

Économie

Josiane Barbier
Thomas Calvo
Diane Chamboduc de Saint Pulgent
Loïc Charles
Alain Chatriot
Déborah Cohen
Stefano Condorelli
Vincent Demont
Harmony Dewez
Giovanni Farese
Joël Félix
Laurence Fontaine
Sébastien Garnier
Simon Godard
Nicolas Gravel
Jean-Yves Grenier
Alain Guery
Mathieu Hauchecorne
Pierre-Cyrille Hautcœur
Philip Hoffman
Stefan-Ludwig Hoffmann
Romain Huret
Lionel Kesztenbaum
Nicolas Larchet
Mathieu Marraud
Pierre-Michel Menger
Denis Menjot
Éric Monnet
Étienne Ollion
Didier Panfili
Marie-Louise Pelus-Kaplan
François Rouquet
Silvia Sebastiani
Arnault Skornicki
Anne-Christine Trémon

Comptes rendus

Francesco Boldizzoni*The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History*

Princeton, Princeton University Press, 2011, 216 p.

Dans cet ouvrage incisif et brillant, Francesco Boldizzoni propose une réflexion critique sur l'évolution actuelle de l'histoire économique principalement américaine – le livre s'adresse en priorité, nous dit l'auteur dans sa conclusion, aux chercheurs d'outre-Atlantique. Dans sa ligne de mire, il place l'invasion de plus en plus intense, même en Europe, du champ disciplinaire par la science économique dans sa version néo-classique dominante. D'abord, à partir des années 1960, avec l'apparition de la *new economic history* – qualifiée naguère par Peter Temin d'économie néoclassique appliquée à l'histoire – puis de la cliométrie. Ensuite, avec l'essor de l'histoire économique néo-institutionnaliste, dans le sillage des travaux de Douglass North dont l'influence est sans nul doute beaucoup plus grande sur les historiens d'aujourd'hui que la cliométrie, surtout pratiquée et lue par les adeptes de la spécialité. Cette influence est notable dans l'étude de toutes les périodes, comme le montrent les débats actuels parmi les spécialistes de l'économie ancienne. F. Boldizzoni, dans quelques pages remarquables, critique ainsi certains des travaux écrits contre la tradition de Moses Finley au profit d'une vision très moderniste de l'économie ancienne. Le célèbre article de Keith Hopkins consacré aux « taxes and trade model » de l'Empire romain a été suivi par des tentatives souvent maladroites – au moins aux yeux de l'historien – d'analyser les économies de l'Antiquité comme des économies de marché auxquelles

peuvent être appliqués les concepts contemporains, à l'instar des publications récentes de P. Temin¹. Plus encore, F. Boldizzoni souligne la naïveté de certains antiquisants actuels, surtout de l'autre côté de l'Atlantique, lesquels, mus par une fascination bien trop respectueuse de l'économie, s'efforcent de mobiliser la théorie du choix rationnel et les approches néo-institutionnalistes pour expliquer des configurations propres à l'économie antique².

La force des travaux de D. North est que, à la différence des praticiens de la cliométrie qui se situent au cœur du paradigme néo-classique, ils se présentent comme un prolongement, voire une critique, de la théorie standard trop réductrice dans sa prise en compte des facteurs non économiques, en particulier les institutions. On peut y voir une vraie tentative pour insérer l'économie dans les sciences sociales et prendre en compte l'historicité des phénomènes, aspect qui a sans nul doute contribué à l'intérêt porté par certains historiens au néo-institutionnalisme de D. North et de ses disciples. Mais on suit volontiers l'auteur quand il n'y voit qu'une version peu différente de la théorie standard, juste assez décalée pour répondre aux accusations d'irréalisme faites à cette dernière. De ce fait, il participe à cette phase de l'« impérialisme économique » contre les sciences sociales initiée dans les années 1970, laquelle vise à démontrer que le principe de rationalité néoclassique peut expliquer mieux que les sciences sociales les phénomènes non économiques. Au-delà de ces remarques, F. Boldizzoni procède à une critique systématique de l'approche de D. North en mobilisant certains arguments déjà bien connus, mais en les complétant souvent par une réflexion originale sur

de multiples aspects, comme l'incapacité profonde de D. North à comprendre certains travaux pionniers sur la notion d'économie (tels ceux de Marcel Mauss, de Karl Polanyi ou de Witold Kula), les insuffisances dans l'analyse de la notion de propriété, le fonctionnalisme sous-jacent à l'usage souvent téléologique de la notion d'institution, ou bien encore la propension excessive de certains de ses disciples à découvrir, dans toutes les sociétés, des institutions destinées à réduire les coûts de transaction.

En guise d'illustration de ces réflexions générales, l'auteur propose une lecture critique de recherches récentes relevant de la *new institutional economic history* ou, plus généralement, de l'application d'un programme néo-classique élargi. Il épingle ainsi, non sans une certaine férocité, l'ouvrage d'Avner Greif consacré aux institutions marchandes à l'époque médiévale³, dont il souligne non seulement les ambiguïtés idéologiques dans son maniement de la question de l'individualisme, mais également, après une lecture serrée, les erreurs factuelles et les légèretés dans l'analyse des documents historiques, critique d'autant plus pesante qu'A. Greif revendique l'originalité d'être un économiste modélisateur qui recourt largement aux sources primaires. Il dénonce également, avec beaucoup d'efficacité, les travaux de Gregory Clark sur la diversité des croyances culturelles comme raison fondamentale de la *great divergence*⁴, alors que, précisément, les recherches de Kenneth Pomeranz sur la grande divergence sino-anglaise entre les XVIII^e et XIX^e siècles avaient pour objectif affiché de refuser toute explication culturaliste. Le darwinisme social plutôt brutal de G. Clark lui permet ainsi d'affirmer comment les valeurs WASP ont pu, grâce à une sélection progressive des individus, se transmettre depuis la vieille Angleterre jusqu'aux États-Unis d'aujourd'hui, portant avec elles des caractéristiques culturelles susceptibles d'y favoriser plus qu'ailleurs l'initiative économique et l'enrichissement. D'autres recherches encore n'échappent pas à sa lecture critique, toujours pertinente, en particulier les nombreux travaux en histoire économique de la famille inspirés par les thèses de Gary Becker. Il étrille ainsi avec une belle efficacité

le discutable ouvrage de Robert Ekelund, Robert Hébert et Robert Tollison, *The Marketplace of Christianity*, qui cherche à démontrer que les changements religieux s'expliquent par un choix rationnel opéré par la comparaison entre les coûts et les bénéfices des différentes religions, dont les promoteurs ajustent les performances en fonction des demandes des particuliers⁵. Ainsi, le choix d'une partie des chrétiens du XVI^e siècle en faveur de la Réforme serait le résultat d'un calcul individuel d'ordre économique et de l'introduction de la concurrence dans le marché de la religion européenne. Ce matérialisme, simplificateur dans sa volonté de placer en tous lieux l'instance économique, n'est pas sans rappeler, paradoxalement, le marxisme vulgaire qui, jadis, inspira certains historiens dénoncés par Marc Bloch.

