

Olivier Pétré-Grenouilleau

Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : Problèmes, sources et perspectives

Avertissement

Le contenu de ce site relève de la législation française sur la propriété intellectuelle et est la propriété exclusive de l'éditeur.

Les œuvres figurant sur ce site peuvent être consultées et reproduites sur un support papier ou numérique sous réserve qu'elles soient strictement réservées à un usage soit personnel, soit scientifique ou pédagogique excluant toute exploitation commerciale. La reproduction devra obligatoirement mentionner l'éditeur, le nom de la revue, l'auteur et la référence du document.

Toute autre reproduction est interdite sauf accord préalable de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France.

revues.org

Revues.org est un portail de revues en sciences humaines et sociales développé par le Cléo, Centre pour l'édition électronique ouverte (CNRS, EHESS, UP, UAPV).

Référence électronique

Olivier Pétré-Grenouilleau, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : Problèmes, sources et perspectives », *Revue d'histoire du XIX^e siècle* [En ligne], 23 | 2001, mis en ligne le 03 janvier 2008. URL : <http://rh19.revues.org/index307.html>

DOI : en cours d'attribution

Éditeur : Société d'histoire de la révolution de 1848

<http://rh19.revues.org>

<http://www.revues.org>

Document accessible en ligne sur :

<http://rh19.revues.org/index307.html>

Document généré automatiquement le 23 janvier 2012. La pagination ne correspond pas à la pagination de l'édition papier.

Tous droits réservés

Olivier Pétré-Grenouilleau

Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : Problèmes, sources et perspectives

Pagination de l'édition papier : p. 23-46

- ¹ L'histoire du négoce international français du XVIII^e siècle a fait l'objet de nombreux travaux. Elle est généralement perçue sur le mode du grand (on parle du « grand commerce » international), de l'embellie (le « beau » XVIII^e siècle succédant à un XVII^e en demi-teinte), de l'exotique (on s'est très largement focalisé sur les trafics coloniaux et sur l'analyse des mouvements portuaires) et du « progressisme » (envolée quantitative des trafics, liens supposés avec l'essor industriel et économique du pays, ainsi qu'avec le mouvement des idées). Il en va tout différemment du négoce international français du siècle suivant. Demeurée en grande partie maritime ², son étude n'a guère suscité l'enthousiasme des chercheurs ³. Aussi n'y a-t-il apparemment que peu de choses à dire à son propos. Mais de là à oblitérer totalement (ou presque) le sujet il y a un pas non négligeable, pourtant allègrement franchi dans la plupart des ouvrages de synthèse consacrés au XIX^e siècle français. Mal connue, appréhendée en fonction de l'éclairage qu'elle est susceptible d'apporter à d'autres questions, pratiquement jamais étudiée pour elle-même, l'histoire du commerce français au XIX^e siècle reste à écrire ⁴. Comment expliquer cette situation ? Pourquoi est-il nécessaire d'essayer de renverser la vapeur ? Comment (c'est-à-dire autour de quelles problématiques et de quelles sources) pourrait-on s'y atteler ? Voilà des questions à propos desquelles nous aimerions ici, faute de réponses toutes faites, apporter quelques éléments de réflexion.

Une histoire oubliée

Une histoire parfois globale, avant la lettre

- ² Il suffit aujourd'hui, au hasard, d'ouvrir un livre consacré à l'histoire du XIX^e siècle français, d'y rechercher les passages consacrés au négoce international français de cette époque, puis de rééditer l'opération, à de multiples reprises, pour être édifié ⁵. Lorsque la question est abordée, ce qui n'est pas toujours le cas, c'est généralement au détour de quelques paragraphes consacrés à l'étude de la législation douanière (et donc de la grande querelle ayant opposé les partisans du protectionnisme à ceux du libre-échange) et à celle des flux de capitaux (souvent elle-même reliée à l'étude de l'empire français d'outre-mer). En d'autres occasions, comme dans la prestigieuse *Histoire économique et sociale de la France*, dirigée par F. Braudel et E. Labrousse, il s'agit de trouver dans l'étude du « commerce extérieur » français le reflet et les causes d'un système de développement national ayant pendant longtemps été dénigré pour cause de non conformité au « modèle » britannique. On trouve alors des données chiffrées d'un grand intérêt, relatives au mouvement d'ensemble de ce commerce. De manière plus générale, jusqu'aux années 1970, l'histoire économique et sérielle, puis l'économétrie, nous ont également permis de disposer de séries statistiques très utiles. Grâce à J. Toutain, à M. Lévy-Leboyer et à bien d'autres, on peut ainsi désormais replacer l'histoire du commerce extérieur dans celle de l'économie nationale.
- ³ Mais les instruments du négoce international (les flottes, les maisons de commerce...), les stratégies commerciales, les études par produits et par aires géographiques, ou bien encore les données relatives aux hommes impliqués dans ce commerce nous sont encore très largement inconnus. Pour disposer d'études directement consacrées au sujet il faut pratiquement remonter à l'avant 1914, et notamment au toujours irremplaçable É. Levasseur. Son *Histoire du commerce de la France* (1912) ne nous apporte, il est vrai, que fort peu de chose sur les hommes et les mentalités ⁶. La perspective est plus factuelle et analytique que synthétique et

problématique. Mais l'ouvrage englobe commerce intérieur et commerce extérieur, politiques douanières et législation commerciale, monnaies et moyens de transport, analyse quantitative, par marchandises et par aires géographiques. Ce faisant, il témoigne d'un temps révolu. Celui où le commerce était perçu comme un sujet à part entière, nous dirions aujourd'hui comme un thème englobant, comme l'un des domaines privilégiés d'une histoire globale avant la lettre, à une époque où, tout en s'érigeant dans leur spécificité, les champs disciplinaires des différentes sciences sociales pouvaient encore largement communiquer⁷.

Une histoire souvent faire-valoir...

- 4 Pourquoi cet apparent renversement par rapport à la situation actuelle ? Comme bien souvent, les facteurs explicatifs sont multiples. Ils se sont peu à peu cumulés, en strates successives dont l'architecture a été ensuite modifiée par le temps. Mais tous se rejoignent sur un point : depuis les origines, tout se passe comme si l'histoire du négoce international français ne pouvait être faite et exister qu'en fonction et pour d'autres histoires, comme si elle devait être condamnée à servir de faire-valoir à d'autres questions, d'autres disciplines. Cette position marginale a de quoi surprendre. Depuis la fin du XIX^e siècle, la science historique, en effet, a élargi très considérablement ses champs d'étude. Depuis l'école positiviste on peut même dire qu'elle a évolué grâce et par l'incessante invention de nouveaux domaines de recherche. Ce processus créateur a fait le succès de questions qui, avant leur mise en avant, n'intéressaient pas grand monde, qu'il s'agisse de l'histoire économique et sociale ou de l'histoire culturelle, de l'étude des « structures » ou de la vogue de la *micro storia*. Au sein d'une science historique marquée par l'autonomisation croissante de champs disciplinaires en voie de multiplication, la non émergence d'une véritable histoire du commerce (français ou non, d'ailleurs), ne va pas sans poser de problèmes⁸ lorsque l'on pense au rôle essentiel joué par le négoce international dans la genèse (comme dans l'évolution en cours) des présents systèmes-mondes. Ce qui nous montre qu'il serait aussi utile de s'intéresser aux motifs de la non émergence de disciplines historiques, qu'à l'étude des secteurs ayant réussi à faire école.
- 5 Pour faire court, notons que, jusqu'aux lendemains de la seconde guerre mondiale, on s'efforça souvent de chanter le génie national, notamment dans le cadre d'une histoire maritime administrative, technique et militaire, progressivement élaborée après le tournant des années 1820-1830. Le roman maritime d'abord, puis des publications auréolées d'un vernis scientifique, portèrent alors très haut les couleurs nationales. Faute d'autre chose, d'exploits commerciaux et de réussites collectives (mais aussi par recherche de l'individuel, du singulier et de l'exotique), elles mirent en avant nos corsaires, nos découvreurs et nos aventuriers, ainsi que la vaillance et l'ingéniosité des hommes de la marine nationale. Avec la constitution d'un vaste empire colonial, sous la Troisième République, des publications du même genre saluèrent ce que H. Deschamps a joliment appelé « notre chère gloriole expansionniste »⁹. Tout cela n'était guère favorable à l'émergence d'une véritable histoire du négoce international français du XIX^e siècle.
- 6 Par ailleurs, dès le début du XX^e siècle, et surtout pendant l'entre-deux guerres, l'étude du négoce international français échappe en partie à l'histoire. C'est l'époque où se multiplient les thèses de droit et de géographie consacrées à la politique douanière et à la marine marchande¹⁰. L'étude de l'empire colonial accapare alors plus les énergies que celle du commerce international de la France. Enfin, née à cette époque, devenue conquérante au cours des années ayant suivi la Libération, l'histoire économique et sociale a bien souvent conduit à privilégier le second élément de son diptyque, usant afin de l'éclairer, des données recueillies à propos du premier. Il en est résulté une étude renouvelée de l'histoire du commerce français au XVIII^e siècle, notamment grâce à la multiplication de monographies portuaires mettant de plus en plus en valeur, les années passant, la société des négociants-armateurs. Beaucoup moins de choses ont alors été consacrées au XIX^e siècle¹¹, mis à part les travaux entrepris surtout afin d'expliquer, par l'économique, l'histoire — politique — des relations internationales¹².
- 7 L'économétrie a ensuite connu ses heures de gloire, contribuant à faire pencher la balance de l'autre côté, vers celui des trends et des structures économiques plutôt que vers celui des

hommes et des milieux sociaux. L'histoire du négoce international s'est néanmoins alors trouvée abordée à travers deux prismes en partie déformants. À l'époque de la naissance du tiers-monde, le premier a consisté à déplacer vers l'époque de l'ère industrielle un problème qui a aussi été très largement étudié à propos de l'ère mercantiliste : celui du rôle du commerce international dans la formation et l'évolution des rapports entre centres développés et périphéries dominées. P. Bairoch, R. Cameron et d'autres, se sont alors illustrés dans ce type de recherche. Le second prisme à partir duquel le commerce international fut appréhendé par les tenants de l'économétrie fut celui de l'évolution de l'économie nationale. Dans les deux cas, le commerce n'était qu'un élément devant permettre de nourrir des réflexions le dépassant très largement. Au terme de cette analyse très sommaire, on s'aperçoit assez vite de la permanence d'un phénomène. Quelle que soit l'époque, quelle que soit la mode historiographique dominante, seule l'histoire du négoce international français au XVIII^e siècle semble avoir été plus ou moins étudiée pour elle-même. Pour comprendre les raisons du retard des études consacrées à ce sujet sur le XIX^e siècle, on ne peut donc se limiter à la seule invocation des grandes mutations inhérentes à la science historique, ainsi qu'à l'évolution de son positionnement par rapport aux autres sciences sociales. Il faut faire appel à des phénomènes historiographiques plus localisés, bref, changer d'échelle.

