Riom au XVIIIe siècle. Une source, trois éclairages". *Bulletin de la société d'histoire moderne* (16).
- Polanyi, K.** (1945). *The Great Transformation : the political and economic origins of our time*. London.
- Pollard, S.** (1965). *The Genesis of Modern Management : A Study in the Industrial Revolution in Great Britain*. London: Arnold.

## BIBLIOGRAPHIE

- Pontet-Fourmigue, J.** (1990). *Bayonne, un destin de ville moyenne à l'époque moderne (fin XVIIIe-milieu XIXe siècle)*. Biarritz: J. et D.
- Postel-Vinay, Gilles.** (1989). "A la recherche de la Révolution économique dans les campagnes (1789-1815)". *Revue économique*, **40**, pp. 1015-1046.
- Postel-Vinay, Gilles.** (1997). *La terre et l'argent : L'agriculture et le crédit en France du XVIIIe au début du XXe siècle*. Paris: Albin Michel.
- Posthumus, N. W.** (1943 and 1964). *Inquiry into the History of Prices in Holland*. Leiden. CXXXO, 660 and CXLII, 830 pp.
- Potter, Mark.** (2000). "Good Offices : Intermediation by Corporate Bodies in Early Modern French Public Finance". *Journal of Economic History*, **60** (3), pp. 599-626.
- Potter, Mark, & Rosenthal, Jean-Laurent.** (1997). "The Burgundian Estates' Bond Market : Clienteles and Intermediaries, 1660-1790". In L. Fontaine, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, & P. Servais (Eds.), *Des personnes aux institutions: Réseaux et cultures du crédit du XVIe au XXe siècle en Europe.*, pp. 173-195. Louvain-la-Neuve.
- Poussou, Jean-Pierre.** (1983). *Bordeaux et le sud-ouest au XVIIIème siècle*. Paris.
- Poussou, Jean-Pierre** (Ed.). (2000). *L'économie française du XVIIIe au XXe siècle. Perspectives nationales et internationales. Mélanges offerts à François Crozet*. Paris: Presses de l'Université de Paris-Sorbonne.
- Poussou, Jean-Pierre, Bonnichon, Philippe, & Huetz de Lemps, Xavier.** (1998). *Espaces coloniaux et espaces maritimes au XVIIIe siècle : les deux Amériques et le Pacifique*. Paris: SEDES. 368 pp.
- Price, Jacob M.** (1973). *France and the Chesapeake: A History of the French Tobacco Monopoly*. Ann Arbor. 1239 pp.
- Price, Jacob M.** (1989). "What Did Merchant Do ? Reflection on British Overseas Trade, 1660-1790". *Journal of Economic History*, **49** (2), pp. 267-284.
- Price, Roger.** (1983). *The Modernization of Rural France : Communications Networks and Agricultural Market structures in Nineteenth-Century France*. London: Hutchinson. 503 pp.
- Pris, Claude.** (1981). *Une grande entreprise française sous l'Ancien Régime (Saint-Gobain)*. New-York: Arno Press.
- Quenet, M.** (1973). *Le Général du Commerce de Nantes. Essai sur les institutions corporatives coutumières des négociants au XVIIIe siècle*. Thèse, Nantes.
- Radeff, Anne.** (1996). *Du café dans le chaudron : Economie globale d'Ancien Régime, Suisse Occidentale, Franche-Comté et Savoie: Société d'Histoire de la Suisse Romande*.
- Radner, R.** (1966). "Optimal Growth in a Linear-Logarithmic Economy". *International Economic Review*, **7** (1).
- Rambert, Gaston** (Ed.). (1959a). *Histoire de commerce du Marseille de 1660 à 1789: Les colonies*. (Vol. VI). Paris: Plon.
- Rambert, Gaston.** (1959b). "La France et la politique de l'Espagne au XVIIIe s." *Revue d'histoire moderne et contemporaine*.
- Rambert, Gaston** (Ed.). (1966). *Histoire de commerce du Marseille 1660-1789 l'Europe, les Etats-Unis*. (Vol. VII). Paris: Plon.
- Rapp, Sonya O.** (1975). "The Unmaking of the Mediterranean Trade Hegemony : International Trade Rivalry and the Commercial Revolution". *Journal of Economic History*, **35**, pp. 499-525.
- Ray, I.** (1974). "Dupleix's Private Trade in Chandernagor". *Indian Historical Review*, **1** (2).
- Raynal, Guillaume.** (1770-1773). *Etude philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les Deux-Indes*. Amsterdam.
- Rebelo, R.** (1991). "Long-Run policy Analysis and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, **99** (3).
- Rebuffat, F., & Courdurié, M.** (1966). *Marseille et le négoce monétaire international (1785-1790)*. Marseille. 166 pp.
- Reddy, William.** (1979). "Skeins, Scales, Discounts, Steam and Other Objects of Crowd Justice in Early French Textile Mills". *Comparative Studies in Society and History*, **21**, pp. 204-213.
- Reddy, William.** (1981). "Modes de paiement et contrôle du travail dans les filatures de coton en France, 1750-1848". *Revue du Nord*, **63**, pp. 135-146.
- Reddy, William.** (1984). *The Rise of the Market Culture : the Textile Trade and French Society*. Cambridge: Cambridge University Press. xii, 402 pp.
- Rémond, A.** (1946). *John Holker, manufacturier et grand fonctionnaire en France XVIIIe*. Paris.
- Rémond, A.** (1952). "Marchands normands dans la seconde moitié du XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 26-53.
- Rémond, A.** (1956). *Les prix des transports marchands de la Révolution au 1er Empire*. Paris.
- Rémond, A.** (1957). "Trois bilans de l'économie française au temps des théories physiocratiques". *Revue d'histoire économique et sociale*, **XXXV** (4), pp. 417-456.
- Renault, François, & Daget, Serge.** (1985). *Les traites négrières en Afrique*. Paris: Karthala. 235 pp.
- Reynard, Pierre-Claude.** (1998). "Manufacturing Strategies in the Eighteenth Century : Subcontracting for Growth among Papermakers in the Auvergne". *Journal of Economic History*, **58** (1), pp. pp. 155-180.
- Rich, E. E., & Wilson, C. H.** (Eds.). (1977). *The Economic Organization of Early Modern Europe*. (Vol. V). Cambridge: Cambridge University Press.