La seconde partie du livre, sans abandonner jamais sa lucidité critique, propose quelques pistes de réflexion pour échapper à cette économie historique réductrice sans pour autant retomber dans les travers de la *narrative history*. Un chapitre est ainsi consacré à une relecture à nouveaux frais de certains courants de l'histoire économique, comme les recherches autour de l'histoire totale relevant du paradigme des *Annales* dont l'auteur retient « une leçon fondamentale pour le futur : l'histoire économique ne peut pas ne pas être en même temps une histoire sociale et culturelle » (p. 136). Un autre propose une relecture des travaux de W. Kula sur l'économie polonaise à l'époque moderne. Il y voit une alternative possible aux modèles microéconomiques dominants qui ne repose pas sur la maximisation du profit du propriétaire ou celle des revenus salariaux, ce qui élargit singulièrement l'idée de rationalité des comportements et ce que la notion d'« utilité » veut dire. La question qui préoccupe de façon centrale F. Boldizzoni, dans sa lecture critique de tous ces textes d'économie appliquée à l'histoire, est précisément le contenu du concept de rationalité qui est en jeu et la façon dont il est possible de l'élargir. Parce que l'être humain n'est en fait pas capable de prendre des décisions complexes en termes de maximisation, il faut prendre en compte d'autres types de rationalité, comme celle inspirée par le mimé-

tisme ou la routine, mais aussi celle guidée par d'autres objectifs conformes aux logiques économiques et culturelles des sociétés étudiées.

Dans ses propositions pour faire sortir l'histoire économique du réductionnisme propre au paradigme néoclassique, F. Boldizzoni introduit la notion de métathéorie qui n'est ni une théorie économique importée prête à l'emploi, ni une théorie de l'histoire économique au sens de John Hicks, mais une théorie qui inclut les diverses dimensions de la vie sociale influençant le comportement des agents économiques. « Une métathéorie est une construction beaucoup plus générale, flexible et ouverte qu'une théorie spécifique [...]. Elle est d'abord utilisée pour disqualifier les hypothèses non plausibles qui ne sont pas cohérentes avec le cadre général, établi par l'historien, d'un contexte, d'une époque ou d'une question spécifique » (p. 151). Il s'agit en particulier de rejeter la notion de *cultural beliefs*, en vogue aujourd'hui chez les économistes, censée expliquer pourquoi il existe un écart entre les réalités et ce que prévoit le comportement dit rationnel. L'auteur en appelle ainsi à une réflexion à nouveaux frais sur le concept de culture mobilisable en histoire économique.

On regrettera que F. Boldizzoni soit aussi rapide dans sa critique des travaux sur la *path dependency* initiés par Paul David, lesquels auraient mérité plus que quelques allusions mordantes mais très courtes. Il est également dommage qu'il ne se soit pas penché sur les travaux récents et très remarquables de certains économistes, le plus souvent américains ou travaillant aux États-Unis, qui cherchent dans l'histoire, ou plus exactement dans la longue durée, des explications à des questions contemporaines. Pensons, par exemple, aux recherches autour de Daron Acemoglu sur le rôle des institutions dans la croissance économique à long terme, ou à celles de Nathan Nunn à propos du rôle persistant de la traite atlantique sur le retard économique actuel de beaucoup de pays africains, autant de travaux qui auraient sans nul doute enrichi ses analyses critiques.

Certains ont reproché le style parfois polémique de l'ouvrage. L'observation n'est pas fautive mais il importe de considérer la puissance académique des auteurs auxquels

F. Boldizzoni réserve ses flèches, lesquels jouissent à la fois de fortes positions institutionnelles, du prestige lié en Europe aux idées venues d'outre-Atlantique et de l'indéniable puissance rhétorique de la science économique. L'emploi d'un style offensif et percutant était sans doute une condition pour permettre à l'auteur de se faire entendre.

Cet ouvrage brillant et courageux conduit en fait à opérer deux constats. Le premier est de mettre en évidence l'existence de styles très différents, historique et économique, qui, hormis sur quelques marges assez rares de l'histoire économique, sont en fait peu, voire pas du tout, conciliables. On pourrait certes évoquer, en cherchant bien, certains travaux d'économistes qui auraient provoqué des débats utiles chez les historiens (bien plus cependant que le contraire), mais les manières de faire sont irréciliables, comme l'est la conception du temps et de la durée que se font les deux disciplines. Le second constat met en évidence la forte dimension idéologique qui anime la production de ces connaissances, aspect sur lequel F. Boldizzoni insiste à raison. Ces multiples récits, plus ou moins formalisés, conduisent tous à une vision que l'on pourrait qualifier de « libérale » de l'histoire du monde, dont l'une des meilleures illustrations serait le dernier ouvrage de D. North qui impressionne autant par la puissance de ses convictions que par le simplisme de son argumentation⁶. Nul doute que la tâche pour remettre l'économie historique sur de bons rails est à l'ordre du jour, et que *The Poverty of Clio* en constitue un guide sûr.

JEAN-YVES GRENIER

1 - Keith HOPKINS, « Taxes and Trade in the Roman Empire, 200 B.C.–A.D. 400 », *The Journal of Roman Studies*, 70, 1980, p. 101-125.

2 - Le récent volume de Walter SCHEIDEL, Ian MORRIS et Richard SALLER (dir.), *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World*, Cambridge/New York, Cambridge University Press, 2007, illustre par plusieurs aspects cette évolution.

3 - Avner GREIF, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge/New York, Cambridge University Press, 2006.

4 - Gregory CLARK, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

5 - Robert B. EKELUND, Robert F. HÉBERT et Robert D. TOLLISON, *The Marketplace of Christianity*, Cambridge, MIT Press, 2006.

6 - Douglass C. NORTH, John Joseph WALLIS et Barry R. WEINGAST, *Violence et ordres sociaux. Un cadre conceptuel pour interpréter l'histoire de l'humanité*, Paris, Gallimard, [2009] 2010.

Viviana Zelizer

Economic Lives: How Culture Shapes the Economy

Princeton, Princeton University Press, 2011, 478 p.

Viviana Zelizer est l'auteure de quatre livres qui ont établi sa réputation, au sein de la communauté scientifique de la sociologie économique, comme spécialiste des usages sociaux de l'argent. Elle y a exploré des sphères souvent plus mal connues des sociologues que des anthropologues ou des historiens : les transactions monétaires dans la sphère privée des arrangements et des échanges domestiques ; l'identification de la vie à une grandeur assurable, à la faveur du développement de l'assurance-vie et des calculs actuariels d'indemnisation des victimes d'accidents ou de guerres et de réparation des dommages corporels, psychiques, émotionnels ; la détermination du prix des enfants, suscitée d'abord par les comportements d'abandon puis par la formation du marché de l'adoption ; la tarification explicite (dans la prostitution) ou implicite (dans les négociations intimes du couple, dans les comportements de harcèlement professionnel) des relations sexuelles ; la part de l'intimité affective (amour, amitié, complicité, liens familiaux) dans les relations de travail en entreprise ; le comportement d'agent économique des enfants et la variabilité des significations des échanges intrafamiliaux (investissements éducatifs, dons gagés sur des espoirs de réciprocité à long terme, contrôle négocié de l'autonomie des enfants). *Economic Lives* reprend certains articles qui furent des moments essentiels de cet itinéraire (des publications dans les grandes revues de sociologie), mais aussi tout un ensemble de textes

qui constituèrent des présentations synthétiques de ses positions de recherche à l'intention de divers publics, savants ou profanes. Le travail éditorial réalisé pour agencer cet ensemble de publications s'emploie à faire de ce livre une introduction à l'œuvre entière de son auteure et invite les lecteurs à revenir aux quatre ouvrages qui en constituent le socle.