... reniée et discréditée

- 8 Une histoire est d'autant plus facilement conduite à être le faire-valoir d'autres histoires qu'elle a été elle-même discréditée. Or, reniée et discréditée, l'histoire du négoce international français l'a été à différentes reprises, et pour différentes raisons qui se sont peu à peu cumulées. En partie liée (parfois d'ailleurs plus dans les esprits que dans la réalité) à l'histoire coloniale, elle a évidemment pâti du déclin des études en ce domaine, notamment après la vague de décolonisation des années 1950-1960. En attendant qu'elle se renouvelle, l'histoire « coloniale » n'était évidemment plus de mise. L'autre pilier sur lequel l'histoire du négoce international avait longtemps pu s'appuyer est lui aussi défaillant, depuis une ou deux décennies. L'histoire maritime en France est en effet actuellement en phase de recomposition. Alors que son existence elle-même est parfois remise en cause au profit d'une histoire de la « maritimité » et des « sociétés littorales », elle est tiraillée entre une histoire navale, technique et militaire d'une part, et une tentative, d'autre part, pour relier l'économique, le culturel et le social ¹³.
- 9 Mais l'essentiel se situe ailleurs. Il réside dans une croyance, jamais clairement proclamée, mais toujours présente dans notre historiographie, celle d'un commerce français se limitant à l'époque de la croissance et de l'apogée du grand commerce colonial, vers 1720-1792. On continue souvent à penser qu'avec la Révolution, la révolte des Noirs à Saint-Domingue et la guerre maritime, un type d'économie et une société (celle des négociants-armateurs) se sont écroulés à jamais. Or il est évidemment plus intéressant d'étudier un phénomène considéré comme majeur, progressiste ou important (le commerce au XVIII^e siècle), que de s'intéresser à un monde perçu comme moribond. Pourquoi prendre le risque d'enjamber la ligne de démarcation séparant historiens modernistes et contemporanéistes ¹⁴ afin d'analyser un milieu et un monde semblant ne subsister, après 1792, qu'à l'état de vestiges ? Tout se passe comme si, hormis un « beau XVIII^e siècle », le commerce français n'aurait connu que des déboires. « L'histoire du commerce au XIX^e siècle, c'est celle des occasions manquées », écrit A. Broder dans *l'Histoire économique et sociale de la France* ¹⁵ (faisant en cela pratiquement écho à ce que R. Gascon écrivait, dans la même collection, à propos du commerce extérieur français d'avant Colbert). À partir des années 1860 et du tournant libre-échangiste du second Empire, c'est le terme de « crise » (crise de la marine marchande, et donc crise du commerce français) qui revient le plus souvent dans les discours et les écrits des contemporains.
- 10 Les données objectives ne manquent pas, il est vrai, pour témoigner de la réalité des difficultés rencontrées par le commerce français de cette époque. Mais, comme nous avons eu l'occasion de le montrer par ailleurs, le terme de crise est exagéré ¹⁶. Ajoutons qu'en matière de commerce, la compétition à égalité parfaite n'est qu'une vue de l'esprit. Handicaps ou avantages ne

constituent que des potentiels d'action, positifs ou négatifs. Ils ne deviennent pleinement opératoires ou bien n'évoluent qu'en fonction des stratégies des acteurs, de leurs mentalités, des contextes et de tout un ensemble d'éléments qui, dans la vie de tous les jours, agissent les uns sur les autres. Cette chaîne d'éléments en situation d'interaction dynamique constitue ce que nous pourrions appeler un « système ». Parler de « déboires » du commerce français n'est donc nullement suffisant, le diagnostic (d'ailleurs à nuancer) n'excluant nullement, au-delà de la recherche des causes simples, la mise en évidence du système dans son ensemble. Longtemps discréditée, elle aussi, l'histoire d'un capitalisme français a été réécrite. Là où l'on voyait auparavant retards et échecs, on pense maintenant (grâce à L. Bergeron, J. Bouvier, F. Caron, F. Crouzet, A. Plessis, et bien d'autres encore) croissance, évolution et mutation originales. Il n'en va pas de même en ce que concerne l'histoire du commerce français, où une révolution culturelle du même type se fait toujours attendre. Afin de la préparer, plus qu'en termes d'échecs et de crises, peut-être faut-il appréhender cette histoire en fonction d'une problématique qui est celle de l'adaptation ou du passage d'un type de commerce à un autre (celui de l'ère mercantiliste à celui de l'ère industrielle) et qui demeure toujours en grande partie inexploré¹⁷.

Une histoire d'adaptation ?

De l'idée d'une rupture révolutionnaire à celle d'une longue transition entre deux mondes

- 11 Dans le sillage de la vieille théorie de la « crise de l'Ancien Régime » censée précéder de manière inéluctable et nécessaire le remplacement définitif des structures féodales par la poussée révolutionnaire des forces capitalistes, on a longtemps considéré que le système colonial français était entré dans une crise larvée au cours des dernières décennies du XVIII^e siècle ; laquelle, indépendamment même de la tourmente révolutionnaire et impériale, aurait inéluctablement conduit le commerce colonial français à une sorte d'implosion. La chose paraissait tellement évidente qu'elle n'a pratiquement jamais été vérifiée. Or, en s'y attelant, on s'aperçoit que cette idée d'une crise provoquée par la montée de contradictions internes au commerce français est loin d'être évidente. Les signes habituellement mis en avant afin de la justifier apparaissent en effet non pas subitement à la fin de l'Ancien Régime, mais en fait avec l'émergence du système du grand commerce maritime lui-même. Savoir s'ils deviennent progressivement plus menaçants n'est pas évident. Aussi faut-il sans doute plus parler d'une réorientation et d'une restructuration des circuits du grand commerce colonial, amorcée au tournant de la seconde moitié du XVIII^e siècle, que d'une véritable crise¹⁸. Ce redéploiement, qu'il conviendrait d'étudier plus en détail, a été ensuite masqué par la tourmente révolutionnaire et impériale, et par l'effondrement subit des trafics à partir du déclenchement de la guerre, en 1792.
- 12 La période qui s'ouvre alors est sans doute l'une des plus obscures de l'histoire de notre commerce extérieur. Et c'est là, sans doute, qu'une partie de l'effort de recherche devrait être portée. Une première série d'inter-rogations est relative à la manière dont l'État, et plus directement les « politiques », ont appréhendé le commerce international. Ainsi, sous la Révolution, au sein des milieux œuvrant en faveur de l'abolition de la traite et de l'esclavage des Noirs, on est parfois conduit à prôner une double réorientation des circuits du commerce : géographique d'abord, avec une politique coloniale plus résolument tournée vers l'Afrique noire que vers les îles d'Amérique, réorientation morale et politique ensuite, du fait d'une nouvelle appréhension des rapports devant s'établir entre un commerce dit « civilisateur » et l'État républicain¹⁹. Brissot aborde cette dernière question à propos des liens avec les États-Unis. Elle transparaît aussi dans les débats relatifs, en 1792, au droit de prise et à l'abolition de la course²⁰. Les liens entre commerce et éthique passent évidemment au second plan avec Bonaparte. Mais ils réapparaissent sous la Restauration, et surtout à partir de la monarchie de Juillet, avec les libéraux. À la fin du XIX^e siècle, ce sont encore eux, avec par exemple Paul Leroy-Beaulieu, qui jouent un rôle non négligeable dans la formulation des avantages théoriques d'une nouvelle forme de colonisation, que les républicains opportunistes, Jules

Ferry à leur tête, s'empresseront de récupérer en partie. Dans l'*Histoire économique et sociale de la France*, A. Broder écrivait : « il est nécessaire de saisir pourquoi un vrai débat ne s'est jamais instauré en France. Pourquoi, sauf au Second Empire et dans des cercles limités, la question des avantages réciproques du commerce ne s'est-elle posée que pour être résolue en des termes négatifs ? »²¹. Des débats, il y en eut. Mais ils mériteraient assurément d'être mieux connus. Et les apparentes filiations soulignées plus haut ne suffisent pas. Ce sont des études pointues (débordant, en amont et en aval de la période retenue) dont on a besoin, afin de mesurer la portée, à moyen et long terme, des débats qui agitèrent l'opinion éclairée entre 1792 et 1815²².

13 Une autre série d'interrogations concerne les stratégies d'adaptation du grand négoce maritime à la situation de crise provoquée par la guerre, par la rupture des trafics classiques et par l'ouverture de la France sur le continent. Au-delà des réponses classiques, comme la course (qui demeure d'ailleurs à l'état d'épiphénomène du fait de l'infériorité de la marine de guerre nationale) ou la renaissance éphémère de la traite, en 1802, on ne sait pas grand-chose de précis sur la manière dont évoluent les circuits commerciaux. On perçoit des tentatives de réorientation vers les États-Unis et Cuba. Il faudrait en mesurer l'importance réelle. Les conséquences induites par le blocus continental et le système des licences ont été plus étudiées, notamment pour Bordeaux (avec Hambourg et Livourne), par S. Marzagalli²³. Mais nombre de phénomènes remarquables par L. Bergeron, à l'échelle des banquiers et négociants parisiens²⁴, devraient être analysés en d'autres places afin de savoir en quoi les conquêtes napoléoniennes, sur le continent, ont été ou non saisies comme une chance par le commerce français²⁵. Des monographies sur des maisons de commerce, des domaines d'activité commerciale (le commerce du sucre et des produits coloniaux, des textiles...) et des relations entre la France et ses différents partenaires commerciaux, nous manquent également cruellement. Il y a donc beaucoup à faire avant d'espérer répondre à la question cardinale : en quoi les réorientations du commerce français entre 1792 et 1815 apparaissent-elles dans la lignée de ce qui s'était amorcé précédemment (notamment en direction de l'océan Indien et des États-Unis, que le régime des neutres et des licences favorise sous l'Empire) ; en quoi annoncent-elles (ou préparent-elles) des changements ultérieurs ?

14 Ce qui est sûr, en tout cas, c'est que le monde de l'ancien négoce ne disparaît pas avec les guerres de la Révolution et de l'Empire. Ses grandes familles sont malmenées et le milieu se recompose²⁶. Mais il est toujours là en 1814 et en 1815, prêt à renouer avec ses anciennes habitudes. S'il est apparemment facile de démêler ce qui se rapporte à des tentatives novatrices de ce qui ressemble plus à l'imitation du passé, il l'est beaucoup moins de dire à quel moment l'une de ces attitudes tend véritablement à l'emporter sur l'autre. Il semble que, jusqu'au tournant des années 1840-1860²⁷, les forces traditionnelles aient conservé le dessus (ce qui ne diminue pas, bien au contraire, l'intérêt d'étudier les tentatives plus novatrices de cette époque), avant d'être délogées pour quelques décennies, et de reconquérir de fortes positions à la fin du siècle, avec le retour du protectionnisme et la poussée colonialiste. Avec l'Entre-deux-guerres, la crise et la stratégie « autarchique » de repli sur l'Empire prônée par certains, comme l'a bien montré Jacques Marseille, ces tendances se renforcent encore. Tant et si bien que l'on peut se demander si, globalement, l'on n'est pas progressivement passé, de l'Ancien Régime aux années 1940, d'un type de commerce réservé à un autre, de l'exclusif au repli sur le nouvel empire colonial. Ce qui soulève au moins deux grandes questions : celle des motifs ayant conduit le commerce français à s'engouffrer dans cette voie (ce qui renvoie en partie, nous le verrons plus loin, à la nature des rapports établis, sur la longue durée, entre l'État et le négoce international), et celle de son importance relative, à l'échelle du commerce français (car le commerce réservé est loin de constituer l'ensemble du commerce français au XIX^e siècle : il importe donc de le comparer au commerce concurrentiel, dans ses acteurs, ses structures, son évolution, etc.).

De l'idée d'une crise à celle d'un progressif déclassement

15 Ce que l'on connaît le moins mal, voire même relativement bien, c'est le mouvement général du commerce extérieur. Aux importations²⁸, assez faible dans les années 1820-1835,

la croissance devient ensuite forte, vers 1835-1880. Puis survient une phase de récession (1880-1892), le niveau de 1880 n'étant retrouvé qu'en 1906. La France ne connaît, écrit J.-C. Toutain, qu'une « période de forte élasticité des exportations », entre 1840 et 1870, où elle dépasse 4 % (« taux que l'on rencontre rarement aujourd'hui »), mais il « s'agissait sans doute en partie [...] d'un rattrapage de croissance »²⁹. Globalement, on retrouve à peu près les mêmes moments aux exportations : croissance modérée vers 1820-1830, plus forte entre 1838 et 1875, puis déclin, mais moins marqué qu'aux importations. En gros, se dessinent donc deux ensembles : l'un plus terne (après 1875-1880), l'autre plus dynamique (vers 1820-1835/1875-1880)³⁰, la valeur des échanges internationaux étant multipliée par 9 (1820-1880)³¹, alors que les prix ont alors tendance à baisser. Malgré une ouverture croissante de l'économie française sur l'étranger³², c'est donc de manière très précoce³³, au moment où s'amorce la seconde révolution industrielle, que le commerce international français marque le pas, et, pire, qu'il cède du terrain à ses rivaux. Aux exportations, le différentiel de dynamisme avec la Grande-Bretagne s'accuse après 1860. Aux importations, la baisse française d'après 1880 (- 6 %) « correspond à une hausse modérée du Royaume-Uni (+ 30 %), des États-Unis (+ 32 %) et de l'Espagne (+ 36 %), ainsi qu'à une nette croissance de l'Italie (+ 50 %) et de l'Allemagne (+ 118 %) »³⁴. Tant et si bien que, de seconde puissance commerciale, la France passe au quatrième rang vers 1890-1900, en étant dépassée par les États-Unis et l'Allemagne³⁵.