- Richard, Robert.** (1969). "Le Financement des armements maritimes du Havre au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale* (1).
- Richard, Robert.** (1973). "La flotte de commerce du Havre (1751-1816). Etude statistique d'après les Archives des Classes de la Marine". In P. Léon (Ed.), *Aires et structures du commerce français au XVIIIe - Colloque de l'Association des Historiens Economistes*, pp. 201-235. Paris: Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise.
- Richardson, David.** (1975). "Profitability in the Bristol-Liverpool slave trade". *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, **62** (226-227), pp. 301-308.
- Richardson, David.** (1989). "Slave Exports from West and West-Central Africa : 1700-1800. New Estimate of Volume and Distribution". *Journal of African History*, **30** (1), pp. 1-22.
- Richet, Denis.** (1967 (1991)). "Marx, Rostow, Malthus : trois modèles". In D. Richet (Ed.), *De la Réforme à la Révolution : Etudes sur la France moderne*, pp. 481-507. Paris: Aubier.
- Richet, Denis.** (1968). "Croissance et blocages en France du XVe au XVIIIe". *Annales E.S.C.*, **XXIII** (4).
- Riddle, Dorothy I.** (1986). *Service-led Growth : the Role of the Service Sector in World Development*. New-York: Praeger Publishers. xiv, 289 pp.
- Riemersma, Jelle C.** (1955, Juin). "Economic Entrepise and Political Powers after the Reformation". *Economic Development and Cultural Change*, **3** (4), pp. 297-308.
- Riley, James C.** (1973). "Dutch investment in France, 1781-1787". *Journal of Economic History*, **XXXIII** (4), pp. 732-760.
- Riley, James C.** (1986). *The Seven Years War and the Old Regime in France : The economic and financial toll*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Riley, James C., & Cusker, J.J. Mac.** (1983). "Money Supply, Economic Growth and the Quantity Theory of Money : France 1650-1788". *Explorations in Economic History*, pp. 185.
- Rinchon, Dieudonné.** (1938). *Le trafic négrier, d'après les livre de commerce du capitaine gantois Pierre-Ignace-Liévin Van Alstein; t. 1 : L'organisation commerciale de la traite des noirs*. Paris et Bruxelles: Académie royale des Sciences coloniales.
- Rinchon, Dieudonné.** (1956). *Les armements négriers au XVIIIe siècle d'après la correspondance et la comptabilité des armateurs et capitaines nantais*. Bruxelles: Académie royale des Sciences coloniales. 178 pp.
- Rinchon, Dieudonné.** (1964). *Pierre-Ignace-Liévin Van Alstein, capitaine négrier : Gand 1733 - Nantes 1793*. Dakar. 452 pp.
- Robert, H.** (1960). "Les trafics coloniaux du port de La Rochelle au XVIIIe siècle". *Mémoires de la Soc. des Antiquaires de l'Ouest, Poitiers*, pp. xii, 209.
- Roblin, Laurent.** (1991). "Le commerce de la mer : Les navires, les structures et le financement de l'armement Nantais (fin XVIIème-XVIIIème)". *Histoire, économie et société* (1).
- Roche, Daniel.** (1981). *Le peuple de Paris. Essai sur la culture populaire au XVIIIe siècle*. Paris.
- Roche, Daniel** (Ed.). (1982). *Journal de ma vie. Jacques Louis Ménétra, compagnon vitrier au XVIIIe siècle*. Paris: Montalba.
- Roche, Daniel.** (1989). *La Culture des apparences. Une histoire du vêtement (XVIIe-XVIIIe)*. Paris: Fayard.
- Roche, Daniel.** (1997). *Histoire des choses banales : Naissance de la consommation, XVIIe-XVIIIe siècle*. Paris: Fayard.
- Roehl, R.** (1976). "French industrialization : a reconsideration". *Explorations in Economic History*, **13**, pp. 233-282.
- Rojdestvensky, S., & Lubimenko, I.** (1929). "Contribution à l'histoire des relations commerciales franco-russes au XVIIIe siècle". *Revue d'histoire économique et sociale*, pp. 363-402.
- Romano, Ruggiero.** (1957). "Documenti e prime considerazioni interno alla balance du commerce della Francia dal 1716 al 1780", *Studi in onore di Armando Saporì*, pp. 1267-1299. Milan: Instuto editoriale cisaopino.
- Romano, Ruigero.** (1951). *Le commerce du Royaume de Naples avec la France et les pays de l'Adriatique*. Paris: Armand Colin. 95 pp.
- Romano, Ruigero.** (1956). *Commerce et prix du blé à Marseille au XVIIIe siècle*. Paris: Armand Colin. 185 pp.
- Romano, Ruigero.** (1962). "Per una valutazione della flotta mercantile europea alla fine del secolo XVIII". In A. Giuffé, Dott. (Ed.), *Studi in onore di Amintore Fanfari*, pp. 573-591. Milano.
- Romer, David.** (1996). *Advanced Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill. xv, 540 pp.
- Romer, Paul.** (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, **94**.
- Romer, Paul.** (1989). "Increasing Returns and New developments in the Theory of Growth". In W. A. Barnett (Ed.), *Equilibrium theory and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Romer, Paul.** (1990). "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, **98** (5).
- Root, Hilton L.** (1987). *Peasant and King in Burgundy : Agrarian Foundations of French Absolutism*: University of California Press. 277 pp.
- Root, Hilton L.** (1991). "Privilege and Regulation of the eighteenth century French trade." *Journal of European Economic History*, **20** (2).
- Root, Hilton L.** (1994). *The Fountain of Privilege : Political Foundations of Markets in Old Regime France and England*. Berkley and Los Angeles: University of California Press. xv, 280 pp.