V. Zelizer a également voulu, dans la dernière section du livre, situer ses travaux au sein du courant de recherche de la sociologie économique. Le développement de celle-ci, ces trente dernières années, a contribué à renouveler la sociologie, mais non pas à rompre l'asymétrie entre la demande d'échanges venue de la sociologie et la puissance toute pragmatique des recherches économiques qui prélèvent, en sociologie, en psychologie ou dans les neurosciences, ce qui convient à l'enrichissement de leurs modèles, sans volontarisme interdisciplinaire particulier. George Akerlof, cité pour ses travaux sur les dimensions normatives des comportements individuels d'échange sur le marché du travail et dans la sphère de la consommation, et André Orléan, cité pour ses recherches sur la monnaie, figurent parmi les rares économistes avec lesquels V. Zelizer se reconnaît des affinités. En rappelant comment elle a progressivement dessiné et consolidé son domaine de recherche, elle marque son opposition à l'axiomatique économique du comportement rationnel et de l'individualisme méthodologique et, symétriquement, son opposition à la critique radicale du capitalisme marchand censé soumettre toute réalité sociale à un ordre transactionnel et comptable. À l'économie néoclassique, elle rappelle inlassablement que la société est constituée de relations interindividuelles plus que de simples individus et que partout, dans la sphère intime des relations de couple ou de famille, l'argent et les transactions monétaires sont présents. Achats quotidiens, cadeaux, investissements éducatifs, règlement financier d'un divorce, organisation d'un héritage, répartition des charges dans la gestion budgétaire d'un ménage, etc. : les individus sont en transaction constante, sans que l'argent corrompe la qualité de l'intimité, ni ne transforme chacun en un comptable méticuleusement rationnel de ses avoirs et des devoirs de son partenaire.

Pour conférer à l'argent son pouvoir fonctionnel de *medium* de la relation interindividuelle, V. Zelizer procède à trois qualifications. D'une part, l'échange est fonctionnellement réussi lorsqu'existe une compréhension partagée des situations de transaction, ce que la sociologue nomme le principe du *good match* ou de l'entente solide : l'échange ou l'engagement à portée monétaire ont en quelque sorte un socle « anté-transactionnel », qui permet de substituer au calcul stratégique une garantie que se procurent mutuellement les partenaires sur la base de la « compréhension partagée de ce qu'est une relation. Par exemple, un couple d'amoureux dont chacun a des moyens suffisants pour prendre en charge la totalité des dépenses quotidiennes se forge une conception de ce qu'est un partage équitable des frais. En vacances, qui paiera ainsi l'hôtel, le restaurant, les voyages » (p. 154). L'argument s'apparente à un cercle herméneutique : pour ne pas enclencher le soupçon calculateur, il faut s'entendre et pour s'entendre, il faut refuser le calcul. Un économiste chercherait à savoir si c'est un équilibre, à quelles conditions il peut se maintenir, comment la réputation de chacun est engagée dans des situations de transaction répétée, et comment réparer les déséquilibres éventuels. Talcott Parsons avait encouragé V. Zelizer à ses débuts, comme elle le rappelle, et il ne se trompait pas : il y a, dans l'argument de la sociologue, une position fonctionnaliste assumée dans son interprétation de la régulation des relations intimes.

Pour mesurer la distance entre les travaux sociologiques de V. Zelizer et les avancées de la recherche économique sur la sphère familiale, on lira avec le plus grand profit le livre longtemps attendu de Pierre-André Chiappori et de ses co-auteurs Martin Browning et Yoram Weiss, *Family Economics*¹.

Plus original est l'argument selon lequel les individus confèrent des significations différentes à une même quantité monétaire selon son affectation, selon sa provenance, selon sa qualité morale. C'est ce que V. Zelizer nomme *earmarking* : une somme inespérée ou de l'argent immérité ne se dépensent pas de la même façon que la rétribution du travail. Ici, c'est du côté de la psychologie comportementale que devrait aller l'approfondissement de l'observation ethnographique. Enfin, contre la

thèse des sphères hostiles (*hostile worlds*), qui voudrait éradiquer la marchandisation de toutes sortes de services personnels et pourfendre les progrès insinuants du libéralisme marchand, notamment dans les soins aux personnes (l'économie du *care*), l'auteure revendique une position normative : mieux vaut développer un marché des soins personnels et reconnaître aux travailleurs du secteur une valeur sociale et des compétences dignes d'une juste rémunération que de figer l'économie de l'intime dans le tout ou rien – le tout de la socialisation complète du *care*, ou le rien de la non-monetarisation de services qui devraient demeurer par essence oblatifs.

En insérant de nombreux textes destinés à d'autres publics que le lectorat des revues de sociologie, V. Zelizer veut conférer à sa sociologie économique des mondes intimes une portée pratique. Il y a, tout au long du livre, un ton de réalisme réformateur qui s'écarte délibérément des prouesses académiques des recherches sur les marchés, les réseaux et les hiérarchies (la triade capitoline de la sociologie économique), pour souligner les apports d'une ethnographie attentive aux conditions de réussite des arrangements intimes et à l'efficacité ordinaire des multiples circuits d'échange économique. Et, comme le rappelle l'auteure dans les essais conclusifs du livre, certains des thèmes majeurs de la sociologie du monde économique – l'encastrement des marchés, les réquisits éthiques du fonctionnement des organisations et des marchés – ne se seraient pas imposés sans les apports d'un patient travail d'analyse historique et ethnographique mené hors du monde des entreprises.

PIERRE-MICHEL MENGER

1 - Pierre-André CHIAPPORI, Martin BROWNING et Yoram WEISS, *Family Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

Jairus Banaji

Theory as History: Essays on Modes of Production and Exploitation
Leyde/Boston, Brill, 2010, 406 p.

Ce volume rassemble douze contributions majeures de Jairus Banaji dans lesquelles il livre son analyse marxiste des modes de pro-

duction, une démarche entamée voilà plus de trente années. Après une longue introduction de rigueur, intervient une partie consacrée aux relations de production, elle-même suivie d'un panorama sur l'évolution de l'exploitation agricole de la fin de l'Antiquité au Moyen Âge, précédant une réflexion sur l'émergence du capitalisme et une synthèse conclusive.

L'auteur rappelle la nécessaire différenciation qu'il importe de maintenir entre mode de production (« une totalité définie de lois historiques du mouvement », p. 60) et relations de production (« les différentes formes que l'exploitation du travail a assumées historiquement », p. 52), celles-ci étant une fonction de celui-là. Voilà pourquoi il considère, notamment, que les « plantations esclavagistes étaient des entreprises capitalistes présentant un caractère patriarcal et féodal qui produisaient une plus-value absolue sur la base du travail d'esclaves et du monopole de la terre » (p. 71), mais aussi que le capitalisme est compatible avec le travail non libre (cette position tient son origine de la théorie du « développement inégal et combiné » de Léon Trostky).

Plus profondément, il s'inscrit en faux contre l'idée selon laquelle une époque serait caractérisée par une relation de production prédominante. En forgeant le concept de *logic of deployment* en agriculture précapitaliste, il oppose à un évolutionnisme rigide (« disparition graduelle d'une main-d'œuvre *de service* [‘servage’ ici] sous la pression d'une économie qui se monétarise ») la flexibilité des employeurs capables de s'adapter aux conditions de production, arguant que « la forme de l'organisation du travail fut influencée de manière décisive par des décisions commerciales » (p. 108). Ceci explique qu'à la fin de l'Antiquité, tant le salariat que le capital aient (déjà) atteint une forme achevée, sans pour autant que leur conjonction fût évidente.

De même, l'auteur soutient, textes à l'appui, la similitude que présentent la gestion des grandes exploitations byzantines et le système de l'*ezba* égyptienne de la fin du XIX^e siècle, tout particulièrement à travers la présence d'efficaces *permanents tenants*, un cas illustrant que les grands propriétaires terriens « structuraient consciemment leurs offres de travail sous des formes leur garantissant le

maximum de flexibilité » (p. 166). Au V^e siècle, les vieilles familles municipales cèdent le pas à de nouveaux maîtres. Parmi eux, les administrateurs du domaine impérial ont à cœur d'intégrer l'économie monétaire, investissant lourdement et faisant un usage important de la main-d'œuvre salariée (principalement des travailleurs sans terre concentrés dans des *epoikia* à proximité des champs). Cette étude conforte l'idée que l'agriculture fut le premier théâtre du capitalisme dans l'histoire.