16 Ces données fondamentales, relatives au commerce extérieur, doivent à la fois être complétées et comparées (il ne faut pas confondre commerce et pavillon national) à la manière dont évoluent la marine marchande et le mouvement de la navigation. Notons à ce sujet que la Restauration voit la France reconstituer sa puissance commerciale et navale. Elle disposait de 5 425 navires pontés d'au moins 100 tonneaux en 1787. Elle en aligne 5 424 en 1816, et 6 938 en 1831. En tonnage, le redressement est moins évident (729 000 tonneaux en 1787 — tous types de bâtiments pontés confondus —, 435 000 en 1816, 627 015 en 1831), et il faut attendre 1827 pour que le commerce extérieur français retrouve le milliard qu'il avait atteint à la fin de l'Ancien Régime (1 168 millions, dont 357 par terre et 811 par mer). Avec la monarchie de Juillet, on passe de la reconstitution des forces à une phase de croissance modérée, sur le plan du volume (en tonnes) des produits échangés. Le total des marchandises embarquées et débarquées dans les dix premiers ports français (tous pavillons confondus, cabotage exclu), passe seulement de 3 832 000 tonnes en 1829 à 4 069 000 tonnes en 1846. Ce même tonnage est ensuite multiplié par 2,4 entre 1846 et 1869 (passant de 4 069 000 à 9 900 000 tonnes). Sous le second Empire, le tonnage de la flotte marchande augmente de manière également très sensible (566 000 tonneaux en 1845, 830 000 en 1855), atteignant des plafonds qui ne seront guère dépassés avant le début du XX^e siècle (892 000 tonnes en 1875, mais seulement 752 000 en 1895). C'est l'époque où apparaissent également, notamment à Marseille, de nouvelles générations d'armateurs, et où de grandes compagnies d'un type nouveau (comme la Compagnie générale transatlantique) font leur apparition. À cela succède une période de stagnation (fin des années 1860, début des années 1870), puis de fléchissement (notamment dans les années 1880)³⁶, avant la très forte reprise des années 1895-1920. Les annotations qui précèdent permettent d'indiquer quelques écarts entre l'évolution du commerce extérieur français et celle du mouvement de la navigation : il y a bien reconstruction et rattrapage dans un premier temps, mais de manière moins vigoureuse du côté de la navigation que de celle du commerce extérieur. La concordance devient ensuite plus nette entre les deux, entre 1846 et la fin des années 1860. Après 1895 (et parfois même avant) on retrouve un nouveau décalage, au profit cette fois de la navigation (en partie, sans doute, du fait des lois d'aide votées en 1872, 1881, 1893, 1902 et 1906). Une comparaison entre le volume et la valeur du commerce réalisé sous pavillon national et sous pavillon étranger permettrait d'affiner encore ces résultats. Mais d'ores et déjà une chose essentielle apparaît : la relative autonomie du mouvement de la navigation vis-à-vis du commerce extérieur français dans son ensemble (et donc l'importance, en ce domaine, de variables comme celles des stratégies négociantes ou du rôle de l'État).

17 Les contemporains, et notamment les négociants-armateurs, ont ressenti la décélération s'amorçant à la fin des années 1860 comme une véritable crise. Elle n'a, en fait, duré que le

temps d'une génération. Mais a-t-on, cependant, de quoi se réjouir ? Peut-on considérer comme particulièrement positifs les résultats de la Restauration (qui permettent à peine de retrouver les niveaux d'avant la Révolution) et ceux de la monarchie de Juillet (époque à laquelle la croissance bien modérée du mouvement portuaire apparaît en deçà des rythmes de croissance et de modernisation de l'économie nationale) ? Si l'on défalque la période d'essor timide qui se poursuit jusqu'au milieu des années 1840 et celle de morosité qui s'annonce dès les années 1860, que nous reste-t-il ? Seulement deux phases de croissance. À cheval sur la monarchie de Juillet et le second Empire (vers 1846-1860), la première semble véritablement solide, car les progrès sont à la fois quantitatifs et qualitatifs. La seconde (amorcée à la fin du XIX^e siècle) est beaucoup plus spectaculaire que la première, sur le plan purement quantitatif. Mais les progrès apparaissent en demi-teinte par rapport à la croissance encore plus rapide du commerce mondial. Et c'est à ce moment que le retard naval de la France s'accuse avec ses principaux rivaux. Au total, sur l'ensemble du XIX^e siècle, mises à part les années 1846-1860, c'est bien, comme le remarquait A. Broder, d'une « expansion sans audaces », qu'il convient de parler.

18 Du côté du commerce extérieur comme du mouvement de la navigation, si l'on ne peut pas parler vraiment de crise, il y a bien un progressif déclassement de la position française. Ce dernier se produisant à l'époque où l'économie mondiale est en pleine mutation, ce constat paraît bien marquer, sur le plan structurel et qualitatif, la difficulté d'entrer de plain-pied dans un nouveau système de développement.

D'un système à un autre

19 Difficulté à se faire à un nouveau système, à y entrer et à en tirer parti, voilà qui suffit souvent pour parler d'archaïsme. Le terme, il me semble, est cependant inadéquat. Car il n'y a pas de bon et de mauvais système en général. Il n'y a que des systèmes performants ou non, dont la pertinence doit être mesurée en fonction des critères du moment, et non à l'aune d'une vision idéale ou téléologique des choses. Et il y a également des raisons, à mettre en évidence, afin d'expliquer l'évolution du commerce international français au XIX^e siècle.

20 Les premières sont de nature structurelle, thème sur lequel tout, ou presque, a été dit. À cette échelle, les succès du négoce international français des années 1830-1870 ont été fort bien expliqués par M. Lévy-Leboyer. Aux motifs invoqués³⁷, ainsi qu'à l'effet de « rattrapage » qui se manifeste aux lendemains de la tourmente révolutionnaire et impériale, il faut également ajouter, comme l'a judicieusement montré P. Verley, le fait que les industriels français ont su trouver, au cours de la décennie 1820, « une stratégie pour prendre part à la division internationale du travail ; une stratégie de produits qui soient différents de ceux de la Grande-Bretagne, avec laquelle une concurrence à armes égales, sans privilèges douaniers, est impossible »³⁸. Ils s'orientent vers la fabrication de produits de qualité, réalisés par une main-d'œuvre relativement qualifiée³⁹. Aussi les exportations françaises de produits manufacturés se développent-elles d'abord à un rythme plus rapide que celles de la Grande-Bretagne, avant de connaître des difficultés à partir des années 1860. Les raisons structurelles de la décélération du « commerce extérieur » français au cours de la phase suivante sont elles aussi bien connues. M. Lévy-Leboyer indique qu'il y a d'abord eu deux crises⁴⁰. Mais plus dommageable, sans doute, fut la trop lente substitution du travail par le capital. L'évolution des techniques de production ayant été rapide à l'échelle mondiale, faute d'avoir modernisé en temps utile leur appareil productif, les industriels français ont été concurrencés sur leurs propres créneaux. Contre « l'expérience et l'efficacité de l'ouvrier anglais et le rendement du matériel mis à sa disposition », le « bas niveau des salaires », écrit M. Lévy-Leboyer, ne demeura « plus une protection suffisante ». Il n'y a pas « de raisons techniques ou financières, pour que des investissements destinés à contenir la hausse des salaires n'aient pas été réalisés plus tôt et avec plus de continuité sur l'ensemble des années 1860-1865 », ajoute-t-il, d'autant plus que les industriels français étaient conscients de la nécessité de réduire leurs prix. Aussi est-il conduit à parler d'une « erreur d'appréciation », les fabricants n'ayant pas vu à temps que « la demande [...] s'orientait vers des articles moins ouvrés que par le passé ». Une autre explication, complémentaire, s'avère tout aussi probante, sinon plus : du fait de « la dispersion du prix des matières premières [...] et de la forte instabilité de la demande dans les

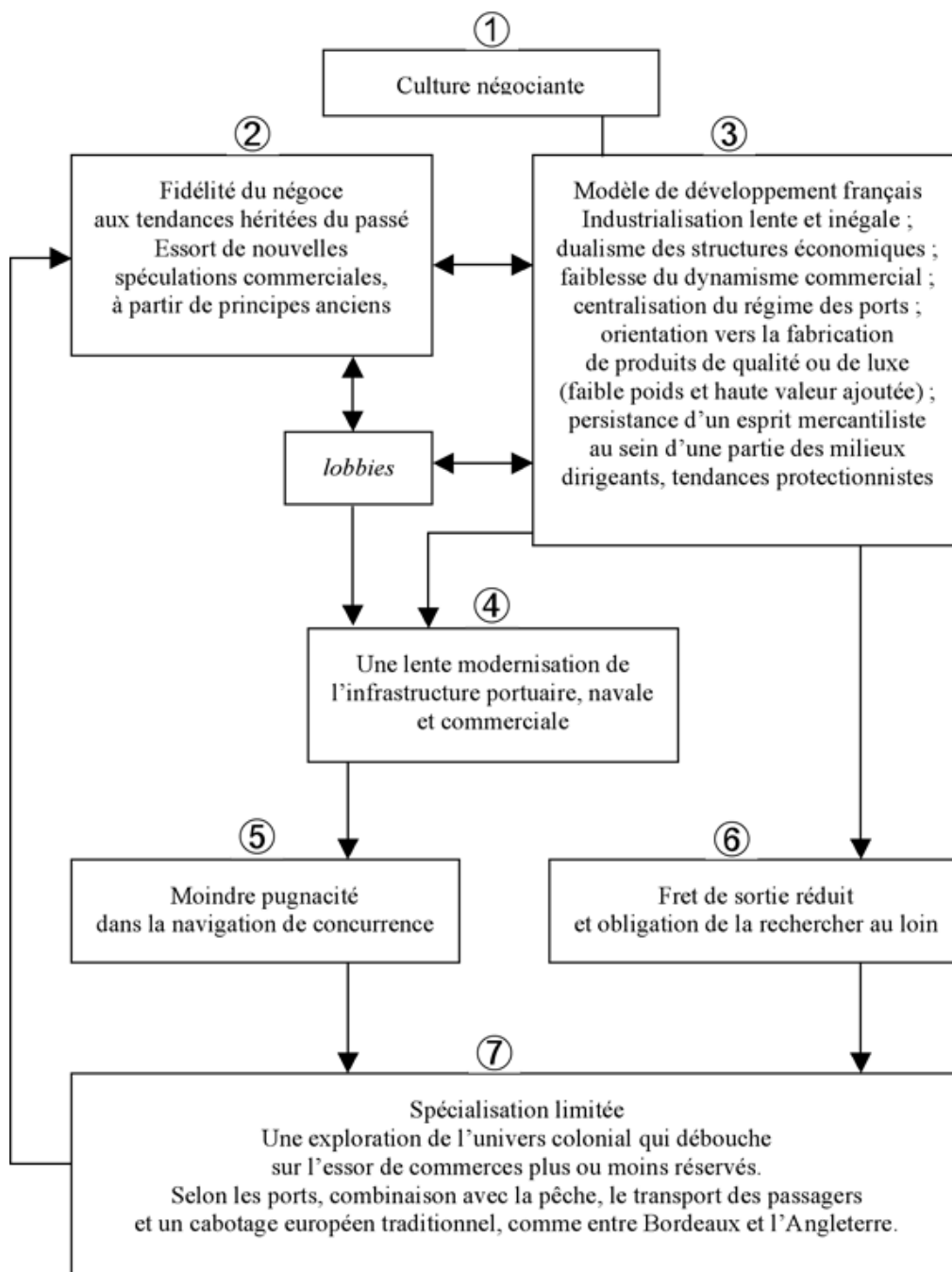
catégories d'articles dont les fabriques françaises s'étaient faites une spécialité »⁴¹, et donc des « risques d'immobilisation et de pertes », de lourds investissements n'étaient pas faciles⁴². Ainsi, le système ayant assuré le succès des exportations françaises à partir des années 1830 se serait ensuite retourné contre elles ; nombre d'industriels se repliant alors, soit sur le marché intérieur, soit sur le marché réservé des colonies. Une seule donnée, non négligeable, est ici oubliée : celle de la culture des acteurs du jeu économique leur permettant ou non de choisir entre les diverses voies offertes à eux par l'évolution des structures économiques nationales et internationales.