## BIBLIOGRAPHIE

- Roover, R. de.** (1937). "Aux origines d'une technique intellectuelle. La formation et l'expansion de la comptabilité à partie double". *Annales E.S.C.*, pp. 99-117.
- Roover, R. de.** (1953). *L'évolution de la lettre de change, XVe-XVIIIe siècles*. Paris: Armand Colin. 238 pp.
- Rosen, Sherwin.** (1978). "Substitution and Division of Labor". *Economica*, **XLV**, pp. 235-250.
- Rosenstein-Rodan, Paul N.** (1943). "Problems of Industrialisation in Eastern and South-Eastern Europe". *Economic Journal*, **53** (June-September), pp. 202-211.
- Rosenthal, Jean-Laurent.** (1993). "Credit Markets and Economic Change in Southeastern France 1630-1788". *Explorations in Economic History*, **30**, pp. 129-157.
- Rostow, W. W.** (1963). *Les étapes de la croissance économique*. Paris: Seuil. 252 pp.
- Rostow, W. W.** (1975). *How it all Began. Origins of the Modern Economy*. New-York.
- Rotemberg, Julio J.** (1984). "A Monetary Equilibrium Model with Transactions Costs". *Journal of Political Economy*, **92** (1), pp. 40-58.
- Rotemberg, Julio J.** (1987). "The New Keynesian Microfoundations". *NBER Macroeconomics Annual*, **2**, pp. 69-104.
- Roth, Alvin E.** (Ed.). (1985). *Game-theoretic models of bargaining*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rothschild, Emma.** (1998). "An alarming commercial crisis in eighteenth-century Angoulême : sentiments in economic history". *Economic History Review*, **LI** (2), pp. 268-293.
- Rotwein, Eugen.** (1970). "Introduction". In E. Rotwein (Ed.), *David Hume : writings on Economics*, pp. cxi. Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Roubert, J.** (1970). "Essai sur les transporteurs de marchandises en relation avec le commerce lyonnais". *Actes*, pp. 99-117.
- Rouff, Marcel.** (1922a). *Les mines de charbon en France au XVIIIe siècle, 1744-1791. Etude d'histoire économique et sociale*. Paris: Aubier.
- Rouff, Marcel.** (1922b). *Tubeuf, un grand industriel français au XVIIIe siècle*. Paris.
- Roussier, P.** (1927). "Tableau du commerce général de la France avec les colonies d'Amérique et d'Afrique depuis 1716 jusques 1788". *Revue de l'histoire des colonies françaises*, **XX**, pp. 440-443.
- Roux, X.** (1887). *La corporation des gantiers*. Grenoble: G. Dupont.
- Rubin, P. H.** (1978). "The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract". *Journal of Law and Economics*, **XXI** (1).
- Ruhlmann, G.** (1948). *Les corporations, les manufactures et le travail libre à Abbeville au XVIIIe siècle*. Paris: Sirey. 148 pp.
- Saint-Jacob, P. de.** (1960). *Les Paysans de la Bourgogne du Nord au dernier siècle de l'Ancien Régime*. Paris: Les Belles Lettres.
- Saint-Paul, Gilles.** (1992). "Technological choice, financial markets and economic development". *European Economic Review*, **36**, pp. 763-781.
- Salmann, L.** (1994). *Une croissance industrielle sous l'Ancien Régime : le textile en Bas-Languedoc, XVIIe-XVIIIe siècles*. Paris.
- Sargent, Thomas J.** (1987). *Dynamic macroeconomic theory*. Cambridge and London: Harvard University Press. 369 pp.
- Sargentson, Carolyn.** (1996). *Merchants and Luxury Markets : The Marchands Mercers of Eighteenth-Century Paris*. London: Victoria and Albert Museum. 224 pp.
- Sato, K.** (1966). "On the Adjustment Time in Neo-Classical Growth Model". *Review of Economic Studies*, **33** (July), pp. 263-268.
- Sato, Ryuso.** (1963). "Fiscal Policy in a Neo-Classical Growth Model : An Analysis of Time Required for Equilibrating Adjustment". *Review of Economic Studies*, **30**, pp. 16-23.
- Sato, Ryuso.** (1964). "The Harrod-Domar Model vs The Neo-Classical Growth Model". *Economic Journal*, **74**, pp. 380-387.
- Saugera.** (1995). *Bordeaux, port négrier : chronologie, économie, sociologie, XVIIe-XVIIIe*. Biarritz, Paris: J. & D. Editions Karthala.
- Sauvy, Alfred.** (1952). *Théorie générale de la population : Economie et population*. (Vol. 1). Paris: PUF. 359 pp.
- Sauvy, Alfred.** (1965). "Le revenu des Français au XIXe siècle". *Population*, **20** (2), pp. 517-518.
- Savary des Bruslons, Jacques.** (1759). *Dictionnaire universel du commerce*. Paris.
- Schaepfer, Thomas.** (1983). *The French Council of Commerce, 1700-1715. A study of Mercantilism after Colbert*. Columbus: Ohio State University Press. xvi, 305 pp.
- Schlözer, August Ludwig von** (Ed.). (1784). *Stats-Anzeigen*. (Vol. IV).
- Schlumbohm, Jürgen.** (1977 (1981)). "Relations of production-productive forces-crises in proto-industrialisation". In P. Kriedte, H. Medick, & J. Schlumbohm (Eds.), *Industrialisation before industrialisation*, pp. 94-125. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmitt, J.-M.** (1980). *Aux origines de la révolution industrielle en Alsace : investissements et relations sociales dans la vallée de Saint-Amarin au XVIIIe siècle*. Strasbourg.
- Schmitt, J.-M.** (1982). "The Origins of the Textile Industry in Alsace : the Beginning of the Manufacture of Printed Cloth at Wesserling (1762-1802)". *Textile History*, **13**, pp. 99-109.



- Schremmer, Eckart.** (1981). "Proto-industrialisation : A Step Toward Industrialization ?" *Journal of European Economic History*, **10**, pp. 653-671.
- Schumpeter, Elizabeth Boody.** (1960). *English overseas trade Statistics, 1697-1808*. London. 72 pp.
- Sée, Henri.** (1923). "Remarques sur le caractère de l'industrie rurale en France et les causes de son extension au XVIIIe siècle". *Revue Historique* (142), pp. 47-53.
- Sée, Henri.** (1925a). *L'évolution commerciale et industrielle de la France sous l'Ancien Régime*. Paris: Marcel Giard. 396 pp.
- Sée, Henri.** (1925b). *Le commerce maritime de la Bretagne au XVIIIe siècle, d'après les papiers de Magon*. Paris: Hachette. 1-70 pp.
- Sée, Henri.** (1925c). "Le grand commerce maritime et le système colonial dans leurs relations avec l'évolution du capitalisme". *Revue de Synthèse historique*, **XXXIX**, pp. 15-35.
- Sée, Henri.** (1926). *Le commerce des toiles du Bas-Maine dans la première partie du XVIIIe siècle, d'après les papiers de Pousteau-Duplessis*. Paris: Hachette.
- Sée, Henri.** (1929). "Les économistes et la question coloniale au XVIIIe siècle". *Revue d'Histoire Coloniale*, **XVII**, pp. 381-392.
- Sefton, James, & Weale, Martin.** (1995). *Reconciliation of national income and expenditure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen, A.** (1966). "Peasants and Dualism with or without Surplus Labor". *Journal of Political Economy*, **74** (Octobre), pp. 425-450.
- Servais, Paul.** (1994). "De la rente au crédit hypothécaire en période de transition industrielle : stratégies familiales en région liégeoise au XVIIIe siècle". *Annales E.S.C.*, **49** (6), pp. 1393-1409.
- Sewel, W.** (1980). *Work and Revolution in France : The Language of Labour from the Ancien Régime to 1848*. Cambridge.
- Sgard, J.** (1982). "L'Echelle des Revenus". *Dix-Huitième Siècle*, **14**, pp. 425-433.
- Sheft, Stacey L.** (1992). "Transaction Costs and the Use of Cash and Credit". *Economic Theory*, **2** (April), pp. 283-96.
- Sheperd, J. F., & Walton, G. M.** (1962). "Estimates of "Invisible" Earnings in Balance of Payment of the British North American Colony : 1768-1772". *Journal of Economic History*, **29** (2), pp. 230-263.
- Sheperd, J. F., & Walton, G. M.** (1972). *Shipping, Maritime Trade and the Economic Development of Colonial North America*. Cambridge.
- Sheridan, R.B.** (1965). "The Wealth of Jamaica in the Eighteenth Century". *Economic History Review*, **XVII**.
- Sheridan, R.B.** (1968). "The Wealth of Jamaica in the Eighteenth Century : A Rejoinder". *Economic History Review*, **XXI**, pp. 46-61.
- Shone, Ronald.** (1997). *Economic Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sigaut, François.** (1976). "Pour une cartographie des assolements en France au début du XIXe siècle". *Annales E.S.C.*
- Simiand, F.** (1931). *Recherches anciennes et nouvelles sur le mouvement général des prix du XVIe au XIXe siècle*.
- Simonin, J.-P.** (1993). "La crise d'Ancien Régime : un essai de justification théorique". *Histoire et Mesure*, **7**, pp. 231-247.
- Simonovits, Andras.** (2000). *Mathematical Methods in Dynamic Economics*: Macmillan Press. 317 pp.
- Singh, I., Squire, L., & Strauss, J.** (Eds.). (1986a). *Agricultural Households Models*: Johns Hopkins.
- Singh, I., Squire, L., & Strauss, J.** (1986b). "A Survey of Agricultural Household Models : Recent Findings and Policy Implications". *The World Bank Economic Review*, **1** (1), pp. 149-179.
- Skinner, G. William.** (1964). "Marketing and social structure in rural China". *Journal of Asian Studies*, **XXIV** (1-3), pp. 3-43 ; 195-228 ; 363-399.
- Slicher van Bath, B. H.** (1963a). *The Agrarian History of Western Europe (500-1850)*. Londres. ix, 364 pp.
- Slicher van Bath, B. H.** (1963b). *Yield ratios - 810-1820*. Wageningen: Afdeling agrarische geschiedenis landbouwhogeschool. 264 pp.
- Smith, S. D.** (1995a). "British Exports to Colonial North America and the Mercantilist Fallacy". *Business History Review*, **37** (1), pp. 45-63.
- Smith, S. D.** (1995b). "Prices and the value of English exports in the eighteenth century : evidence from the North American colonial trade." *Economic History Review*, **XLVIII** (3).
- Soenscher, M.** (1986). "Weavers, Wage Rates and the Measurement of Work in Eighteenth-Century Rouen". *Textile History*, **17** (1), pp. 7-18.
- Solow, Barbara.** (1985). "Caribbean Slavery and British Growth : the Eric Williams Hypothesis". *Journal of Development Economics*, **17** (1), pp. 99-115.
- Solow, Barbara** (Ed.). (1991). *Slavery and the Rise of the Atlantic System*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Solow, Barbara L., & Engerman, Stanley L.** (Eds.). (1987). *British Capitalism and Caribbean Slavery : The Legacy of Eric Williams*. New-York: Cambridge University Press.
- Solow, Robert.** (1952). "On the Structure of Linear Models". *Econometrica*, **20** (1).