Le mode de production féodal reçoit une attention particulière. Souffrant de rendements agricoles faibles, c'est une économie extensive qui recourt à une force de travail massive et dont le volume de la production est fonction du temps de travail socialement disponible. J. Banaji interroge la coexistence de deux modes d'organisation antagonistes : le *peasant arable* (fermes exploitées familialement par des paysans indépendants) face au *demesne arable* (grands domaines administrés directement par un seigneur). Une tendance de fond consacre la consolidation domaniale aux dépens de la production paysanne. Ce phénomène, porté par une monétarisation croissante, oriente toujours davantage la production vers le marché (sans toutefois que celui-ci n'impose ses traits dominants, le profit et la concurrence) : voilà campée l'« entreprise » féodale classique.

À long terme, le désir de liquidités, qui opère hors périodes patriarcales (d'involution, serait-on tenté de dire) et remplace progressivement la consommation de type aristocratique, couplé à une inflation chronique, qui encourage l'endettement et la commercialisation de la production, incitent le domaine, pour maximiser ses ventes, à déborder sur l'économie paysanne, voire à coloniser, dans une phase appelée « cristallisation ».

Afin de saisir ce qu'est le féodalisme, l'auteur étudie la transition survenue au Bas Empire (IV^e-VII^e siècles), où il situe sa genèse. L'aristocratie sénatoriale s'érode et connaît des sorts divers : fragmentation, mutation, survie ou fuite. Dans l'Iran des Sassanides, les puissants barons régionaux se révèlent être les moins intégrés à un État, tandis qu'à Byzance, un *Dienstadel* apparaît au service de ce dernier. En Occident, c'est une situation

intermédiaire qui prévaut, même si l'aristocratie tend plutôt à dominer l'État qu'à le servir. Le principe dynastique assure une relative stabilité en déplaçant vers le palais les conflits qui minent l'aristocratie – J. Banaji compare à ce titre les Francs aux Wisigoths.

À l'Ouest, le manoir s'esquisse, sur un vaste mouvement de défrichement, en maintenant l'administration directe (reprise à la Rome tardive). Ni les esclaves, ni les *coloni* ne disparaissent : ils sont incorporés dans une catégorie nouvelle, les *mancipia*. L'auteur reprend à son compte l'expression *mixed servile labour-force* de Ros Faith. Les nouvelles relations de production relèvent du *servile tenantry*. Il faut noter que l'allotissement, incessible, attribué aux esclaves affranchis ne permet pas l'auto-subsistance (« cela leur tenait lieu de salaire », p. 198), liant *de facto* à la terre une réserve de main-d'œuvre vitale.

J. Banaji exprime en outre son désaccord avec le tableau brossé par Chris Wickham. Ce dernier soutient que les propriétaires romains auraient abandonné la gestion directe de leurs terres. Il sous-estime la persistance de l'esclavage au début du Moyen Âge, considérant le colonat comme des fermages acquittant rente, et affirme que les paysans contrôlent alors leurs biens ; il défend la thèse d'un « contrôle limité des propriétaires sur la production¹ ». Or, selon J. Banaji, le haut Moyen Âge s'apparente plus à une phase de *servility* (d'esclavage) que de *serfdom* (servage). Cette période voit mobiliser « conjointement des forces de travail mixtes – des esclaves, d'anciens *coloni* et des affranchis – sur de grands domaines encore structurés d'après le modèle romain tardif » (p. 233). L'évolution vers le servage résulte de ce que « l'immense vague de manumissions qui transforma le paysage de l'Europe médiévale [...] jeta sur le devant de la scène une vaste gamme de catégories intermédiaires, allant des esclaves purs aux paysans purs. C'est cette masse de travail servile qui forma l'épine dorsale de l'agriculture la plus avancée jusqu'à la réaction féodale survenue entre les XI^e et XIII^e siècles et correspondant à l'imposition du servage » (p. 236-237). L'exploitation domaniale combine une administration directe et une main-d'œuvre (de réserve) captive, percevant un salaire sous forme de terre.

À l'Est, l'Empire survit. Les chefs militaires en assurent désormais la direction politique, assistés d'une bureaucratie étendue et professionnalisée. La force de travail rurale se compose d'esclaves et d'affranchis, de travailleurs perpétuellement menacés d'éviction, des *near-landless* écrasés qui cherchent protection auprès des aristocrates contre l'État. L'Orient du *landlessness* repose sur des unités-villages, l'Occident du *bondage* sur des lots fonciers.

Qu'en est-il de l'émergence du capitalisme ? Avant la *corporate revolution* du XX^e siècle (et la victoire de l'actionnariat), J. Banaji dégage deux moments essentiels dans la genèse de ce mode de production. La première phase – dite « méditerranéenne » – débute avec la *commenda* (accord sur une opération), laquelle s'enracine dans la conquête et ses pillages, tout en incitant à l'accumulation de capital primitif. Les empires arabes intègrent des territoires monétisés au sein d'une civilisation cosmopolite, leur développement étant motivé par un souci constant de dominer des réseaux commerciaux. Les entrepôts et marchés fleurissent à une échelle gigantesque, pavant la voie au *company capitalism*. La seconde phase – dite « atlantique » – naît dans l'expansion maritime portugaise. Afin de faire main basse sur le commerce (musulman), terrestre comme maritime, la nation offre sa puissance comme base au déploiement du capital. La compétition internationale exige de la part des États la mise en place d'un système colonial, tandis que les compagnies garantissent la circulation du capital commercial qui *in fine* domine directement la production. *Via* le marché, il rassemble des producteurs dispersés et oriente leurs activités vers la valeur d'échange.

« Il n'existe pas de capitalisme agraire pur » (p. 335). Poursuivant et élargissant son étude de 1977, J. Banaji aborde l'hybridité de ses formes (*hacienda, ezba*) : promouvant le salariat, une poignée de capitalistes s'approprient progressivement les terres cultivées ; dépossédant la paysannerie, ils la prolétarisent sur des surfaces dont la taille et les rendements vont croissant, quitte à lui octroyer des lopins pour l'attirer puis la contraindre à s'y fixer. Plusieurs trajectoires mènent au capitalisme agraire, cer-

taines s'accroissent de survivances féodales, d'autres procèdent en « terrain vierge ».

Le dernier chapitre, un « après-propos », ébauche des directions de recherche futures. On n'y trouvera point de synthèse schématique. Cette somme, qui reste à composer, pourrait nécessiter l'établissement dans un premier temps d'une taxinomie, à la manière des *Éléments de classification des sociétés* d'Alain Testart², avant d'envisager la rédaction d'une histoire matérialiste des modes de production à l'échelle de la planète.

SÉBASTIEN GARNIER

1 - Chris WICKHAM, *Framing the Early Middle Ages: Europe and the Mediterranean, 400-800*, Oxford, Oxford University Press, 2005.

2 - Alain TESTART, *Éléments de classification des sociétés*, Paris, Errance, 2005.

Geoffrey Jones et Jonathan Zeitlin (dir.)

The Oxford Handbook of Business History
Oxford, Oxford University Press, 2008,
XVII-717 p.