21 De la même manière, ce sont des logiques, des combinaisons d'éléments, et non une juxtaposition de faits, qu'il importe de mettre en évidence afin de comprendre l'évolution de la navigation française. Il faut lister un certain nombre de thèmes susceptibles d'entrer dans la composition de ces logiques, puis proposer des hypothèses afin de rendre compte de la manière dont ils ont eu tendance à s'assembler. C'est ce à quoi nous nous sommes essayés, en 1997, à propos du système de développement maritime français. Une grande partie des échanges internationaux se faisant au XIX^e siècle par la voie maritime, le schéma alors proposé peut sans doute être ici rappelé⁴³.

22 Sa lecture permet de suggérer, plutôt que l'idée d'un « retard », celle d'une évolution originale du système de développement maritime français, du fait de l'interaction de plusieurs phénomènes ; une évolution qui permit à nombre de ports et de négociants de poursuivre leurs affaires, voire de prospérer. Les phénomènes essentiels (lente modernisation de l'infrastructure portuaire, navale et commerciale ; moindre pugnacité dans la navigation de concurrence ; spécialisations limitées) y apparaissent comme la résultante de facteurs structurels renvoyant au mode d'organisation de l'économie française en général. Mais ils renvoient aussi, et surtout, à des facteurs plus politiques et culturels (la fidélité du négoce aux recettes du passé, le poids des lobbies, la persistance d'un esprit mercantiliste au sein d'une partie des milieux dirigeants...), à la persistance des formes d'« un capitalisme relationnel »

à l'époque de l'affirmation d'un capitalisme que l'on pourrait qualifier de plus « anonyme », à l'instar des sociétés du même nom⁴⁴.

Le système de développement maritime français, vers 1815-1890



(*) A partir des années 1890-1895, la France maritime entre pleinement dans la « révolution des pondéreux ». Cela conduit à stimuler l'industrialisation des ports, et donc à apporter des modifications au système ici présenté. Mais ses grandes lignes demeurent valables.

Une histoire qui reste à écrire

Des faits aux logiques, ou des chiffres aux comportements

23 Cette façon d'appréhender les choses nécessite d'être expliquée et justifiée, car elle s'écarte (tout en la complétant) d'une tendance plus ancienne et classique : celle consistant à voir dans le commerce extérieur le reflet des forces et des faiblesses de l'économie française, et, inversement, à expliquer l'évolution de ce commerce extérieur par la nature et les performances de cette même économie française. Cette tendance, disons-le de suite, est tout à fait pertinente, tant il semble évident que les Français ne peuvent exporter que ce qu'ils produisent. À ce niveau de l'analyse, le relatif manque de fret de sortie (par rapport à la

Grande-Bretagne) du côté des produits manufacturés de l'ère industrielle est un handicap important pour la navigation française. Et le fait que l'industrie nationale soit surtout tournée vers la fabrication de produits à haute valeur ajoutée gêne évidemment la conquête des marchés nouveaux et porteurs, fondés sur l'émergence et la consolidation de classes moyennes demandeuses en produits plus nombreux mais aussi moins chers que ceux réservés, naguère, à l'aristocratie. Sur ce thème, les pages écrites par P. Verley, dans son *Échelle du monde*, sont parfaitement claires et convaincantes.

24 Mais, comme il le suggère ailleurs, tout n'est pas aussi simple. En France, écrit-il, il y a bien « une certaine coïncidence entre les secteurs exportateurs et les combinaisons productives qui reposent le plus sur les formes anciennes d'organisation du travail [...], alors que les entreprises les plus modernes, comme dans le coton, travaillent pour le marché intérieur ». Mais, note-t-il aussitôt, « la relation est ambiguë ». Elle « peut s'interpréter comme une adaptation des ventes dans la spécialisation internationale à ce qui semble un atout des industriels français, le bas niveau des salaires. Mais dans ce cas leurs homologues suisses, allemands, autrichiens, sont bien plus favorisés. On peut donc en conclure que c'est plutôt le type de spécialisation des exportations françaises qui permet de produire très longtemps, tant que les débouchés existent, dans le cadre des formes anciennes d'organisation du travail »⁴⁵. Plus loin, il ajoute, citant le constructeur Gouin, en 1860, que « ce qui a manqué jusqu'à ce jour aux constructeurs français, c'est la quantité » ; la quantité qui permet de limiter les coûts, de disposer de marchandises en stock, et d'être ainsi capable de répondre *rapidement* à une demande qui, faute d'être satisfaite en temps utile, s'en va chercher ailleurs.

25 S'il est vrai que l'on n'exporte que ce que l'on produit (encore qu'il soit toujours possible d'acheter à l'étranger pour redistribuer ailleurs⁴⁶, ce que des Français présentés plus comme des négociants que des producteurs auraient dû savoir faire), il est donc tout aussi vrai que l'on ne se met à produire que ce que l'on est habitué à placer ailleurs. Aussi, si une part essentielle de la réalité est à chercher du côté des structures de l'économie nationale, il est clair qu'elles n'expliquent pas tout. Ces dernières nous étant désormais par ailleurs relativement bien connues, il est sans doute temps de multiplier les recherches en direction de la manière dont, concrètement, s'est effectué le négoce international : c'est-à-dire d'une part du côté de ceux qui en ont été les premiers acteurs (industriels, négociants, armateurs), et, d'autre part, de ceux qui ont eu la possibilité de peser sur ce négoce (l'État, les politiques, les représentants de la France à l'étranger...) ⁴⁷. Il faut se demander comment ces hommes se sont représenté le commerce, comment ils ont travaillé, quels ont été leurs atouts et leurs faiblesses, et replacer tout cela dans un contexte spatial et chronologique évolutif (le commerce avec le Chili n'est pas celui avec la Grande-Bretagne ou celui avec les États-Unis). C'est donc par le biais d'une lecture culturelle des faits économiques que l'on peut espérer renouveler en partie l'histoire du négoce international français.

26 Les sources, pour cela, ne manquent pas. Selon l'angle d'approche et le questionnement choisi, on puisera plus dans certaines que dans d'autres. Un grand travail de nature quantitative est d'abord à réaliser, grâce aux données statistiques fournies par la série F 12 des archives nationales, le *Tableau général du commerce et de la navigation* (qui, à partir de 1829, englobe les états annuels du mouvement des ports français par régions maritimes), par les *Annales du commerce extérieur*, la *Statistique du commerce extérieur* (des tableaux annuels, depuis 1821 — permettant de remonter à 1819 —, des tableaux décennaux après 1827) et l'*Annuaire statistique de la France* (depuis 1878), sans oublier de multiples autres sources, apparemment « secondaires », mais parfois complémentaires, comme le *Bulletin de statistiques et de législation comparée*. On pourrait ainsi reconstituer avec précision la nature et l'évolution du commerce entre la France et un certain nombre d'États choisis parmi ses principaux partenaires commerciaux (le commerce avec le Royaume-Uni ou avec les États-Unis, par exemple). Tandis que se focaliser sur les relations entre la France et d'autres États, moins importants pour elle sur le plan des échanges économiques (des États ou des régions d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie) permettrait sans doute de voir plus facilement ce qui a pu ou non permettre à la France de diversifier la structure de ses échanges. Certains de ces travaux sont en

cours⁴⁸, d'autres sont à impulser. Aucun, en tout cas, ne peut se limiter à cette seule recension statistique.

27 Ce qu'il faudrait, après avoir mis en évidence de manière fine le poids, la nature et l'évolution de ces différents échanges commerciaux, c'est proposer des modèles explicatifs permettant d'en rendre compte. Des publications officielles, comme les *Annales maritimes et coloniales*, mais également des romans, des relations de voyage, des articles de presse, des publications émanant de Chambres de commerce, de diplomates français à l'étranger, ou bien encore des déclarations à la Chambre des députés, doivent permettre d'identifier les différentes manières (et leur évolution) de se représenter le commerce avec ces pays. Des recherches sont également à faire en direction des ports, des maisons de commerce et des industries les plus impliquées dans ces relations économiques. On doit ainsi pouvoir mettre en évidence la nature et l'efficacité des stratégies de conquête des marchés et mesurer comment elles ont été ou non soutenues par l'État. Bref, c'est la réalité de ce qui fait le négoce international au quotidien qui reste à éclaircir ; cette réalité déterminante dont ne peut rendre compte à elle seule aucune série statistique, aussi fiable et précise soit-elle.

28 Prenons le cas des relations économiques entre la France et les États-Unis, les seconds partenaires commerciaux de la France, après la Grande-Bretagne, entre 1836 et 1860. Tout semble commencer sous de bons augures, à la fin de la guerre d'Indépendance. « Nous avons fait une différence de cent pour cent en faveur des productions de la France sur celles du Portugal ou de la Grande-Bretagne, dans la vue d'encourager autant votre commerce que de montrer notre reconnaissance pour les secours que vous nous avez donnés pour nous rendre indépendant », peut-on lire dans une lettre de Charleston, datée du 18 août 1783. Le 16 février, le consul français de Philadelphie abonde dans le même sens : « indépendamment des produits d'Europe dont l'Amérique a besoin, et plus avantageux à importer de France, nous devons remplacer les Anglais dans une partie des articles qu'ils fournissent à leurs colonies »⁴⁹. Mais les réalités du commerce apparaissent rapidement moins euphoriques. L'Angleterre comprend vite tout l'intérêt qu'elle a à conserver et à renforcer sa position aux États-Unis, du fait de l'influence qu'y exercent les modes de vie et de consommation anglais. Ce que perçoivent aussi les capitalistes américains, venus nombreux en voyages d'études en Angleterre afin d'y renforcer leurs réseaux commerciaux⁵⁰. À ce jeu-là, les Français sont assez vite perdants. Ils tentent, il est vrai, d'envoyer des correspondants. Mais les consuls sur place voient d'un mauvais œil le fait que certains nationaux se déclarent citoyens américains. Beaucoup plus pragmatiques, les Anglais ne s'offusquent pas de ce genre d'attitude. Mieux, ils la favorisent parfois, certains que ces transfuges faciliteront ensuite les échanges avec leur pays d'origine⁵¹. À cela s'ajoutent des pratiques commerciales dont l'effet s'avère assez vite désastreux. Faute de s'être renseignés sur les mœurs américaines (ou bien à cause d'habitudes ou de préjugés), nombre de négociants français croient pouvoir y déverser des marchandises de mauvaise qualité et y spéculer, comme ils le font aux Antilles⁵² (en d'autres lieux et à d'autres époques, les Français tentent au contraire de vendre des marchandises plus sophistiquées que nécessaire⁵³ ; ce qui indique en fait la même difficulté à prendre en compte la spécificité des demandes locales). Des papiers privés nantais indiquent la permanence de ce type de mirage à l'époque du Consulat et de l'Empire⁵⁴. Cependant, malgré un mouvement de migration de familles françaises et d'affaires sans doute non négligeable (et qu'il serait très utile d'étudier plus en détail⁵⁵), entre 1792 et 1815, en direction des États-Unis et des Antilles espagnoles, il ne semble pas que les expatriés français aient beaucoup contribué à soutenir le commerce national. Le poids des facteurs culturels est, on le voit, loin d'être négligeable.