- Solow, Robert.** (1956). "A contribution to the theory of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, **70**, pp. 65-94.
- Spence, M.** (1974). *Market Signaling*. Cambridge: Harvard University Press.
- Spengler, Joseph J.** (1960). "Mercantilist and Physiocratic Growth Theory". In B. F. Hoselitz (Ed.), *Theories of Economic Growth*, pp. 3-64 ; 299-334. New York: The Free Press.
- Spooner, F. C.** (1972). *The international economy and monetary movements in France 1493-1725*. Cambridge: Harvard University Press. x, 354 pp.
- Squarzoni, R.** (1976). "L'arbitrage et les négociants banquiers, 1726-1735". In C. Carrière, M. Courdurié, M. Gutschatz, & R. Squarzoni (Eds.), *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIIIe siècle*, pp. 107-142. Marseille: Institut Historique de Provence : Economies Modernes et Contemporaine.
- Starkey, David J.** (1990). *British Privateering Enterprise in the Eighteenth Century*. Exeter: University of Exeter Press. 344 pp.
- Starr, Ross M.** (Ed.). (1989). *General Equilibrium Models of Monetary Economies*. San Diego: Academic Press.
- Stein, Robert Louis.** (1975). "The profitability of the Nantes Slaves Trade, 1783-1792". *Journal of Economic History*, **xxxv**, pp. 779-793.
- Stein, Robert Louis.** (1979). *The French Slave Trade in the Eighteenth Century : An Old Regime Business*. The University of Wisconsin Press. xvii, 250 pp.
- Stein, Robert Louis.** (1983). "The State of French Colonial Commerce on the Eve of the Revolution". *Journal of Economic History*, **12**, pp. 105-117.
- Stein, Robert Louis.** (1988). *The French Sugar Business in the Eighteenth Century*. Baton Rouge: Louisiana State University Press.
- Stengupta, Jati K., & Fanchon, Phillip.** (1997). *Control Theory Methods in Economics*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publisher.
- Stephanidés, Georges.** (1976). "Sources et bibliographie sur les relations entre la France et le Levant". In Filippini (Ed.), *Dossiers sur le commerce français en Méditerranée orientale au XVIIIe siècle*, pp. 9-31. Paris.
- Stigler, George.** (1951). "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market". *Journal of Political Economy*, **59** (June), pp. 185-193.
- Stinchcombe, Arthur L.** (1995). *Sugar Island Slavery in the Age of Enlightenment : the political economy of the Caribbean World*. Princeton: Princeton University Press. 361 pp.
- Stokey, Nancy L., Lucas, Robert E. Jr, & Prescott, Edward C.** (1989). *Recursive Methods in Economics Dynamics*. Cambridge: Harvard University Press. xviii, 588 pp.
- Strauss, John.** (1986). "Does Better Nutrition Raise Farm Productivity ?" *Journal of Political Economy*, **94**, pp. 297-320.
- Svoronos, N.-G.** (1956). *Le commerce de Salonique au XVIIIe siècle*. Paris: PUF. xvi, 429 pp.
- Szostak, Rick.** (1989). "The Organization of Work : The Emergence of the Factory Revisited". *Journal of Economic Behavior and Organization*, **11** (3), pp. 343-358.
- Szostak, Rick.** (1991). *The role of transportation in the Industrial Revolution : a Comparison of England and France*. Montreal & Kingston: McGill-Queen's University Press. xii, 331 pp.
- Tamura, Robert.** (1992). "Regional Economies and Market Integration". *Working paper, University of Iowa*.
- Tanguy, Jean.** (1966 (1969)). *La production et le commerce des toiles bretagnes du XVIe au XVIIIe siècle*. Paper presented at the Actes du 91e congrès national des sociétés savantes, Rennes.
- Tanguy, Jean.** (1989). "Les marchands toiliers du haut Léon à la veille de la Révolution", *La Bretagne, une province à l'aube de la Révolution*. Brest-Quimper.
- Tanguy, Jean.** (1994). *Quand la toile va. L'industrie toilière bretonne du XVIe au XVIIIe*. Rennes: Editions Apogée. 158 pp.
- Tardieu, S.** (1964). *La vie domestique dans le Maconnais pré-industriel*. Paris.
- Tardieu, S.** (1976). *Le mobilier traditionnel français*. Paris.
- Tarlé, E.** (1910). *L'industrie dans les campagnes en France à la fin de l'Ancien Régime*. Paris: Edouard Cornély et Cie. 85 pp.
- Tarrade, Jean.** (1972). *Le commerce colonial de la France à la fin de l'Ancien Régime : l'évolution du régime de l'exclusif de 1763 à 1782*. Paris: Presses Universitaires de France. 892 pp.
- Taylor, George V.** (1964). "Types of Capitalism in Eighteenth-Century France". *English Historical Review*, **79**, pp. 478-497.
- Taylor, George V.** (1967). "Noncapitalist Wealth and the Origin of the French Revolution". *American Historical Review*, **72**, pp. 469-496.
- Teisseyre-Sallman, Line.** (1990). "Hiérarchie et complémentarité dans un réseau urbain régional : le Bas-Languedoc oriental et cévenol aux XVIIe et XVIIIe siècles". *Histoire, économie et société* (3), pp. 337-364.
- Teisseyre-Sallman, Line.** (1995). *L'industrie de la soie en Bas-Languedoc, XVIIe-XVIIIe siècle*. Genève: Droz.
- Temple, Jonathan.** (1999). "The New Growth Evidence". *Journal of Economic Literature*, **37** (1), pp. 112-156.
- Terrier, Didier.** (1983). "Mulquiniers et gaziers : les deux phases de la proto-industrie textile dans la région de Saint-Quentin (1730-1850)". *Revue du Nord* (258), pp. 535-553.
- Terrier, Didier.** (1994). *Les deux âges de la proto-industrialisation*. Paris.