Cet important ouvrage propose un état des connaissances dans un domaine qui, malgré des travaux importants, peine à établir sa légitimité et son autonomie : la *business history*, c'est-à-dire l'histoire des entreprises, de leur gestion et de leurs interactions avec leur environnement économique, social, politique et culturel. Largement inventée et en tout cas popularisée aux États-Unis par Alfred Chandler qui l'enseigne pendant trente ans à la Harvard Business School, et obtint le prix Pulitzer pour *The Visible Hand*¹, la *business history* bénéficia initialement dans le monde anglophone de l'existence d'une tradition de recherche dans des écoles de gestion universitaires (en premier lieu à Harvard, où la business school date de 1908 et l'enseignement de la *business history* de 1927), mais elle est aujourd'hui souvent marginalisée au profit des méthodes « scientifiques » de gestion. En Europe, elle fut introduite dans les départements d'histoire des universités aux grandes heures de l'histoire économique, et souffre quelque peu du déclin de celle-ci.

Réunir les plus grands noms de ce domaine en vue d'un bilan et d'une affirmation de sa légitimité scientifique et intellectuelle malgré sa faible institutionnalisation était donc un pari difficile. Il est pourtant largement tenu. La continuité est assurée car Geoffrey Jones est un héritier direct d'A. Chandler, professeur à la Harvard Business School et *co-editor* de la revue historique du domaine, la *Business history review* ; une tendance plus extravertie est assurée par Jonathan Zeitlin, professeur de sociologie, de sciences politiques et d'histoire à l'université du Wisconsin à Madison, dont l'activité d'*editor* de la *Socio-economic review* témoigne de l'implication possible des politologues, socio-économistes et économistes institutionnalistes dans la *business history*.

Les auteurs enseignent principalement aux États-Unis et au Canada (quatorze sur vingt-sept) ou en Grande-Bretagne (cinq), mais aussi en Allemagne (un), France (deux), Italie (deux), Norvège (un), Suisse (un) et Turquie (un). Beaucoup enseignent dans des écoles de gestion (treize sur vingt-sept), mais un grand nombre aussi dans des départements d'histoire ou d'histoire économique (huit) ou dans d'autres disciplines (économie, sociologie, sciences politiques), ce qui témoigne du caractère transdisciplinaire du domaine, et permet au lecteur de bénéficier d'une pluralité de points de vue.

L'ouvrage comporte quatre parties consacrées respectivement aux « Approches et débats », aux « Formes de l'organisation des affaires », aux « Fonctions de l'entreprise » et à « L'entreprise et la société », entre lesquelles se répartissent de manière équilibrée les vingt-cinq contributions. S'il est impossible de les discuter individuellement ici, on fera quelques commentaires sur la première partie et des remarques générales sur le reste du volume afin d'en faire apprécier les apports et les limites.

La première partie offre une confrontation intéressante de la *business history* avec les disciplines à l'articulation desquelles elle se construit : les relations avec l'histoire (Patrick Fridenson), l'économie (Naomi Lamoreaux, Daniel Raff et Peter Temin) et la gestion (Matthias Kipping et Behlül Üsdiken) sont

examinées en détail, tandis que des articles supplémentaires portent sur la théorie du développement économique (William Lazonick), l'approche dite alternative (J. Zeitlin) et la mondialisation (G. Jones). C'est dans cette partie que les apports les plus généraux du domaine sont revendiqués. Dans l'article qui, ce n'est pas un hasard, ouvre le volume, P. Fridenson examine les circulations entre *business history* et histoire générale, montrant par exemple le rôle crucial de la première dans l'émergence et la sophistication des concepts de décision et de stratégie, devenus désormais d'usage commun dans les sciences sociales depuis le « retour de l'acteur ». Il souligne aussi le caractère précoce du développement du comparatisme ou de l'analyse concrète des organisations, des règles, savoirs, pratiques et croyances qui les ordonnent, les stabilisent mais aussi les immobilisent et les enferment. Longtemps fascinés par l'innovation, technologique mais surtout organisationnelle, les *business historians* sont désormais plus sensibles aux traditions, aux cultures, aux échecs comme aux succès. Par ces échanges constants, la *business history* se situe pleinement dans l'histoire et constitue l'un de ses domaines les plus dynamiques en termes de méthodes et de concepts.

Les chapitres sur les liens avec l'économie et la gestion mettent également en évidence des rapprochements féconds, mais aussi le refus d'adopter une méthodologie unifiée. Le chapitre sur la théorie économique montre ainsi que les concepts économiques de plus en plus utilisés par les *business historians* ne sont pas ceux de la microéconomie standard qui avaient fait la gloire de la cliométrie dans les années 1970, mais ceux des théories des asymétries d'information, des coûts de transaction et de la théorie des jeux. Les rapports avec les différentes formes de théorie économique hétérodoxe témoignent d'une séduction réciproque mais, à nouveau, du refus d'enfermement dans une théorie globale. Clairement, malgré une tradition académique autonome qui se traduit en revues nationales et internationales ou en sociétés savantes, la *business history* n'est pas une discipline mais un carrefour à la méthodologie éclectique, un des seuls

endroits où se parlent sans difficultés économistes orthodoxes et hétérodoxes, gestionnaires, historiens, politologues, sociologues, voire géographes ou juristes (hélas absents).

Les autres parties présentent davantage un état de la recherche dans des domaines particuliers. La deuxième discute les formes d'organisation du monde de l'entreprise : les grandes entreprises (Youssef Cassis), les entreprises familiales (Andrea Colli et Mary Rose), les districts industriels (J. Zeitlin), les groupes et réseaux d'entreprises (Mark Fruin), les cartels (Jeffrey Fear) et les associations professionnelles (Luca Lanzalaco). Ce seul énoncé montre l'élargissement des sujets depuis le monde de la grande entreprise d'A. Chandler.

La troisième partie examine les fonctions des entreprises : financement (Michel Lescure), innovation (Margaret Graham), *marketing* et distribution (Robert Fitzgerald), *design et engineering* (Wolfgang König), ressources humaines (Howard Gospel), comptabilité et systèmes d'information et de communication (Trevor Boyns), gouvernance (Gary Herrigel). Si ce découpage fonctionnaliste est commode et pertinent (il n'y manque que le contentieux juridique), il ne correspond pas nécessairement aux sujets des productions académiques du domaine, encore dominées par les monographies « totales » d'entreprises et celles de secteurs, de collectifs ou de pratiques variées.

La dernière partie examine les relations de l'entreprise avec la société : les entrepreneurs (G. Jones et Daniel Wadhvani), l'État (Robert Millward), la formation professionnelle (Kathleen Thelen), la formation à la gestion (Rolv Amdam) et la culture des affaires (Kenneth Lipartito). Les directeurs s'excusent de l'absence d'un chapitre sur le genre dans l'entreprise prévu initialement, absence évidemment regrettable, même si le sujet est abordé dans quelques contributions.

Dans chacun de leurs articles, ces spécialistes tentent de mettre en perspective les transformations des problématiques dominantes durant les dernières décennies, débattent des rapports avec les disciplines voisines concernées, fournissent un bilan des recherches récentes, discutent des perspectives futures. L'écriture est généralement

agréable et les éléments techniques n'interdisent pas la lecture à un non-spécialiste. Les bibliographies, établies pour chaque chapitre, sont copieuses et bien construites quoique souvent exclusivement anglophones. Un excellent index couvrant tout le volume permet des circulations intéressantes.

Quelques regrets peuvent néanmoins être exprimés. En premier lieu, l'évolution des sources est peu discutée, alors que les *business historians* sont inventifs en la matière, qu'ils sont parvenus à convaincre tant entreprises qu'archivistes publics de l'intérêt de documents longtemps voués au pilon, mais aussi à développer des outils lourds pour réussir à surmonter la tension entre le cas particulier et la généralisation (bases de données diverses, en particulier).