Des acteurs et de leurs stratégies

29 D'où l'intérêt, comme nous l'avons déjà relevé, de multiplier les études en direction des acteurs jouant un rôle dans le négoce international.

30 À ce propos, à l'échelle des maisons de commerce, P. Verley met l'accent sur la lenteur, en France, du processus conduisant ailleurs, et notamment en Grande-Bretagne, à une plus grande spécialisation des activités. Ici apparaissent, « dès le milieu du XVIII^e siècle », des « intermédiaires spécialisés pour les grandes matières premières ou produits de consommation,

comme les marchands de houille, les marchands de laine, ou les marchands de tabac de Glasgow ». Au début du siècle suivant, « la fonction bancaire et la fonction commerciale tendent à se séparer, alors qu'en même temps les manufacturiers et industriels cherchent à assumer l'exportation de leur production ». Ce système persiste jusqu'aux années 1820, lorsque les industriels « abandonnent peu à peu le négoce ». Un système d'*Agency Houses* se développe alors, contribuant à l'édification d'un « système d'intermédiation ». Grâce à lui, « l'industrie britannique peut à la fois acheter ses matières premières dans les meilleures conditions et étendre les débouchés de ses industriels ». Aussi aptes à prospector les marchés que leurs homologues anglais, note justement P. Verley (mésestimant néanmoins le handicap que constitue, notamment pour le recouvrement des créances coloniales, le moindre développement du système bancaire national), les négociants français du XVIII^e siècle demeurent plus longtemps attachés au principe de la polyvalence (ainsi, d'ailleurs, qu'à nombre de composantes de ce que nous avons appelé le « capitalisme relationnel »). De ce fait, « pour beaucoup d'industriels, exporter ou s'approvisionner à l'étranger signifie avoir la capacité de créer soi-même ses circuits ou de s'appuyer sur des réseaux existants de relations personnelles »⁵⁶ ; ce qui pose évidemment problème.

31 Majeure⁵⁷, cette différence d'évolution n'explique cependant pas tout. Une chose est en effet toute aussi importante : la nature des liaisons fonctionnelles établies, au sein de chaque ensemble national, entre les différentes composantes des milieux d'affaires impliqués dans le négoce international. Par exemple, plus que « le manque de maisons d'acceptation spécialisées », comme le note par ailleurs P. Verley, c'est le fait que « la haute banque » française ait « trop peu de liens avec les places étrangères qui pose problème »⁵⁸. De nombreux autres exemples pourraient être mentionnés, afin d'indiquer, dans d'autres domaines, la faiblesse de ces liaisons fonctionnelles. C'est le cas, notamment, de l'opposition, en France, entre « le courant commercial et le courant maritime », selon les termes même du rapporteur de la première loi d'aide à la marine marchande⁵⁹. La rivalité est également très nette entre certains capitalistes du Nord et de l'Est de la France (comme ces hommes du charbon — étudiés par M. Gillet — découpant la France en zones dont la conquête est entreprise de manière systématique) et ceux des régions moins dynamiques (notamment celles de l'arc atlantique). Au sein même du négoce maritime, les élites locales voient souvent d'un très mauvais œil l'arrivée de capitalistes de haut vol, proches des milieux de la banque parisienne, même lorsque ces derniers permettent, comme à Marseille, de financer la modernisation des structures portuaires et commerciales⁶⁰. Ainsi, pour des raisons multiples⁶¹, les forces impliquées dans le négoce international ont en France plus souvent agi en ordre dispersé qu'en Grande-Bretagne. D'où la nécessité de relire, sous un angle nouveau, nombre de travaux existants, mais aussi celle d'impulser des recherches afin de voir dans le détail comment ont évolué ces liens entre l'industrie, la banque, le commerce et la navigation ; sans mésestimer la diversité à l'œuvre au sein de ces quatre grands ensembles. Et ceci par le biais d'une démarche « proces-suelle » du type de celle prônée par J. Revel qui, loin de tendre à réifier l'image que l'on se fait d'un groupe social, tend à reconstituer son identité *à partir* de la manière dont ses membres se perçoivent, vivent et agissent⁶².

32 Diverses stratégies ont été mises en évidence à l'échelle du monde des négociants armateurs français du XIX^e siècle. Au-delà de leur diversité⁶³, il est peut-être ici intéressant d'insister sur deux attitudes récurrentes. L'une conduit à orienter les trafics vers des secteurs souvent aléatoires mais rémunérateurs, c'est le cas de la navigation au *tramping* et de ces multiples fièvres spéculatives contribuant à animer le négoce des différents ports à intervalles plus ou moins réguliers (Nantes et le sucre de la Réunion vers 1840-1860 ou bien encore Marseille et le cycle des oléagineux d'Afrique occidentale vers 1840-1880). L'autre consiste à rechercher les profits plus sûrs du commerce réservé avec les colonies (thème pouvant générer, à lui seul, nombre d'études de grand intérêt⁶⁴). Plus aventuriers dans le premier cas, les négociants-armateurs français vont à contre-courant d'un phénomène essentiel, celui de la multiplication, sur le plan international, des lignes régulières (pour les passagers comme pour les pondéreux — matières premières et produits manufacturés). Plus casaniers dans l'autre, ils

tendent à contourner une autre révolution, celle du libre-échange et de l'essor du commerce concurrentiel. Le problème n'est donc pas de savoir s'ils sont entrepreneurs ou non (ils le sont forcément, puisqu'ils font des affaires), mais de comprendre pourquoi, dans la majeure partie des cas, ils réussissent surtout en colonisant des niches situées aux marges du nouveau système de négoce international se mettant alors en place ⁶⁵.

Négoce international et État

- 33 Les « débouchés que les marchés extérieurs offrent au développement des activités industrielles » sont, « de l'époque moderne au XIX^e siècle, largement conditionnés par les relations économiques internationales, c'est-à-dire par *les politiques des États* » ⁶⁶. On ne saurait mieux dire. Un autre grand chantier s'ouvre ainsi devant les chercheurs préoccupés par l'histoire du négoce international français au XIX^e siècle ⁶⁷ : celui de la politique menée par l'État en ce domaine.
- 34 Le sujet, il est vrai, est loin d'être neuf. Il a déjà été largement abordé, notamment à travers l'étude des origines et des conséquences du « coup d'État » douanier de 1860 et de l'orientation libre-échangiste prise alors par la France du Second Empire. Mais l'histoire de la politique douanière de la France mériterait des études tout aussi approfondies en amont et en aval de ce grand tournant. Surtout, moins qu'un catalogue de tarifs (évidemment utile, mais non suffisant), il importe de voir comment, concrètement, se décide la politique commerciale de la France et, selon les secteurs (la question des sucres, par exemple, ne recoupe pas totalement celle des colonies ou de la navigation) et la période choisie, s'il y a véritablement « politique » (ce qui nécessite de s'entendre sur ce que recouvre ce terme), ou bien s'il ne s'agit que d'une suite de décisions peu cohérentes dans leur succession et leur mise en œuvre. Appréhendée de cette manière, la question a été abordée dans un certain nombre de travaux (sur lesquels on peut s'appuyer, afin de lancer des recherches comparatives ⁶⁸), tandis qu'elle est au cœur même de certaines recherches en cours ⁶⁹.
- 35 Poser la question de l'État, c'est s'interroger sur la mise en place, le fonctionnement et les objectifs assignés aux structures directement parties prenantes dans le processus d'influence économique et commerciale de la France au dehors (ministère du commerce, de la marine, des colonies ; publications officielles ou semi-officielles...). C'est aussi étudier leurs grands commis, sur l'ensemble du XIX^e siècle. Trop rares, les travaux en ce domaine sont souvent le fait de juristes ⁷⁰. Il y a donc là un domaine quasi inexploité pour les historiens. Mais qui dit État dit également aussi, et surtout, réseaux d'influence et groupes de pressions tentant de l'infiltrer. L'État n'étant pas une entité indépendante, ses décisions ne sont en effet que le reflet des rapports de force du moment, et ce sont ces jeux d'influence qu'il faut tenter de cerner ⁷¹. Tarifs plus ou moins protecteurs, lois d'aide (les lois d'aide à la navigation de 1893, par exemple, sont très favorables aux navires à voiles ; à contre-courant de l'évolution technique, elles ne sont pas votées par hasard), politique d'aménagement du territoire (les ports de l'Atlantique sont desservis par la construction du réseau ferré national qui profite à Marseille et au Havre), intérêts économiques les plus divers, politique de grandeur nationale..., tels sont quelques-uns des nombreux facteurs intervenant dans les négociations entre l'État et les lobbies. À cela s'ajoute la question des représentations mentales que les uns et les autres se font du négoce international, ainsi que des considérations tactiques et stratégiques forcément conjoncturelles et évolutives. Ni *deus ex machina*, ni bouc-émissaire, l'État doit être perçu comme un élément central, pour une série de systèmes gravitant autour de lui. D'où l'intérêt de dépasser la vision classique et très manichéenne que l'on se fait souvent de ces choses en France (un État dont tout dépendrait et qui ne pourrait être que bon ou mauvais) et de substituer à l'idée d'un affrontement entre l'État et les intérêts économiques celle d'une recherche constante de compromis sans cesse renégociés ⁷².
- 36 La question peut-être la plus importante, en ce dernier domaine, consiste à savoir pourquoi la lecture mercantiliste du négoce international l'a souvent emporté. Francis Démier a indiqué, dans sa thèse, comment le compromis tenté afin de réconcilier les deux France issues de la Révolution a conduit, sous la Restauration, à une sorte de synthèse du colbertisme et du

libéralisme. Conduisant à définir le marché dans le cadre du territoire national, elle a favorisé conjointement deux systèmes : celui d'une assez grande liberté économique à l'échelle des circuits intérieurs, et celui d'une grande protection, pour les circuits extérieurs⁷³. Pour les autres périodes, on dispose de quelques éléments épars afin de retracer l'histoire de la manière dont on a, du côté de l'État, appréhendé le négoce international. Mais il reste beaucoup à faire pour combler les espaces vides et recoller les pièces éparses de ce vaste puzzle, pour comprendre les motifs, les modalités et la cinétique de cette politique sociale-colbertiste qui a consisté à voir dans le négoce international un moyen d'arriver à certaines fins (grandeur du pays, règlement de conflits sectoriels...), sans percevoir que, considéré pour lui-même, il aurait pu être un formidable levier de développement pour l'ensemble du pays.

* * *

37 Depuis un certain nombre d'années, l'histoire contemporaine tend à se limiter plus ou moins exclusivement à une histoire politique et culturelle (voire culturelle du politique) du seul XX^e siècle. Aussi peut-être est-ce par le biais d'une appréhension culturelle, mais aussi globale, des faits économiques, que le commerce international français du XIX^e siècle pourra être mieux connu. Avis aux bonnes volontés !

Notes

1. Nous préférons ici cette expression à celle, plus réductrice, de "commerce extérieur". Généralement, le commerce extérieur n'est en effet appréhendé qu'à travers une analyse de type économétrique. Parler de "négoce international" c'est ajouter à cet aspect statistique et quantitatif, qui est essentiel, une dimension technique, humaine et culturelle.