- Thésée, F.** (1972). *Négociants Bordelais et colons de Saint Domingue : Liaisons d'Habitations. La Maison Henry Romberg, Bapst et Cie, 1783-1793*. Paris: Société Française d'Histoire d'Outre-Mer et Librairie Orientaliste Paul Geuthner S.A. 252 pp.
- Thomas, R., & Bean, R.** (1974). "The Fishers of Men : The Profits of the Slave Trade". *Journal of Economic History*, **34** (4), pp. 885-914.
- Thomas, R. P., & McCloskey, D. N.** (1981). "Overseas trade and empire 1700-1860". In R. Floud & D. McCloskey (Eds.), *The Economic History of Britain since 1700*, pp. 87-102. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomas, Robert Paul.** (1968). "The sugar colonies of the old empire : Profit or loss for Great Britain ?" *Economic History Review*, **21**.
- Thomson, J. K. J.** (1982). *Clermont-de-Lodève, 1633-1789 : Fluctuations in the prosperity of a Languedocian cloth-making town*. Cambridge: Cambridge University Press. 502 pp.
- Thomson, J. K. L.** (1983). "Variations in industrial structure in pre-industrial Languedoc". In M. Berg, P. Hudson, & M. Sonenscher (Eds.), *Manufacture in town and country before the factory*, pp. 61-91. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomson, William.** (1999). "The Young Person's Guide to Writing Economic Theory". *Journal of Economic Literature*, **37** (1), pp. 157-183.
- Thuillier, Guy.** (1971). "La réforme monétaire de 1785". *Annales E.S.C.*, **26** (5), pp. 1031-1051.
- Thuillier, Guy.** (1974). "Le stock monétaire de l'an X". *Revue d'histoire économique et sociale*, **52**, pp. 247-252.
- Tilly, C.** (1983). "Flows of capital and forms of industrialisation in Europe, 1500-1800". *Theory and Society*, **12**, pp. 123-142.
- Tilly, Ch.** (1964). *The Vendée*. London: Edward Arnold.
- Tirole, Jean.** (1985). *Concurrence Imparfaite*: Economica. 136 pp.
- Tocqueville, Alexis de.** (1856 (1985)). *L'Ancien Régime et la Révolution*. Paris: Gallimard. 371 pp.
- Tolosan, Jean-François de.** (1789). *Traité sur le commerce de la France et de ses colonies*. Paris.
- Tomich, Dale W.** (1990). *Slavery in the Circuit of Sugar : Martinique and the World Economy, 1830-1848*. Baltimore and London: John Hopkins University Press. xiv + 351 pp.
- Torras Elias, Jaume.** (1998). "Guilds and Rural Industries in Early Modern Spain". In C. E. Núñez (Ed.), *Guilds, Economy and Society. B1 Proceedings. Twelfth International Economic History Congress*, pp. 25-35. Madrid: Fundación Fomento de la Historia Económica.
- Tournilhac, Bruno.** (1981). "Le grand commerce à Thiers au XVIIIe siècle". *Revue d'Auvergne*, **95** ( 2), pp. 103-136.
- Toussaint, A.** (1977). *Le mirage des îles : le négoce français aux Mascareignes au XVIIIe siècle. Suivi de la correspondance du négociant lyonnais J.-B. Piper, Auguste*. Aix-en-Provence: Edisud. 334 pp.
- Toutain, Jean-Claude.** (1961a). "Le produit de l'agriculture française de 1700 à 1958 : La Croissance, série AF, n°2". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (supl. n°115), pp. 1-283.
- Toutain, Jean-Claude.** (1961b). "Le produit de l'agriculture française de 1700 à 1958 : Estimation du produit au XVIIIe , séries AF n°1". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (115), pp. 1-216.
- Toutain, Jean-Claude.** (1963). "La population de la France de 1700 à 1959, série AF n°3". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA* (Suppl. n°133), pp. x, 1-247.
- Toutain, Jean-Claude.** (1967). "Les transports en France de 1830 à 1965". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA, AF, n°9*.
- Toutain, Jean-Claude.** (1971). "La consommation alimentaire en France de 1789 à 1964". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA, V* (II).
- Toutain, Jean-Claude.** (1987). "Le produit intérieur brut de la France de 1789 à 1982, série AF n°15". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, pp. 1-237.
- Toutain, Jean-Claude.** (1992). "La production agricole de la France de 1810 à 1990. Départements et régions. Croissance, productivité, structures, AF 17". *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA*, pp. oui.
- Toutain, Jean-Claude.** (1995). "La croissance inégale des régions françaises : l'agriculture de 1810 à 1990". *Revue Historique, CCXCI* (2), pp. 315-359.
- Toutain, Jean-Claude.** (1996). "Comparaison entre les différentes évaluations du produit intérieur brut de la France de 1815 à 1938 ou l'histoire économique a-t-elle encore un sens ?" *Revue Economique*, **47** (4), pp. 893-920.
- Townsend, R.** (1987). "Economic organization with limited communication". *American Economic Review*, **77**, pp. 954-971.
- Townsend, R.** (1989). "Currency and credit in private information economy". *Journal of Political Economy*, **97**, pp. 1323-1344.
- Tracy, James D.** (Ed.). (1990). *The Rise of Merchant Empire : Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750*. New-York: Cambridge University Press.
- Tracy, James D.** (Ed.). (1991). *The Political Economy of Merchant Empires*. New-York.
- Trémolière, J.** (1968). *Manuel élémentaire d'alimentation humaine*. Paris.
- Trénard, L.** (1955). "La crise sociale Lyonnaise à la veille de la Révolution". *Revue d'histoire moderne et contemporaine*.