À de rares exceptions près, l'histoire discutée dans ce volume est celle du développement des entreprises et des méthodes de gestion en Europe et aux États-Unis, essentiellement depuis le milieu du XIX^e siècle. Les directeurs de l'ouvrage avaient certes prévu un chapitre sur le monde chinois, ce qui, d'ailleurs, tendait à en faire un monde à part et ne satisfaisait pas le besoin de comparaison. Comme dans nombre de champs de l'histoire, les questionnements dominants restent centrés sur l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord (Mexique rarement inclus), alors même que se multiplient les recherches en Amérique latine et en Asie, voire en Afrique, et qu'y émergent aussi des entreprises ou des pratiques conquérantes dont les conditions historiques de développement méritent une réelle attention. Quant aux périodes antérieures à 1850, elles sont laissées à l'histoire économique ou sociale, ce qui crée un hiatus dommageable.

Enfin, certains sujets restent négligés. Ainsi, très peu est dit sur les interactions en termes de modes d'organisation et de pensée entre le monde des affaires et le reste de la société, qu'il s'agisse de l'État ou des mondes du savoir, de l'art, du sport ou de la religion.

Dans l'ensemble néanmoins, l'ouvrage réussit son pari de convaincre du dynamisme et de l'inventivité d'un domaine parfois considéré comme secondaire (peut-être parce que

beaucoup de chercheurs se sentent extérieurs au monde de l'entreprise), mais qui est parvenu à diversifier et renouveler profondément ses objets, à établir une vraie communauté scientifique indépendante des carcans disciplinaires tout en puisant allègrement dans les méthodes des unes et des autres et en tentant de développer de vraies synthèses théoriques.

PIERRE-CYRILLE HAUTCŒUR

1 - Alfred D. CHANDLER, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Belknap Press, 1977.

Marion Fourcade

Economist and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s
Princeton/Oxford, Princeton University Press, 2009, XXI-388 p.

À la croisée de la sociologie des professions, de la sociologie des sciences et de la sociologie économique et politique, l'ouvrage de Marion Fourcade prend pour objet l'institutionnalisation de la discipline économique et du métier d'économiste aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France. Épousant la perspective d'une sociologie historique comparée, « il raconte l'histoire des forces politiques et économiques qui ont façonné les identités professionnelles, les activités pratiques, et les projets disciplinaires des économistes » de ces trois pays, depuis la fin du XIX^e siècle (p. XIV).

À la différence des travaux d'histoire ou de sociologie des sciences humaines et sociales qui ont mis l'accent, ces dernières années, sur l'étude des phénomènes de transnationalisation, l'auteure s'attache au contraire à décrire l'existence et la persistance de champs scientifiques nationaux distincts, dominés par des questionnements, des systèmes conceptuels et des modes de raisonnement propres. De même, alors que la sociologie des sciences a, ces dernières décennies, privilégié l'étude de la construction localisée des savoirs, M. Fourcade entend quant à elle rappeler « l'encastrement du champ de l'économie au sein de l'histoire,

de la culture et des institutions nationales » (p. 14). Elle revendique, de ce fait, la perspective d'une « macrosociologie culturelle », s'assignant pour objectif de réhabiliter la notion de « contexte national » et de « montrer sa pertinence pour comprendre le caractère social de l'économie en différents endroits » (p. 15).

C'est dans le premier chapitre de l'ouvrage que cette focale macrosociologique apparaît le mieux, puisqu'y sont successivement décrites les trois « constellations nationales » qui ont, selon l'auteure, orienté l'institutionnalisation de la science économique dans chacun des trois pays étudiés. Si le développement de la science économique y passe par des étapes similaires – institutionnalisation de la discipline entre la fin du XIX^e siècle et les années 1920, intégration des savoirs économiques à l'action publique entre les deux guerres et après-guerre, développement des applications issues de ces savoirs dans le domaine commercial et financier à partir des années 1970 –, ces séquences se déclinent différemment du fait des différences de « culture nationale » qui prennent forme dans des dispositifs institutionnels spécifiques. Aux États-Unis, le caractère décentralisé du système politique, l'intervention limitée de l'État dans l'économie et l'organisation concurrentielle du champ académique dessinent une première configuration, celle du « constitutionnalisme fédéral » étasunien (*Federal Constitutionalism*). Celle-ci serait sous-tendue par une culture soucieuse de garantir l'autonomie des différents États et les droits des individus vis-à-vis de l'État fédéral. La configuration britannique apparaît, par contraste, comme le produit d'une culture qui valorise l'engagement – éventuellement bénévole – et le civisme d'une élite sociale qui s'est historiquement constituée en rempart face au danger d'un État trop fort. Elle se caractérise, en conséquence, par une faible professionnalisation des carrières administratives et par une emprise limitée de l'État sur la vie publique et sur l'activité économique (poids de la City), ainsi que par une vie intellectuelle traditionnellement dominée par des universités autonomes et élitistes et un système informel de guildes et de sociétés savantes. La configuration française se distinguerait, elle, par le primat d'un État surplombant, dont les origines

remonteraient à l'absolutisme. La modernisation de l'économie française après-guerre et l'institutionnalisation d'une planification indicative consacrent cette fonction de l'État-pilote, toutefois progressivement remise en cause à partir des années 1970. Cette centralité de l'État se matérialise également dans la domination du système d'enseignement supérieur français par les grandes écoles (où sont formés les futurs membres des grands corps administratifs). Elle se manifeste également par la faible autonomie des universités avant 1968 et le rôle imparti à l'État en matière de recherche à travers la création d'établissements et d'instituts de recherche publics extra-universitaires (Collège de France, CNRS, École pratique des hautes études, etc.), ainsi que par l'importance des organismes d'étude ministériels.

Les trois chapitres suivants décrivent en quoi l'institutionnalisation de la science économique aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France porte la marque de ces trois cultures nationales. Contrairement à d'autres études consacrées aux homologues entre cultures nationales et traditions intellectuelles ou scientifiques, l'auteure s'attache à identifier les « processus » par lesquels se réalisent ces homologues dans les trois pays étudiés : l'institutionnalisation de la discipline économique au sein du champ académique (« l'ordre de la connaissance »), l'intégration des savoirs économiques à la conduite de la politique économique (« l'ordre administratif ») et, enfin, leurs usages au sein du champ économique proprement dit (« l'ordre économique »).

La première étude de cas porte sur les États-Unis. Elle s'emploie à dénouer un apparent paradoxe : le fait que l'autonomie particulièrement prononcée de la discipline économique au sein du champ académique étasunien ait pu aller de pair avec une efficacité sociale grandissante du discours économique, mesurable grâce à l'implication des experts au sein de l'action gouvernementale et à l'introduction, au sein des marchés, d'instruments directement issus de réflexions théoriques. Ce paradoxe disparaît toutefois, estime M. Fourcade, si l'on considère les monopoles que peuvent s'octroyer, aux États-Unis, certains groupes professionnels sur un domaine d'expertise déterminé – leur *jurisdiction*. Ces

monopoles se fondent, comme l'a montré Andrew Abbott, sur la détention d'un savoir théorique qui tire son autorité de sa validation académique. Le chapitre 2 décrit ainsi l'institutionnalisation de la discipline économique au sein des universités étasuniennes à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, qui se manifeste notamment par la création d'associations professionnelles comme l'American Economic Association (1885), ou la fondation de revues académiques comme l'*American Economic Review* (1911). L'obtention du doctorat d'économie devient, dans ce cadre, le rite de passage par lequel il faut nécessairement passer pour pouvoir se prévaloir du titre d'économiste.