2. En 1827, 64 % des importations se font par voie de mer, et le pourcentage atteint 65 % en 1897. À la sortie, la voie terrestre voit son importance croître (de 26 à 34 %), sans pour cela détrôner la voie maritime (André BRODER, « Le commerce extérieur : l'échec de la conquête d'une position internationale », dans Fernand BRAUDEL et Ernest LABROUSSE [dir.], *Histoire économique et sociale de la France, III, 1789-1880*, Quadrige, Paris, Presses universitaires de France, 1993, p. 311).

3. Aussi Francis Démier, auteur de l'un des ouvrages les plus récents et les plus complets sur la France du XIX^e siècle (Francis DÉMIER, *La France du XIX^e siècle, 1814-1914*, Paris, Éditions du Seuil, 2000), ne peut-il mentionner, dans une orientation bibliographique de plus de quarante pages, que deux ouvrages plus ou moins reliés à la question qui nous intéresse ici : Maurice LÉVY-LEBOYER, *La position internationale de la France. Aspects économiques et financiers, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 1977 ; Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes français XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Éditions Belin, 1997. Exclu de cette recension (sans doute car dépassant le cadre national), Patrick VERLEY, *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, Paris, Éditions Gallimard, 1997, s'intéresse directement au thème ici étudié. Mais les travaux référencés relatifs au commerce international français au XIX^e siècle n'y sont guère plus nombreux. On trouve notamment ceux de William M. REDDY, *The Rise of Market Culture. The textile Trade and French Society 1750-1900*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984 ; Patrick VERLEY, « exportations et croissance économique dans la France du XIX^e siècle », dans *Annales, Économies, sociétés, civilisations*, n° 1, 1988 ; Stuart Joseph WOOLF, *Napoleon's integration of Europe*, Londres, Routledge, 1991, traduction française *Napoléon et la conquête de l'Europe*, Paris, Éditions Flammarion, 1990 ; et Michel ZYLBERBERG, *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Paris, Ministère de l'Économie et du Budget/Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1993. Une recherche bibliographique plus exhaustive amènerait à étayer la liste, notamment avec Silvia MARZAGALLI, *Les boulevards de la fraude. Le négoce maritime et le blocus continental : Bordeaux, Hambourg, Livourne, 1806-1813*, Paris, Presses universitaires du Septentrion, 1999 ; et certains ouvrages de la série *Histoire du commerce et de l'industrie de Marseille* (édités par la Chambre de commerce de cette cité).

4. Il en est de même en ce qui concerne les périodes antérieures au XVIII^e siècle, comme nous avons déjà eu l'occasion de l'indiquer : Oliviers PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Dynamique

sociale et croissance. À propos du prétendu retard du capitalisme maritime français », dans *Annales, Histoire, sciences sociales*, n° 6, 1997, pp. 1263-1274.

5. Dans Dominique BARJOT, Jean-Pierre CHALINE et André ENCREVÉ, *La France au XIX^e siècle, 1814-1914*, Paris, Presses universitaires de France, 1998, (1^{ère} édition 1995), un manuel comprenant près de 700 pages, les auteurs ne consacrent guère plus de trois pages à la question (d'abord 24 lignes, pp. 133-134, puis quelques paragraphes, pp. 394-396), par ailleurs centrées sur l'évolution de la place de la France dans les échanges internationaux et sur les flux de capitaux. Dans André NOUSCHI et Alain OLIVESI, *La France de 1848 à 1914*, Paris, Éditions Nathan, 1981, il faut encore aller chercher du côté de la question libre-échange/protectionnisme pour trouver des développements un peu plus substantiels (relativement à la taille de l'ouvrage : 6 p. sur 270). Jean-Marie MAYEUR, *Les débuts de la III^e République*, Paris, Éditions du Seuil, 1973, écrit moins d'une dizaine de lignes sur le sujet (p. 61). Dans l'ouvrage suivant de la collection « La nouvelle histoire de la France contemporaine », M. Rebérioux ne l'aborde qu'au détour d'une seule page (Madeleine REBERIOUX, *La République radicale ?*, Paris, Éditions du Seuil, 1975, p. 123), d'ailleurs plus liée au mouvement des capitaux qu'au négoce international proprement dit. Jean-Charles ASSELAIN, *Histoire économique de la France du XVIII^e siècle à nos jours. I — De l'Ancien Régime à la Première Guerre mondiale*, Paris, Éditions du Seuil, 1984, ne consacre que quelques pages au sujet (pp. 136-138, 155-159, 179-183). Le négoce international n'y est jamais étudié pour lui-même. Il apparaît soit à propos de la querelle protectionnisme/libre-échange soit au titre des « conditions extérieures » nécessaires afin de comprendre l'évolution de l'économie nationale. On pourrait émettre de semblables remarques à l'encontre d'une multitude d'excellents ouvrages. C'est donc bien évidemment une attitude générale, et non tel ou tel travail, qui est ici en cause.

6. Émile LEVASSEUR, *Histoire du commerce de la France*, Paris, Éditions A. Rousseau, 1912, 2 volumes.

7. Sur la question, voir Nicole COMMERÇON et Bernard BOUREILLE, « Émile Levasseur ou le rapprochement de deux champs disciplinaires : l'économie et la géographie », dans Pierre DOCKÈS, Ludovic FROBERT, Gérard KLOTZ, Jean-Pierre POTIER et André TIRAN, *Les traditions économiques françaises 1848-1939*, Paris, Éditions du Centre national de la recherche scientifique, 2000, pp. 139-153. Notons qu'un certain nombre d'histoires du commerce de villes portuaires publiées entre la seconde moitié du XIX^e siècle et les années 1950, s'insèrent dans cette lignée d'appréhension globale du fait commercial (voir Théophile MALVEZIN, *Histoire du commerce de Bordeaux : depuis les origines jusqu'à nos jours*, Bordeaux, Éditions Bellier, 1892, 4 volumes ; Jules JULLIANY, *Essai sur le commerce de Marseille*, Marseille, imprimerie de J. Barile, 1842 (1^{ère} édition 1834), 3 volumes ; Gaston RAMBERT, *Histoire du commerce de Marseille. Tome 6 : De 1660 à 1789. Les Colonies*, Paris, Éditions Plon, 1959...). Aujourd'hui parfois dépassés, ces travaux demeurent néanmoins bien souvent d'une très grande utilité, du fait de la multiplicité des données qu'ils recèlent. Il en va de même de Julien HAYEM [dir.], *Mémoires et documents pour servir à l'histoire du commerce et de l'industrie en France*, Paris, Éditions Hachette, 1911-1929, 12 volumes. Mais tout cela concerne plus le négoce international d'Ancien Régime que celui de la période postérieure....

8. Pourquoi n'existe-t-il pas une collection, pour l'histoire du négoce international français, comparable à celle lancée par Jean-Baptiste DUROSELLE, *La politique étrangère de la France*, Paris, Imprimerie nationale, 13 volumes ?

9. H. DESCHAMPS, dans *Revue française d'histoire d'outre mer*, n° 235, 1971, p. 246.

10. voir, par exemple, Ambroise COLIN, *La navigation commerciale au XIX^e siècle*, Paris, Éditions A. Rousseau, 1901

11. « Comme il est de règle dans notre histoire économique et sociale, le XVIII^e siècle est de loin la période la mieux pourvue de recherches sur le haut négoce [...]. Des études monographiques manquent sur les grands commissionnaires, sur les maisons d'import-export [...] du milieu du XIX^e siècle aux lendemains de la seconde guerre mondiale » ; Institut d'histoire moderne et contemporaine, *Prosopographie des élites françaises, XVI^e-XX^e siècles : guide de recherche*, Paris, Éditions du Centre national de la recherche scientifique, 1980, p. 124.

12. Parmi les classiques, notons les travaux de Raymond POIDEVIN, *Les relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne, 1898-1914*, Paris, Éditions

- Armand Colin, 1969 ; et de René GIRAULT, *Les relations économiques et financières entre la France et la Russie, 1887-1914*, Lille, Service de reproduction des thèses de l'université, 1972.
13. Sur la question, voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « L'histoire maritime en France. Du bilan aux perspectives ? », dans *Histoire, économie et société*, n° 1, 2001, pp. 37-48.
14. Ligne dont la pertinence est de moins en moins nette (le XVIII^e siècle s'achève-t-il vraiment, pour toutes les questions, au 14 juillet 1789 ?), mais qui oblige toujours à choisir son « camp ».
15. André BRODER, « Le commerce extérieur... », art. cité, p. 342. « Au travers de ses réussites comme de ses échecs » ajoute-t-il, « se reflètent les forces et les faiblesses de l'économie nationale ».
16. Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Pouvoirs, systèmes de représentations et gestion des affaires maritimes : le cas du débat sur la crise de la marine marchande française, vers 1860-1914 », dans Gérard LE BOUËDEC, *Pouvoirs et littoraux, XV^e-XX^e siècle*, Presses universitaires de Rennes, 2000, pp. 409-427.
17. Le guide de recherche intitulé *Prosopographie des élites françaises* consacre neuf pages aux entrepreneurs du XIX^e siècle, mais quatre titres, seulement, se rapportent aux négociants, signe parmi d'autres, que, parmi les élites économiques, les historiens contemporanéistes se sont principalement attachés à l'étude des hommes « nouveaux » que sont, pour le XIX^e siècle, les industriels, banquiers ou ingénieurs (Institut d'histoire moderne et contemporaine, *Prosopographie des élites françaises*, ouv. cité). Le passage du négoce international d'Ancien Régime au commerce de l'ère industrielle reste très largement à étudier.
18. Voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes...*, ouv. cité, pp. 126-141.
19. Le problème a été bien formulé par les travaux de M. Dorigny (voir Marcel DORIGNY, « La société des Amis des Noirs et les projets de colonisation en Afrique », dans *Annales historiques de la Révolution française*, n° 3-4, 1993, pp. 421-429). Mais de nombreuses questions restent en suspens ; voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Systèmes de représentations, intérêts économiques et pénétration française en Afrique noire, vers 1780-1880 », à paraître.
20. À ce sujet, voir notamment la thèse de droit de Florence LE GUELLAFF, *Armements en course et droit des prises maritimes, 1792-1856*, Nancy, Presses universitaires de Nancy, 1999.
21. André BRODER, « Le commerce extérieur... », art. cité, p. 306.
22. Pour cela, on dispose notamment, du côté des sources imprimées, des débats parlementaires de la période révolutionnaire (édités par le CNRS), de Sylvain LEBEAU, *Recueil des lois relatives à la marine et aux colonies (1789-1810)*, Paris, an V-1810, 18 tomes en 16 volumes ; et du catalogue de Thierry ROQUINCOURT, *Bibliographie française sur la marine et les colonies, 1789-1815. Contribution à une bibliographie des écrits imprimés en français*, Paris, Lettrage distribution, 1999 — documents publiés entre 1789 et 1815, 5 640 notices.
23. Silvia MARZAGALLI, *Les boulevards de la fraude*, ouv. cité, note 3.
24. Louis BERGERON, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens. Du Directoire à l'Empire*, Lille-Paris, Atelier de reproduction des thèses, université de Lille 3-Librairie Honoré Champion, 1975, 2 volumes.
25. « Les conquêtes terrestres vont permettre aux milieux d'affaires français de rattraper le manque à gagner qu'ils subissent avec l'anéantissement du commerce antillais et du commerce de réexportation des produits tropicaux vers l'Europe du Nord », au moins jusqu'au décret de Berlin, en 1806, note Patrick Verley (Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 470). Les données relatives au commerce extérieur français fournies par É. Levasseur (Émile LEVASSEUR, *Histoire du commerce de la France*, ouv. cité, volume 2, pp. 97-100) confirment apparemment cette analyse : 553 millions en 1799, 790 en 1802 et 933 en 1806, avant le temps de la décrue, à partir de 1807 (620 millions en 1809, 705 en 1810, 605 en 1813, 585 en 1814). Cependant, on ne peut lier totalement l'évolution du commerce extérieur et les profits des milieux d'affaires français. Tout d'abord parce que les limites de la France impériale des 130 départements ne correspondent pas à celles de 1789 (ainsi le commerce avec la Belgique, extérieur avant la Révolution, est ensuite comptabilisé avec le commerce intérieur). Ensuite parce que la contrebande est importante. Enfin parce que l'Europe « française » n'est pas un tout homogène et que le commerce extérieur français n'est pas réalisé par les seules maisons de négoce nationales. En fait, la comparaison entre la réalité et les désirs de Montalivet (faire arriver les industries et le commerce français « au point d'être les magasins de l'Europe ») semble n'avoir jusqu'ici été vraiment tentée qu'à l'échelle de Bordeaux avec

S. Marzagalli (Silvia MARZAGALLI, *Les boulevards de la fraude*, ouv. cité) et à celle de l'Alsace, grâce à Geoffrey ELLIS, *Napoleon's Continental Blokade : The case of Alsace*, Oxford, Clarendon Press, 1981.

26. Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes...*, ouv. cité, pp. 147-161.

27. Sur ce tournant, voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes...*, ouv. cité, pp. 161-175. De nombreux travaux, à des échelles différentes de celles du négoce français, soulignent ce tournant. Ainsi, dans *L'échelle du monde*, P. Verley insiste beaucoup sur la guerre de Sécession, « qui modifie complètement les données du commerce international » (p. 612), à une époque où l'essor de la marine à vapeur transforme également considérablement les choses. « Un nouveau système équilibré », écrit-il, est alors « en germe » (p. 615) ; Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité.

28. Nous suivons ici André BRODER, « Le commerce extérieur... », art. cité, pp. 305-346.

29. Jean-Claude TOUTAIN, « Les structures du commerce extérieur de la France, 1789-1970 », dans Maurice LÉVY-LEBOYER, *La position internationale de la France*, (ouv. cité), p. 63. Ce que confirme P. Verley : « La décennie 1820 est celle d'une reconstruction, qui, comme telle, est caractérisée par de forts taux de croissance. Les exportations industrielles augmentent à un taux moyen de l'ordre » (la marge d'incertitude est grande) « de 6,5 % entre 1820 et 1828 » ; Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 582.

30. M. Lévy-Leboyer réduit et affine, dans le temps, la portée de cette période de croissance, laquelle, débutant « dès le début des années 1830 pour les produits industriels, et vers la fin des années 1840 pour les produits agricoles, s'interrompt à hauteur des années 1870 » (il n'y aura ensuite pas de rattrapage pour les produits agricoles, le volume des exportations stagnant jusqu'en 1913, tandis que « les produit industriels ne retrouveront une position concurrentielle favorable que dans le courant des années 1890 »). Cependant il souligne très fortement son importance, pour l'économie nationale : « L'insuffisance momentanée de la demande intérieure s'est trouvée très heureusement compensée, au milieu du siècle, du fait de la progression des ventes françaises à l'étranger ». En quelque trente ans, de 1846 à 1875, les exportations de biens et de services ont été multipliées par cinq, leur montant, en valeurs courantes, étant passé de 0,9 à 4,5 milliards de francs, soit de 6,2 % à 20,6 % du produit national. Voir François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française au XIX^e siècle, analyse macro-économique*, Paris, Économica, 1985, pp. 156-157 et p. 43. Pour P. Verley, les années 1830-1860 constituent les « Trente Glorieuses du commerce extérieur français » ; Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 584.

31. A. Broder note qu'entre 1820 et 1892 la valeur des échanges est multipliée par 10,5 (elle passe de 733 millions, numéraire non compris, à 7 465 millions) ; André BRODER, « Le commerce extérieur... », art. cité.

32. M. Lévy-Leboyer indique que la part du produit intérieur consacrée aux exportations passe de 8 % en 1825-1859 à 19 % en 1887-1913 ; François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française...*, ouv. cité, p. 154.

33. « Ce qui fait problème, c'est l'importance et surtout la précocité du recul français. À partir de 1876-1879, des baisses souvent très brutales, de l'ordre de 40 à 60 %, parfois davantage, se sont en effet produites sur la vente de produits aussi différents que le sucre, les céréales et les produits de ferme, les rails et le matériel ferroviaire. Et l'événement a été pratiquement irréversible [...]. C'est donc un renversement total de la situation existant au milieu du siècle qui s'est ainsi produit, la croissance des échanges avec l'étranger accompagnant (désormais) simplement [...] celle du produit intérieur — égalité de taux —, après en avoir été l'un des éléments moteurs à l'époque où les marchés s'étaient ouverts pour la première fois » ; *Idem*, p. 46.

34. André BRODER, « Le commerce extérieur... », art. cité, p. 312.

35. La part des exportations françaises dans le commerce international (en valeur, calculs à partir de moyennes de trois ans, sauf pour 1913) serait de 9 % en 1847 et de 15,9 % en 1865, avant de redescendre progressivement : 12,6 % en 1873, 9 % en 1887, 7,8 % en 1897, 7,2 % en 1907 et 6,7 % en 1913 (François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française...*, ouv. cité, p. 47). Paul Bairoch (dans Maurice LÉVY-LEBOYER, *La position internationale de la France*, ouv. cité, p. 39) indique que la part de la France dans le commerce mondial passe d'environ 10 % en 1800-1830 à près de 13 % en 1860, avant de descendre à moins de 10 % dans les années 1880, et à moins de 6 % dans les années 1930.

36. Le mouvement portuaire français (tonnage net total, entrées plus sorties, cabotage exclu), passe de 27,7 millions de tonnes en 1881 à seulement 22 millions en 1895, tandis que le nombre de bâtiments (5 962 en 1875, 4 382 en 1895) et leur tonnage diminuent (892 000 tonnes en 1875, 752 000 en 1895).

37. Ce « résultat, tout à fait exceptionnel », écrit-il, est « à mettre au compte » de la création du réseau ferroviaire européen, des traités de commerce ayant « conduit à l'instauration d'une zone de libre-échange en Europe », et de l'élévation du niveau de vie en Europe du Nord. Ces avantages, partagés avec d'autres nations, ont été plus facilement transformés par la France du fait de la localisation de ses riches régions agricoles, situées près des foyers fortement peuplés et urbanisés de l'Europe du Nord-Ouest (en 1867-1876, 70 % des exportations agricoles françaises sont dirigées vers l'Angleterre, l'Allemagne et la Belgique). Son rôle dans la formation des premiers chemins de fer autour de la Méditerranée, dans l'ouverture du canal de Suez et dans la mise en valeur de l'Égypte ont permis deux choses : l'ouverture d'un nouveau secteur à l'exportation, celui des biens d'équipement, et la création de nouveaux débouchés commerciaux (les ventes en Espagne, en Italie, en Turquie et en Égypte représentent, en 1863-1865, « le cinquième du chiffre d'affaires réalisé sur les marchés extérieurs »). Ce dernier point nous semble très intéressant, car cette capacité à transformer une percée en matière de biens d'équipements en une ouverture plus générale des marchés n'a pas été toujours et aussi efficacement saisie. D'où l'intérêt d'études comparatives précises en ce domaine ; François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française...*, ouv. cité, pp. 43-44.

38. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 582.

39. « Sinon sur des produits de haut de gamme, du moins sur des articles-mode, à forte valeur ajoutée, permettant de varier les matières et les genres et de préserver une marge suffisante d'ouvraison manuelle » ; François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française...*, ouv. cité, p. 54.

40. L'une « résulte des importations de céréales sur le marché intérieur en 1878-1882 [...], l'autre de la pénétration des produits d'origine continentale sur des places qui avaient été tenues à l'étranger, presque de tradition, par des firmes françaises. La crise des importations a été résolue à moyen terme, grâce au renforcement du tarif de 1887-1892, avec (des) conséquences négatives [...] sur la productivité agricole. Quant à la crise industrielle, elle ne s'est pas maintenue » ; *idem*, p. 51.

41. « Plus élégants, plus coûteux, les produits français, dont les achats peuvent être plus aisément différés que ceux d'articles plus courants, sont très sensibles aux incertitudes conjoncturelles » ; Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 584.

42. François BOURGUIGNON et Maurice LÉVY-LEBOYER, *L'économie française...*, ouv. cité, pp. 56 et 60-62.

43. Une première version de ce schéma a été publiée dans Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négocees maritimes...*, ouv. cité, p. 189, puis légèrement modifié dans Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Pouvoirs, systèmes de représentation ... », art. cité, p. 427.

44. Sur cette question, voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Les négocees atlantiques français. Anatomie d'un capitalisme relationnel », dans *Dix-huitième siècle*, n° 33, 2001, pp. 33-48.

45. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 603.

46. Les exemples relatifs à ce genre de pratique sont extrêmement nombreux dans l'histoire du commerce international. Songeons aux habitants des Provinces-Unies, qualifiés de « rouliers des mers » au XVII^e siècle. C'est aussi le cas de certains négociants américains de la première moitié du XIX^e siècle étudiés par Thomas N. LAYTON, *The Voyage of the Frolic. New England Merchants and the Opium Trade*, Stanford Calif., Stanford University Press, 1997). Ne disposant pas d'un fret de sortie suffisamment rentable, ils vont en Inde acheter de l'opium (comme les Anglais) qui leur sert afin de solder les échanges américano-chinois.

47. Une mention toute particulière doit ici être faite aux archives du ministère des Affaires Étrangères délocalisées à Nantes. Les dossiers des différents consulats établis à l'étranger sont en effet d'une richesse exceptionnelle : on y trouve des états et des rapports sur les relations économiques entre la France et les pays étrangers, et sur tout ce qui constitue le contexte (économique, politique, culturel, humain, des citoyens français établis à l'étranger) qui contribue à les conditionner.

48. Enrique Fernandez prépare une thèse sous notre direction sur le commerce français avec le Chili ; C. Got entreprend un DEA sur le commerce français avec les États-Unis, des années 1780 aux années 1880.

49. Arch. du min. Affaires Étrangères, Philadelphie, Consulat Général, 2, 1. Extraits cités par C. GOT, *Les relations économiques entre la France et les États-Unis d'Amérique, 1825-1860*, mémoire de maîtrise, Université de Lorient, f° 19 et 21.

50. À ce sujet, voir l'article très suggestif de Kenneth MORGAN, « Business Networks in the British Export Trade to North America, 1750-1800 », dans John J. McCusker et Kenneth MORGAN (ed.), *The Early Modern Atlantic Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, pp. 36-62.

51. « Comme les négociants anglais n'ont pas une très grande confiance dans la bonne foi des États-Unis, les quelques maisons de commerce d'Angleterre ont pris le parti dès le commencement de la guerre, de former ici des maisons secondaires, qu'ils font tenir par des facteurs ou des associés, qui pour cela se sont fait naturaliser citoyens des États-Unis. Par ces moyens, leur commerce s'est fait et se fera avec toute sécurité sous le pavillon des États-Unis » : lettre datée du 24 thermidor de l'an V, Arch. du min. Affaires Étrangères, consulat de New York, 2 ; mentionné par C. GOT, *Les relations économiques...*, ouv. cité, f° 175.

52. « Des commerçants aventuriers et avides sont les premiers qui, en France, se sont livrés au commerce de l'Amérique. Ils savaient que les besoins de marchandises d'Europe y étaient très grands par suite d'interruptions du commerce entre les treize États et leur ancienne métropole, et que tout ce qui serait envoyé serait reçu avec avidité. Ils firent des envois considérables, mais ils les composèrent des rebuts de nos manufactures et enflèrent les prix au-delà de toute proportion. Leurs bénéfices furent immenses [...], mais ce premier essai confirma (les Américains) dans l'opinion que les Anglais leur avaient inspirée touchant la médiocrité de la fabrication du royaume [...]. Les marchands français ou américains établis dans le royaume imaginèrent qu'ils se procureraient de la sorte de plus grands bénéfices, et d'ailleurs cette pratique était usitée dans le commerce qui se fait avec les Antilles. Ils crurent qu'elle était applicable au commerce des États-Unis ; mais c'est une erreur qu'il est essentiel de détruire [...]. Ils augmentèrent par là le prix du fret qui s'évalue d'après la facture, et ils entretiennent les Américains dans l'opinion que les Anglais peuvent fabriquer à meilleur marché que nous » (Arch. du min. Affaires Étrangères, consulat de Philadelphie, 1783, cité par C. GOT, *Les relations économiques...*, ouv. cité, f° 36). Notons que l'opinion selon laquelle les produits destinés aux « colonies » (les États-Unis semblant ici continuer à être classés dans cette catégorie) seraient forcément de mauvaise qualité (ce qui n'est pas toujours le cas) semble être un lieu commun au sein des milieux d'affaires français, sur la longue durée.