- Tucker, K. A., & Yamey, B. S.** (Eds.). (1973). *Economics of Retailing*. London: Penguin.
- Ulph, A. M., & Ulph, D. T.** (1975). "Transaction Costs in General Equilibrium Theory - A Survey". *Economica*, **42** (168), pp. 355-371.
- van Riel, A.** (1996). "Rethinking the economic history of the Dutch Republic : The rise and decline of Economic Modernity before the Edvent of Industrial Growth". *Journal of Economic History*, **56** (1), pp. 223-229.
- Vardi, Liana.** (1993). *The Land and the Loom : Peasants and Profit in northern France, 1680-1800*. Durham and London: Duke University Press. xii, 297 pp.
- Vassort, Jean.** (1995). *Une société provinciale face à son devenir : le Vendômois aux XVIIIe et XIXe siècles*. Paris: Publications de la Sorbonne. 560 pp.
- Vauban, Sébastien Le Prestre de, & Coornaert, E.** (1707 (1933)). *Projet de dixme royale*. Paris.
- Vauban, Sébastien Le Prestre de, & Le Roy Ladurie, Emmanuel.** (1707 (1992)). *La dime royale*. Paris. 293 pp.
- Velde, François R., & Weir, David R.** (1992). "The Financial Market and Government Debt Policy in France, 1746-1793". *Journal of Economic History*, **52** (1), pp.:1-39.
- Verley, Patrick.** (1988). "Exportations et croissance économique dans la France des années 1860". *Annales E.S.C.*, **43** (1), pp. 73-110.
- Verley, Patrick.** (1991). "La Révolution industrielle anglaise : une révision". *Annales E.S.C.* (3).
- Verley, Patrick.** (1997a). *L'Echelle du Monde : Essai sur l'industrialisation de l'Occident*. Paris: Gallimard. 713 p. pp.
- Verley, Patrick.** (1997b). *La Révolution industrielle*. Paris: Gallimard. 543 pp.
- Veyrassat, B.** (1982). *Négociants et fabricants de l'industrie cotonnière suisse 1760-1840 : aux origines financières de l'industrialisation*. Lausanne. 385 pp.
- Vidalenc, J.** (1946). *La petite métallurgie rurale en Haute Normandie sous l'Ancien Régime*. Paris: Domat.
- Vignes, Pierre.** (1942). *L'armement en course à Bayonne de 1744 à 1783 - Thèse pour le doctorat*. Bordeaux: Bière. 136 pp.
- Vignols, L.** (1927). "La course maritime : ses conséquences économiques, sociales et internationales". *Revue d'histoire économique et sociale*, **XV** (2), pp. 196.
- Vilar, Pierre.** (1974). "Réflexions sur la "crise de l'ancien type", "Inégalité des récoltes" et "sous-développement"". In F. Braudel (Ed.), *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, pp. 37-58. Paris-La Haye.
- Viles, Peter.** (1972). "The Slaving Interest in the Atlantic Ports, 1763-1789". *French Historical Studies*, **vii**, pp. 529-543.
- Ville, Simon P.** (1984). "The Deployment of English Merchant Shipping". *Journal of Transport History*, **3** (5).
- Ville, Simon P.** (1986). "Total Factor Productivity in the English Shipping Industry : the North-east Coal Trade, 1700-1850". *Economic History Review*, **XXXIX** (3).
- Ville, Simon P.** (1990). *Transport and the development of the European economy (1750-1914)*: Basingstoke : Macmillan. xiii, 252 pp.
- Ville, Simon P.** (1993). "The growth of specialization in English shipowning, 1750-1850". *Economic History Review*, **XLVI** (4).
- Ville, Simon P.** (1994). "Transport and communications". In D. H. Aldcroft & S. P. Ville (Eds.), *The European Economy, 1750-1914 : A Thematic Approach*, pp. 181-205. Manchester: Manchester University Press.
- Villers, Patrick.** (1990). *Marine Royale, Corsaires et trafic dans l'Atlantique de Louis XIV à Louis XVI*. Thèse, Paris-I Panthéon-Sorbonne, Paris.
- Villiers, Patrick.** (1977). *Le commerce colonial atlantique et la guerre d'indépendance des Etats-Unis d'Amérique (1778-1783). Essai d'étude quantitative*. New-York. 470 et 144 pp.
- Villiers, Patrick.** (1985). "Armateurs et navires négriers en temps de guerre : la correspondance Foäche, négociants au Havre, 1759-62. Le navire La Musette de Nantes, 1781-1796". In S. Daget (Ed.), *De la traite à l'esclavage : du XVIIIe au XIXe siècle*, pp. 453-480. Paris et Nantes: Centre de Recherche sur l'Histoire du Monde Atlantique et Société Française d'Histoire d'Outre-Mer.
- Villiers, Patrick.** (1989). "Les bases internationales de l'armement maritime : les Foäche et la Guerre de sept ans", *Le négoce international, François Crouzet*, pp. 169-179. Paris.
- Villiers, Patrick.** (1991). "The slave and colonial trade in France just before the Revolution". In B. Solow (Ed.), *Slavery and the Rise of the Atlantic System*, pp. 210-236. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vivier, N.** (1992). *Le Briançonnais rural au XVIIIe et XIXe siècles*. Paris: L'Harmattan.
- von Tunzelma, N.** (1978). *Steam Power and Industrialisation to 1860*. Oxford.
- Voth, Hans-Joachim.** (1996a). "How Long was the Working Day in London in the 1750s ? Evidence from the Courtroom". *Working Paper Nuffield College*, pp. 25.
- Voth, Hans-Joachim.** (1996b). "Why Did Working Hours Increase in Eighteenth-Century London ? Labour Supply Decisions and Consumer Durables during the Industrial Revolution". *Working Paper Nuffield College*, pp. 23.
- Wailly, N. de.** (1857). "Mémoire sur les variations de la livre tournois depuis le règne de Saint Louis jusqu'à l'établissement de la monnaie décimale". In Paris (Ed.), *Extrait du T. XXI, 2e partie des Memoires de l'Académie des inscriptions et belles lettres*. Paris.

- Wallerstein, Immanuel.** (1974). *The modern World system I : Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New-York: Academic Press. 410 pp.
- Wallerstein, Immanuel.** (1980). *The modern World system II : Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy 1600-1750*. New-York: Academic Press.
- Wallerstein, Immanuel.** (1989). *The modern World system III : The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730s-1840s*. San Diego: Academic Press.
- Wallis, John Joseph, & North, Douglass C.** (1988a). "Measuring the transaction sector in the American economy : 1870-1970". In S. L. Engerman & R. E. Gallman (Eds.), *Long-term trends in the American economy*, pp. 95-161. Chicago.
- Wallis, John Joseph, & North, Douglass C.** (1988b). "Should transaction costs be subtracted from gross national product ?" *Journal of Economic History*, **XLVIII**, pp. 651-654.
- Walton, Gary M.** (1967). "Sources of Productivity Change in American Colonial Shipping". *Economic History Review*, **XX**, pp. 67-78.
- Walton, Gary M.** (1971). "The New Economic History and the Burdens of the Navigation Acts". *Economic History Review*, **XXIV** (4).
- Ward, J.R.** (1994). "The industrial revolution and British imperialism, 1750-1850". *Economic History Review*, **XLVII** (1).
- Waro-Desjardin, F.** (1992). "La vie quotidienne dans le Vexin au XVIIIe siècle", *L'intimité d'une société rurale*. Pontoise.
- Waro-Desjardin, F.** (1993). "Permanences et mutations de la vie domestique en France au XVIIIe : un village du Vexin Français". *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, **XL**.
- Weatherill, L.** (1982). "Capital and Credit in the Pottery Industry before 1770". *Business History*, **XXIV** (3).
- Weber, H.** (1904). *La compagnie française des Indes (1604-1875)*. Paris. xxxv, 715 pp.
- Weiller, Kenneth J., & Mirowski, Philip.** (1990). "Rates of Interest in 18th Century England". *Explorations in Economic History*, **28** (1), pp. 11-28 ?
- Weingast, Barry R.** (1995). "The Economic Role of Federal Institutions. Market-Preserving Federalism and Economic Development". *Journal of Law, Economics and Organisation*, **10** ? (1).
- Weir, David R.** (1984). "Life under pressure : France and England, 1670-1870". *Journal of Economic History*, **XLIV**, pp. 27-47.
- Weir, David R.** (1989). "Tontines, public finance and Revolution in France and England, 1688-1789". *Journal of Economic History*, **49**, pp. 95-124.
- Weir, David R.** (1991). "Les crises économiques et les origines de la révolution française". *Annales E.S.C.* (4), pp. 917-947.
- Weir, David R.** (1993). "Parental consumption decisions and child health during the early French fertility decline". *Journal of Economic History*, **LIII** (2), pp. 259-274.
- Weir, David R.** (1997). "Economic Welfare and Physical Well-Being in France, 1750-1990". In R. H. Steckel & R. Floud (Eds.), *Health and welfare during industrialisation*, pp. 161-200. Chicago: University of Chicago Press.
- Wellington, Donald C.** (1992). "The Anglo-French Commercial Treaty of 1786". *Journal of European Economic History*, **20** (2), pp. 325-337.
- Westerfield, Ray Bert.** (1915). *Middlemen in English Business, Particularly Between 1660-1760*. New Heaven: Yale University Press. 113-442 pp.
- White, Eugene Nelson.** (1989). "Was There a Solution to the Ancien Regime's Financial Dilemma ?" *Journal of Economic History*, **49** (3), pp. 545-568.
- Williams, Eric Wilson.** (1944 (1966)). *Capitalism and Slavery*. New-York: Capricorn.
- Williamson, Oliver E.** (1971). "The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations". *American Economic Review* (Papers and Proceedings).
- Williamson, Oliver E.** (1973). "Markets and Hierarchies : Some Elementary Considerations". *American Economic Review* (Papers and Proceedings), pp. 316-325.
- Williamson, Oliver E.** (1979). "Transaction-Cost Economics : The Governance of Contractual Relations". *Journal of Law and Economics*, **22** (2), pp. 233-261.
- Williamson, Oliver E.** (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New-York: The Free Press. xiv, 450 pp.
- Williamson, Oliver E.** (1994). *Efficiency, Power, Authority and Economic Organisation*. Paper presented at the Economie des coûts de transaction : Développements récents, Paris.
- Williamson, Oliver E.** (1996). *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press. xii, 429 pp.
- Willian, T. S.** (1970). *Abraham Dent of Kirkby Stephen*.
- Wilson, Charles H.** (1949). "Treasure and Trade Balance : The Mercantilist Problem". *Economic History Review*, **II**, pp. 152-161.
- Wilson, R.G.** (1971). *Gentlemen Merchants : the Merchant Community in Leeds : 1700-1830*. Manchester.
- Wilson, R.G.** (1973). "The supremacy of the Yorkshire cloth industry in the eighteenth century". In N. B. Harte & K. G. Ponting (Eds.), *Textile History and Economic History : Essays Honour of Miss Julia de Lacy Mann*, pp. 225-246. Manchester.
- Wilson, Robert.** (1985). "Reputations in games and markets". In A. E. Roth (Ed.), *Game-theoric models of bargaining*, pp. 27-62. Cambridge: Cambridge University Press.