L'auteure montre ensuite que le développement parallèle d'une expertise économique au niveau gouvernemental et la multiplication des agences au sein de l'administration – que favorisent le New Deal de Franklin Roosevelt, puis la mise en œuvre d'une économie de guerre et la modernisation d'après-guerre –, loin de concurrencer ce contrôle de l'université sur la profession, le confirment, voire le renforcent, puisque c'est aux universités qu'il est fait appel pour former ces experts, et à l'American Economic Association qu'est confiée la charge d'encadrer la profession. La détention d'un doctorat d'économie devient ainsi rapidement une condition nécessaire pour intégrer des institutions comme le Council of Economic Advisors, créé après-guerre au sein de la Maison Blanche. Cette assise académique de la profession s'observe également dans le secteur privé où travaillent la majorité des économistes, selon des statistiques de la National Science Foundation citées par l'auteure. À travers les exemples de la commercialisation de modèles économétriques, et du recours aux économistes par les tribunaux dans le cadre de l'application des lois antitrust, elle montre ainsi comment des instruments forgés par des économistes universitaires ont pu devenir des biens marchands.

La configuration britannique se caractérise, à l'inverse, par une institutionnalisation plus tardive de la profession au niveau académique. Celle-ci s'explique notamment par l'exclusion des savoirs professionnels des universités, et contraste avec l'intérêt précoce pour l'économie qui se manifeste dans la presse (le journal

The Economist est fondé en 1831) ou dans des sociétés savantes comme la British Association for the Advancement of Science. L'institutionnalisation de la discipline durant la première moitié du XX^e siècle et ses développements autour de figures comme celles d'Alfred Marshall, John Maynard Keynes ou Arthur Cecil Pigou ne font pas pour autant disparaître ce caractère mondain de la science économique britannique. Jusqu'aux années 1960, explique M. Fourcade, le statut d'économiste y procède ainsi moins de la détention de titres académiques comme le doctorat que de la reconnaissance informelle dont des individus peuvent bénéficier à l'intérieur de communautés restreintes et élitistes. Il en va de même pour ce qui touche à la circulation des idées économiques en direction de l'action publique ou du champ économique. À la différence des procédures de recrutement au sein du Council of Economic Advisers aux États-Unis, fortement institutionnalisées, cette circulation est, au Royaume-Uni, d'abord fonction des liens d'interconnaissance, souvent anciens, pouvant unir universitaires, journalistes, hauts fonctionnaires et hommes politiques. Ceci n'est pas sans incidence sur les pratiques d'écriture des économistes anglais qui, tout en recourant très tôt à la formalisation mathématique, manifestent longtemps le souci d'être lus par les non-spécialistes, et donc de ne pas se montrer trop ésotériques. Comme l'expose M. Fourcade, ce modèle a été toutefois remis en cause durant les dernières décennies, du fait de l'expansion et de la professionnalisation de la discipline, ainsi que de la distance accrue entre pouvoirs publics et intellectuels pendant les années Thatcher.

Le cas français se démarque des deux précédents par un moindre contrôle de l'université sur la discipline et ses représentants, et par un plus faible développement de l'expertise économique dans le secteur privé. L'auteure montre que ce caractère fragmenté renvoie à l'institutionnalisation, au sein de l'État, d'une expertise économique dont le recrutement est assis sur les grandes écoles et les grands corps. Coexistent, par conséquent, au sein du champ de la science économique française plusieurs définitions concurrentes de la compétence

économique, l'opposition entre économistes universitaires et hauts fonctionnaires se doublant chez ces derniers de la concurrence entre les inspecteurs des finances issus de l'École nationale d'administration (ENA) et les ingénieurs-économistes issus de Polytechnique et de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE). Le chapitre souligne le rôle prépondérant qu'ont joué, au sein de la science économique française, les ingénieurs-économistes, alors que, cantonnée jusqu'aux années 1960 à l'intérieur des départements de droit, l'économie universitaire apparaît longtemps peu innovante et idéologiquement conservatrice. Ainsi, les réflexions consacrées à la planification et les idées de John Keynes se diffusent en France par l'intermédiaire des ingénieurs-économistes, dont l'approche plus mathématisée, et plus au fait des développements de la science économique étasunienne, s'imposera aux économistes universitaires avec l'internationalisation de la discipline.

Impressionnant d'érudition, l'ouvrage de M. Fourcade offre donc une contribution essentielle à l'histoire et à la sociologie de la discipline économique. Il s'emploie en outre, avec succès, à dépasser l'opposition entre histoire externe et histoire interne de la pensée économique. À plusieurs reprises, l'auteure s'autorise en effet à entrer dans les contenus des discours économiques pour les rapporter à leurs conditions de production, comme lorsqu'elle analyse la mathématisation de l'économie étasunienne après-guerre et ce qu'elle doit, parallèlement au développement de la macro-économie impulsé par Paul Samuelson, à l'enrôlement des économistes dans la recherche militaire pendant la guerre et au maccarthysme. Surtout, le livre démontre de manière exemplaire que l'analyse des usages des savoirs économiques ne peut être dissociée de l'étude de leur production et de leurs contenus. L'auteure examine, par exemple, comment le glissement de l'expertise économique étasunienne du pilotage macro-économique de l'économie vers l'évaluation micro-économique des politiques sociales à partir des années 1970 peut être rapporté au développement d'une micro-

économie appliquée et aux instruments nouveaux rendus disponibles par celle-ci.

Aussi riche qu'il soit, l'ouvrage soulève inmanquablement quelques questions. On pourrait s'interroger sur les raisons du choix de ces trois pays, d'autant que les statistiques à partir desquelles M. Fourcade justifie cette sélection auraient également pu plaider pour une inclusion de l'économie allemande. Concernant ce qui touche l'étude de la juridiction de la discipline économique, on peut également se demander s'il n'aurait pas été intéressant de pousser jusqu'au bout la démarche d'A. Abbott, qui met l'accent sur les luttes opposant les disciplines afin de s'octroyer un monopole sur un ensemble de questions ou un domaine d'expertise donné. Cela supposerait de mettre davantage en relation l'institutionnalisation de l'économie dans chacun des trois pays avec l'autonomisation des autres disciplines (sociologie, droit, histoire, psychologie, etc.), et de porter plus d'attention aux controverses qui ont pu opposer leurs représentants.

Plus important sans doute, on peut regretter que la construction de l'ouvrage relègue au second plan l'étude de la circulation des personnes et des savoirs entre les trois pays, alors que l'étude de ces circulations et des transformations qu'elles occasionnent aurait pu constituer une autre manière de faire apparaître les différences entre les trois configurations nationales. Mais cela tient à la thèse de l'ouvrage qui ambitionne de mettre en évidence la pertinence du cadre national pour rendre compte de l'organisation de cette profession. M. Fourcade a, par ailleurs, abordé la question de l'internationalisation et de la circulation de la science économique dans d'autres publications. Ces quelques remarques ne réduisent donc en rien l'intérêt d'un ouvrage qui, comme le rappelle la conclusion, peut, au-delà du seul cas de l'économie, être lu comme une invitation à la réflexivité scientifique, en considérant la contribution des sciences humaines et sociales à la construction du monde qu'elles étudient.

Élisabeth Magnou-Nortier*Aux origines de la fiscalité moderne.**Le système fiscal et sa gestion dans le royaume des Francs à l'épreuve des sources**(V^e-XI^e siècles)*

Genève, Librairie Droz, 2012, 964 p.

La place de la fiscalité dans le royaume franc, essentielle pour juger de la nature et du fonctionnement de l'État du haut Moyen Âge, est une question récurrente dans l'historiographie depuis le XVIII^e siècle. Au contraire de la fiscalité indirecte, l'existence de la fiscalité directe franque a été vivement discutée. Dans les années 1980-1990, un débat assez soutenu a opposé Élisabeth Magnou-Nortier et Jean Durlant, tenants d'une continuité fiscale depuis l'Empire romain jusqu'au-delà du IX^e siècle, à la plupart des hauts médiévistes, très réservés à l'égard de cette théorie. La controverse a perdu de sa vigueur au milieu des années 1990, mais elle n'est qu'assoupie, témoins plusieurs articles de l'auteur, ou les pages qui lui ont été consacrées dans les synthèses récentes de Jean-Pierre Devroey et de Chris Wickham¹. Le livre d'É. Magnou-Nortier relancera peut-être le débat, mais telle n'est pas l'intention de l'auteur : elle souhaite, à l'écart de « toute polémique », « ouvrir des discussions, des voies pour la recherche » (p. 14), en réexaminant les sources sur le système fiscal, appréhendé depuis l'Empire tardif jusqu'au XI^e siècle.