53. Patrick Verley nous en donne un exemple en citant un observateur (1843) des efforts déployés par la France sur le marché chinois : « nous avons le défaut, et c'en est un véritable, de ne pas assez tenir compte des coutumes et des bizarreries des nations que nous ne connaissons pas. Nous voulons leur donner mieux que ce qu'elles demandent, et nous ne réussissons qu'à faire dédaigner nos produits » ; Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 255. M. Bajot, rédacteur des *Annales maritimes et coloniales* (1830, seconde partie, tome 2, p. 144), nous dit l'inverse (« on ne peut que déplorer la position des Français dans ce pays où, autrefois, ils marchaient de front avec les Hollandais. Notre commerce est (à Canton...) sans dignité [...] : les cargaisons sont en général mauvaises, mal entretenues, composées du rebut des magasins des grandes villes, falsifiées, quant au contraire les Anglais et les Hollandais rivalisent, dans le commerce avec les Chinois, de probité et d'industrie »). Citons également, parmi de multiples autres exemples, ce témoignage de Martin, dit Martin du Nord (1790-1847), ministre des travaux publics, de l'agriculture et du commerce, à propos du commerce français vers le Levant (*Annales maritimes et coloniales*, 1838, première partie, p. 1382) : « peut-être aussi serait-on fondé à reprocher au commerce français de ne pas faire assez d'efforts pour agrandir le cercle de leurs relations avec le Levant. Les armateurs qui se livrent au commerce des huiles expédient ordinairement leurs navires à l'aventure, et ne les chargent que de futailles vides et d'espèces monnayées. D'autres font, de temps en temps, un convoi de morues et de denrées coloniales, et quelques caisses de souliers et de parfumeries ; mais pour ces étoffes de mode, pour ces meubles si gracieux, pour ces produits si variés de l'industrie parisienne, dont la main-d'œuvre décuple la valeur intrinsèque, on n'en expédie que rarement ». Au-delà de leurs divergences, ces témoignages se complètent pour montrer l'inadéquation des cargaisons expédiées avec la nature des demandes locales. Les deux derniers sont également intéressants

car ils mettent en avant le rôle, dans cette situation, des négociants-armateurs. Ce qui indique clairement, si besoin en était, que le négoce international n'est pas seulement la résultante des structures économiques nationales (pas plus qu'il ne peut être réduit à un moyen de les expliciter) : il est aussi ce qu'en font ses acteurs.

54. Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *L'argent de la traite. Milieu négrier, capitalisme et développement : un modèle*, Paris, Éditions Aubier, 1996, pp. 170-172.

55. R. D. MEADOWS, de Pittsburgh, a entrepris une thèse prometteuse sur les réfugiés français de Saint-Domingue ; voir R. D. MEADOWS, « Engineering exile : social networks and the French Atlantic community, 1789-1809 », dans *French Historical Studies*, n° 1, 2000, pp. 67-102.

56. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, pp. 234-259 ; citations pp. 238-239, 243, 248, 253.

57. C'est un point sur lequel nous avons nous-même insisté, à l'échelle des négociants-armateurs, dans Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes français...*, ouv. cité.

58. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 256 : « les grands établissements de crédit qui sont fondés dans les années 1850 et 1860, lorsqu'ils « établissent des agences ou des correspondants à l'étranger s'intéressent bien plus aux affaires financières, comme les placements des emprunts d'État étrangers, qu'au financement du commerce extérieur ». Sur le sol national, la banque investit également beaucoup (p. 249) dans les emprunts d'État, l'assurance et le financement de l'infrastructure de transport (canaux, chemins de fer).

59. (25 janvier 1872). Le 21 novembre 1901, le député R. Papelier renchérit : « en échange de ces sacrifices » (les primes accordées à la navigation), « que MM. les armateurs s'occupent spécialement de transporter nos marchandises » (Archives parlementaires ; cité par E. LEROY, *La défense des intérêts de la marine marchande à la Chambre des députés, 1870-1914*, mémoire de maîtrise).

60. Voir à ce propos Roland CATY et Éliane RICHARD, *Armateurs marseillais au XIX^e siècle*, Marseille, Chambre de commerce et d'industrie de Marseille-Provence, 1986.

61. Des raisons qui tiennent entre autres au décalage chronologique relatif au processus d'uniformisation du marché national en France, mais aussi à la manière dont l'État y a arbitré les relations entre tenants du libéralisme et défenseurs du protectionnisme (notamment colonial).

62. Voir Jacques REVEL, « L'institution et le social », dans Bernard LEPETIT [dir.], *Les formes de l'expérience. Une autre histoire sociale*, Paris, Éditions Albin Michel, 1995, pp. 63-84.

63. Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, *Les négoce maritimes français...*, ouv. cité, pp. 161-194.

64. Même si les colonies n'ont jamais été essentielles à l'économie nationale, sur la longue durée, elles ont parfois joué un rôle non négligeable dans le commerce français (que l'on hésite à qualifier, néanmoins, d'« extérieur »).

65. Ajoutons que les circuits de la grande pêche hauturière, un peu délaissés depuis le XVIII^e siècle, sont plus que réactivés au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle. Un secteur presque totalement méconnu reste également à sonder, celui de l'évolution du cabotage français au cours du XIX^e siècle (poids, évolution technique, structure géographique, acteurs, prise en compte par le pouvoir...).

66. Patrick VERLEY, *L'échelle du monde...*, ouv. cité, p. 397.

67. Faut de pouvoir ici tout mentionner, notons cependant qu'un autre grand domaine de recherche concerne la question des « effets » du négoce international sur les structures industrielles (et notamment portuaires) françaises au cours du XIX^e siècle. Voir, sur ce thème, le très stimulant article de X. DAUMALIN et O. RAVEUX, « Marseille 1831-1865. Une révolution industrielle entre Europe du Nord et Méditerranée », dans *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, n° 1, 2001, pp. 153-176.

68. « Les groupes de pression protectionnistes, grands propriétaires, manufacturiers, banquiers, planteurs des Antilles, sont les plus forts », écrit A. Fouquier. Aussi « le gouvernement » pratique-t-il une « politique mercantiliste qui convient assez à sa conception de la France et à son histoire, mais qui entrave le développement de la présence française dans le Pacifique et en Californie » ; Annick FOUQUIER, *La France, les français et la Californie*

avant la ruée vers l'or, 1788-1848, thèse de doctorat d'histoire sous la direction de Jean Heffer, École des hautes études en sciences sociales, 1991, 2 volumes, citation f° 47).

69. C'est le cas, sous notre direction, des DEA de V. VALEY, *La construction d'une politique coloniale. La France en Afrique orientale au XIXe siècle* et d'E. LEROY, *L'État et la marine marchande sous la IIIe République*. À l'Université Paris 4, F. Berneron-Couvenhes prépare une thèse sur les Messageries maritimes.

70. C'est le cas, par exemple, d'Yacouba TOURE, *Une étape de l'histoire des institutions maritimes françaises : la création d'un organe ministériel pour la marine marchande distinct de la marine de guerre, 1902-1932*, thèse de 3^e cycle d'histoire, Université Paris 4/École pratique des hautes études, 1979.

71. Voir, sur cette question, Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « Pouvoirs, systèmes de représentation... », art. cité.

72. Pour une illustration de cette perspective à l'échelle du négoce maritime des années 1660-1830, voir Olivier PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, « How did France enter and play in the Atlantic system ? State and maritime traders : from clashes to compromise, 1580-1830 » dans les actes du colloque *History of the Atlantic System, 1580-1830*, Hambourg, 1999. Ceci nécessite de délimiter les zones d'intersection entre l'État et les différents lobbies intéressés dans le fonctionnement du négoce international, les domaines où ils s'épaulent, s'affrontent ou pactisent. À cet effet, il faut tout d'abord mettre en évidence ce que chacun peut espérer retirer de ces contacts, puis s'intéresser aux moyens mis en œuvre pour arriver à ces fins, avant de vérifier si ces derniers sont ou non atteints. Résumée de la sorte, l'interface État-lobbies peut se définir selon les termes d'un échange (avec tout ce que ce terme peut suggérer, dans le domaine des sciences sociales), avec tout ce que cela comporte de négociations, de pressions, de stratégies, d'interactions et de rétroactions.

73. Francis DÉMIER, *Nation, marché et développement dans la France de la Restauration*, thèse de doctorat d'État en histoire sous la direction de Philippe Vigier, Université Paris 10-Nanterre, 1991.

Pour citer cet article

Référence électronique

Olivier Pétré-Grenouilleau, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : Problèmes, sources et perspectives », *Revue d'histoire du XIXe siècle* [En ligne], 23 | 2001, mis en ligne le 03 janvier 2008. URL : <http://rh19.revues.org/index307.html>

Droits d'auteur

Tous droits réservés

Résumé / Abstract

L'histoire du négoce international français¹ au XIX^e siècle reste encore très largement à écrire. Les motifs de cette situation sont analysés dans une première partie. L'un d'entre eux réside dans une croyance : celle d'une disparition quasi totale du grand négoce français après 1792. A l'idée d'une rupture est ensuite substituée celle d'une longue transition entre deux mondes, l'un hérité de la période mercantiliste, l'autre né sous les auspices de la révolution industrielle. Dès lors, le principe d'un négoce en crise s'efface devant celui d'un progressif déclassement par rapport aux autres grandes puissances commerciales. Ce progressif déclassement reste néanmoins à mesurer et à expliquer. Après en avoir rappelé les raisons structurelles, l'auteur insiste sur l'intérêt d'une lecture culturelle du négoce international, complémentaire avec la première et non antagoniste. Passer des faits aux logiques et des chiffres aux comportements nécessite de s'interroger sur les acteurs du jeu économique et sur leurs stratégies. Leurs liens avec l'État sont également utiles afin de comprendre les origines et la logique de la

politique sociale-colbertiste qui a consisté à ne voir dans le négoce international qu'un moyen d'arriver à certaines fins, sans percevoir que, considéré pour lui-même, il aurait pu constituer un formidable levier de développement pour le pays.

Mots clés : Relations internationales, Histoire culturelle, Histoire économique, Commerce extérieur, Commerce

For a history of French trade during the nineteenth century. Questions, sources and outlooks. The history of French foreign trade during the nineteenth century still remains to be really written. The reasons of that situation are analysed in the first part of the article. One of these lies in a belief: that of a quasi-collapse of French trade after 1792. The idea of a breakdown is then replaced by that of a durable transition between two worlds, the former inherited from the mercantilist era, the latter born under the auspices of the industrial revolution. Consequently, the image of a trade in crisis wears off at the benefit of the idea of a progressive relegation in comparison with the other great commercial nations. This progressive relegation nevertheless remains to be measured and explained. After having reminded its structural causes, the author insists on the interest of a cultural reading of trade, a reading more complementary than opposed to the first one. To move from the facts to the logic at work, and from statistics to behaviours requires wondering about the actors of the economy and about their strategies. Their links with the state are also useful in order to understand the origins and the logic of the social, Colbert-like policy which has consisted in seeing trade as a way to reach some interests without understanding that, considered for itself, trade could have been a tremendous lever of economic development for the country.

Licence portant sur le document : Tous droits réservés