## BIBLIOGRAPHIE

- Wolff, Jacques.** (1995). *Histoire économique de l'Europe : 1000-2000*. Paris: Economica.
- Woronoff, Denis.** (1970). *Maîtres de forges et marchands : la vente des fers de Doulevant (Haute-Marne) de 1783 à 1815*. Paper presented at the Actes du 95e congrès nationale des sociétés savantes. Histoire moderne., Reims.
- Woronoff, Denis.** (1994). *Histoire de l'industrie en France : du XV<sup>e</sup> siècle à nos jours*. Paris: Editions du Seuil. 664 pp.
- Woronoff, Denis.** (1997). "Expansion coloniale et retombées économiques en France et en Angleterre". *Le Bulletin de la société d'histoire moderne et contemporaine* (1-2 (Européens et espaces maritimes au XVIII<sup>e</sup> siècle)), pp. 129-139.
- Wrigley, E. Antony.** (1985). "Urban Growth and Agricultural Change : England and the Continent in the Early Modern Period". *Journal of Interdisciplinary History*, **XV** (4), pp. 683-728.
- Wrigley, E. Antony.** (1986). "Men on the Land and Men in the Countryside : Employment in Agriculture in Early-Nineteenth-Century England". In Smith & Wrightson (Eds.), *The World We Have Gained : Histories of Population and Social Structure Bonfield*, pp. 295-336: Basil Blackwell.
- Wrigley, E. Antony, & Schofield, R.S.** (1981). *The Population History of England, 1541-1871*. London: Edward Arnold. xv, 779 pp.
- Wybo, B.** (1936). *Le conseil du Commerce et le commerce intérieur de la France au XVIII<sup>e</sup> siècle*. Paris: Domat-Monchrestien.
- Yang, Xioakai, & Borland, Jeff.** (1991). "A Microeconomic Mechanism for Economic Growth". *Journal of Political Economy*, **IX**, pp. 460-482.
- Yang, Xioakai, & Ng, Siang.** (1994). "Specialization and Division of Labor : a Survey". *Working Paper of the Monash University, Department of Economics*.
- Young, Allyn.** (1928). "Increasing Returns and Economic Growth". *Economic Journal*, **XXXVIII**, pp. 527-542.
- Young, Alwin.** (1993a). "Invention and Bounded Learning by Doing". *Journal of Political Economy*, **101** (3).
- Young, Alwin.** (1993b). "Substitution and complementarity in endogenous innovations". *Quarterly Journal of Economics*, **CVIII**, pp. 775-807.
- Young, Arthur.** (1793). *Voyage en France*.



## **ANNEXES AU CHAPITRE VI**



Tableau 94 : Comptes d'armement et d'investissement

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<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'Helvetienne</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'Olimpte (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>Consolateur</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>Consolateur (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 Bertrand de Coeuvres 16 J 1	90 483	54,5%	4,6%	59,1%	3,8%	37,1%		1,6%
<i>Prudence</i>	Antilles	1757	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 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 Bertrand de Coeuvres 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%		
<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%

## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<b>Comtesse de Menou</b>	Antilles	1774	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	34 788	22,5%	17,2%	39,7%	7,6%	52,7%		
<b>François</b>	Antilles	1775	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	32 872	43,6%	36,9%	80,5%	7,9%	11,6%		2,0%
<b>François</b>	Antilles	1776	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	39 866	37,7%	24,6%	62,3%	6,3%	31,4%		2,1%
<b>Margueritte</b>	Antilles	1776	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	114 429	81,1%	6,9%	87,1%	2,3%	9,6%		1,0%
<b>Comtesse de Menou</b>	Antilles	1776	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	79 790	42,3%	8,5%	50,8%	3,1%	46,0%		
<b>François</b>	Antilles	1777	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	37 590	51,9%	29,0%	81,0%	3,6%	15,4%		2,2%
<b>Margueritte</b>	Antilles	1777	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	30 042	30,4%	19,9%	50,3%	9,1%	40,6%		
<b>Vigilant</b>	Antilles	1777	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	147 466			82,7%	2,8%	13,0%		1,7%
<b>Bonne Mère</b>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	53 843	44,0%	24,0%	68,0%	12,9%	19,1%		1,8%
<b>St-Honoré</b>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	78 243	44,1%	13,8%	58,0%	8,8%	33,3%		1,2%
<b>Beauharnais</b>	Antilles	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	128 134	46,5%	8,1%	54,5%	2,9%	42,6%		1,1%
<b>Bonne Mère</b>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	45 754	37,4%	26,0%	63,4%	5,9%	30,7%		1,2%
<b>Louis</b>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	63 652	36,7%	15,4%	52,1%	5,9%	42,0%		2,7%
<b>Beauharnais</b>	Antilles	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	111 614	58,1%	8,0%	66,2%	2,4%	31,4%		1,1%
<b>Louis</b>	Antilles	1784	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	84 046	21,5%	5,1%	26,6%	11,2%	62,3%		2,0%
<b>St-Honoré</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	48 636	34,1%	6,9%	41,0%	21,3%	37,7%		1,0%
<b>L'Union</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	54 537	22,9%	4,7%	27,5%	11,6%	60,8%		0,8%
<b>Louis</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	60 820	54,2%	6,5%	60,8%	17,4%	21,8%		2,1%
<b>Beauharnais</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	61 847	51,9%	4,1%	56,0%	11,3%	32,7%		1,0%
<b>Alexandre</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	74 023	53,9%	4,7%	58,6%	14,8%	26,5%		1,0%
<b>Bonne Mère</b>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	114 819	81,9%	2,9%	84,7%	7,8%	7,5%		

## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<i>St-Honoré</i>	Antilles	1785	Meyer : Fonds Chaurand I 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 I JJ 26-28	46 209	34,4%	5,6%	40,1%	12,9%	47,0%		0,0%
<i>Beauharnais</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 Bertrand de Coeuvres 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%

## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<b>Volant</b>	Nouvelle-Angleterre	1777	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	85 291	52,4%	3,4%	55,9%	2,6%	41,6%		1,0%
<b>Linx</b>	Nouvelle-Angleterre	1778	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	23 230	24,7%	13,9%	38,6%	9,0%	52,4%		1,0%
<b>Alexandre</b>	Buenos-Aires	1783	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	216 169	84,6%	4,9%	89,5%	1,6%	8,8%		1,1%
<b>Bonne Mère</b>	AFR	1777	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	10 343	-33,2%	106,4%		26,8%			2,8%
<b>St-Honoré</b>	AFR Martinique	1779	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	17 236	-17,6%	53,2%		16,7%	47,7%		2,1%
<b>Bonne Mère</b>	AFR	1779	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	72 176	53,1%	16,1%		11,6%	19,3%		1,0%
<b>Sabran</b>	AFR	1780	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	200 464	53,2%	4,3%		2,5%	40,0%		1,2%
<b>Louis</b>	AFR Droiture	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	284 895	85,3%	5,9%		1,3%	7,5%		2,1%
<b>Jeanne-Thérèse</b>	AFR Sénégal	1781	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	56 548	62,5%	11,0%		4,1%	22,4%		1,0%
<b>St-Honoré</b>	AFR St Domingue	1782	Meyer : Fonds Chaurand I JJ 26-28	66 412	36,6%	22,2%		8,3%	32,9%		1,5%
<b>Le Marquis de Castrie</b>	Indes et la Chine	1772	Meyer : 4 Fg 24	409 089	28,8%	1,8%	30,6%	2,3%	12,4%		2,2%
<b>Juliette</b>	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%
<b>Illustre Suffren</b>	Ile de France	1791	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	134 660	45,1%	8,6%	53,7%	2,6%	43,7%		
<b>Ste Marthe</b>	Traite	1757	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	70 553	63,3%	13,3%	76,5%	6,8%	16,7%		
<b>Deux-Nottons</b>	Traite	1764	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	157 818	36,2%	6,5%	42,3%	1,7%	55,0%		1,0%
<b>La Jeune Reine</b>	Traite	1765	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	100 036	37,9%	8,9%	46,8%	2,3%	50,8%		
<b>St-Claude</b>	Traite	1765	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	81 757	23,8%	9,4%	78,4%	6,5%	15,1%		
<b>Fortune</b>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	252 334	40,9%	9,8%	50,8%	1,0%	48,2%		
<b>Saint François</b>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	301 461	24,0%	8,5%	32,4%	1,2%	66,4%		
<b>St Jacques</b>	Traite	1767	Meyer : Armement de Guer 8 J 10	343 794	16,1%	6,7%	22,9%	1,0%	76,1%		
<b>St-Claude</b>	Traite	1767	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	81 258	20,9%	11,8%	32,7%		67,3%		

## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<i>Mars</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 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 Bertrand de Coeuvres 16 J 1	309 177			27,3%	1,4%	71,4%		
<i>Union</i>	Traite	1768	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	102 606			29,8%	2,2%	68,0%		
<i>St-Claude</i>	Traite	1769	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 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 Bertrand de Coeuvres 16 J 1	290 484	26,9%	9,9%	36,8%	1,7%	61,5%		
<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%

## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Armement (et solde) pourcentage	Avitaillement pourcentage	Armement et Avitaillement pourcentage	Avances pourcentage	Cargaison pourcentage	Espèces pourcentage	Commission pourcentage
<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 Bertrand de Coeuvres 16 J 1	21 531	42,8%	8,9%	51,7%	3,6%	44,7%		
<i>Fine</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	176 616	30,1%	9,9%	40,0%	1,6%	58,5%		
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Traite	1786	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	433 770	22,7%	8,3%	31,1%	1,1%	67,8%		
<i>Marie-Marguerite</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%
<i>Madame</i>	Traite	1788	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 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 Bertrand de Coeuvres 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 95 : Comptes de désarmement disponibles

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Reste des gages pourcentage	Désarmement pourcentage	Gains frêt pourcentage	Vente du navire pourcentage	Retour en lettre de change pourcentage
<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'Olimpte (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 Bertrand de Coeuvres 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 Bertrand de Coeuvres 16 J 1	30 042		34,1%			
<i>Bailli-de-Suffren</i>	Antilles	1787	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	76 147	7,9%	16,6%		31,6%	
<i>Illustre Suffren</i>	Ile de France	1791	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	134 660		16,0%	5,3%		
<i>Deux-Nottons</i>	Traite	1764	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	157 818	8,8%	21,9%			
<i>St-Claude</i>	Traite	1765	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	81 757	14,8%	17,8%	9,8%		
<i>St-Claude</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	81 258	13,8%	20,8%	9,2%		
<i>Mars</i>	Traite	1767	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	147 869		17,8%	12,5%	5,4%	
<i>St-Claude</i>	Traite	1769	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	99 352	14,8%	16,0%	4,5%		



## ANNEXES AU CHAPITRE VI

Nom	Type de voyage	Date	Source	Coût de l'investissement (comprend parfois les frais d'escale)	Reste des gages pourcentage	Désarmement pourcentage	Gains frêt pourcentage	Vente du navire pourcentage	Retour en lettre de change pourcentage
<b>St-Guillaume</b>	Traite	1770	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	290 484	9,8%	16,5%	9,9%		
<b>Nymphe</b>	Traite	1774	Meyer : Armement de Guer 8 J 11	311 859	9,3%	13,3%		10,3%	
<b>Madame</b>	Traite	1788	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	314 977	12,3%	13,5%	6,2%		
<b>Bailli-de-Suffren</b>	Traite	1789	Meyer : Fonds Bertrand de Coeuvres 16 J 1	379 921		26,2%			
<b>Théorique</b>	Antilles	1729	Morineau	84 516	7,3%	19,9%		42,6%	
<b>Bailli-de-Suffren, Fine et Passe- Partout</b>	Traite	1786	Meyer	619 601		15,1%			