L'ampleur du projet explique les dimensions de l'ouvrage : ce dernier, d'une grande qualité éditoriale, est fort de près de 1 000 pages ; ses 893 pages de texte sont complétées de vingt et une pages de sources et de bibliographie, et de quarante-et-une pages d'un index des matières raisonné, établi avec soin. Dans une première partie, É. Magnou-Nortier retrace « Les fondations romaines du système fiscal et sa gestion », pour en examiner, dans une deuxième partie, le fonctionnement en Gaule mérovingienne avant d'en étudier, dans une troisième partie, l'adaptation et les transformations entre le règne de Charlemagne et le temps des principautés, de la fin du VIII^e siècle à la fin du XI^e siècle. Ce faisant, elle balaye un vaste panorama, abordant au fil des dix chapitres qui composent l'ouvrage : les premiers systèmes fiscaux romains et les réformes de

Dioclétien et Constantin, la « possession » fiscale, les origines impériales du domaine biparti et les racines du bénéfice médiéval, les immunités romaines et les réformes militaires de l'Empire tardif ; la formation des royaumes barbares en Gaule et singulièrement du royaume mérovingien, la question de la foi et de la fidélité dans les relations entre rois et élites, les impôts, les immunités et l'armée aux temps mérovingiens, en écho aux développements des chapitres 1 à 3 ; ces thématiques se retrouvent tout naturellement dans les chapitres consacrés au règne de Charlemagne et au IX^e siècle, avec ici un élargissement aux transformations du gouvernement royal, à la naissance de la monarchie contractuelle et aux falsifications ecclésiastiques (Fausses décrétales, etc.) visant à établir la « liberté » de l'Église, notamment en matière fiscale ; les deux derniers chapitres traitent des X^e-XI^e siècles et de la question du fief et de la féodalité, tant au sud qu'au nord de la Loire, de la permanence du système fiscal dans les principautés, de la signification des « mauvaises coutumes » et de la « paix de Dieu ». Les chapitres 1 à 8 sont pourvus d'annexes – des textes traduits et le plus souvent commentés.

La diversité des sujets abordés aurait de quoi surprendre si elle n'avait rien que de très logique dans le projet de l'auteur : loin d'être un ouvrage technique sur la fiscalité, le livre d'É. Magnou-Nortier est un travail sur les institutions « publiques » et sur leur fonctionnement. Le système fiscal mis en place au IV^e siècle à des fins surtout militaires aurait formé leur armature ; maintenu pendant sept siècles par une société guerrière, soutenu par la diffusion précoce de la foi jurée entre les responsables civils et militaires, il aurait fondé les liens politiques et sociaux du royaume franc et du royaume capétien. En arrière-plan de cette construction est présente l'idée d'un temps long institutionnel, qui reliait l'Antiquité tardive au Moyen Âge et à l'Ancien Régime, et dont les triages des titres opérés par la Révolution auraient éliminé l'essentiel de la mémoire. Ce livre présente donc les thèmes fondamentaux de l'œuvre qu'É. Magnou-Nortier a construite avec passion depuis plusieurs décennies. Il peut en apparaître comme

la synthèse, et c'est bien ce qu'il ambitionne d'être, apportant en outre des compléments ou des corrections à des points de vue développés précédemment.

On ne peut qu'être sensible à l'étendue du propos, à la richesse de la thématique, à la restitution d'un système fiscal complexe, à la mise en question de nos certitudes et de nos représentations. Mais ces qualités ne sauraient faire oublier les points faibles du travail. Plutôt que de discuter l'historiographie, l'auteur a choisi de relire les sources qui « seules apportent, quand elles le peuvent, des réponses satisfaisantes à nos interrogations » (p. 14) – on peut la comprendre, tant est grand le foisonnement bibliographique, de manière inversement proportionnelle à l'extrême minceur des sources disponibles. Pour autant, pourquoi ne pas avoir ne serait-ce qu'évoqué les apports des programmes de recherche internationaux sur « La transformation du monde romain » et sur « L'État en Occident au haut Moyen Âge », qui recoupaient ses préoccupations ? Et, quitte à privilégier les sources, pourquoi ne pas avoir exploré la bibliographie les concernant (ainsi les travaux d'Alice Rio sur les formulaires, ceux d'Étienne Renard et de Karl Ubl sur la loi salique²) ?

Certains choix méthodologiques de l'auteur sont discutables : similitudes et analogies d'un siècle à l'autre sont considérées comme des signes de continuité ou de filiation (par exemple, la structure de domaines impériaux africains du II^e siècle se perpétuerait dans celle des domaines royaux bipartis du haut Moyen Âge); les textes ou extraits de textes utilisés sont rarement contextualisés; le sens accordé à des mots jugés particulièrement significatifs, comme *beneficium*, *colonus*, *possessor*, *possessio*, *res* (la liste n'est pas exhaustive), est tenu pour immuable, quel que soit le texte ou l'époque où ces termes sont employés; des termes différents « selon les lieux et les époques » sont censés renvoyer à un contenu institutionnel ou social semblable (exemple des *curiales*, *pagenses*, *boni homines*, *raciniburdi*, *scabini*).

Plusieurs interprétations de textes ou de procédures sont contestables : par exemple, le sens proposé pour l'affatome franque, « investiture d'exécutants et de garants d'une dépense publique » (p. 389), ne semble pas pouvoir

remplacer celui qui lui est traditionnellement reconnu – une institution d'héritier –, réexposé récemment de manière fort claire par Osamu Kano³; la démonstration que la *possessio* serait le « montant de l'impôt exprimé en unité de compte » (p. 221) n'est pas vraiment convaincante; il est difficile de voir avec l'auteur, dans le *permissus regis* mérovingien, une réserve sur la cession d'une *res* provenant du fisc royal, qui serait ensuite devenu la *licentia* carolingienne. Or les constructions de l'auteur reposent sur de telles interprétations : en particulier, la signification donnée à *possessio* est centrale dans sa compréhension du système fiscal romain et dans la reconstitution du système fiscal qui aurait pris sa suite jusqu'au XI^e siècle.

On le devine à la lecture de ces remarques, l'ouvrage invite le lecteur à s'interroger sur les sources utilisées et sur leur mise en œuvre, à confronter les théories avancées par l'auteur à ce qu'il croit connaître ou comprendre des temps et des objets étudiés, à réfléchir sur sa propre pratique de l'histoire. À cause de l'ampleur de la matière brassée, et du regard original porté sur différents phénomènes, par exemple sur « le système féodo-vassalique », ce livre mérite l'attention du lecteur, médité, critiqué. Il n'y a guère de doute qu'en raison de la volonté constante de l'auteur de mettre en évidence permanences et continuités, et de la fragilité de certaines prémisses, il n'« ouvre des discussions », conformément au souhait formulé en introduction.

JOSIANE BARBIER

1 - Jean-Pierre DEVROEY, *Économie rurale et société dans l'Europe franque (VI^e-IX^e siècles)*, vol. 1, *Fondements matériels, échanges et lien social*, Paris, Belin, 2003, p. 231-253; Chris WICKHAM, *Framing the Early Middle Ages: Europe and the Mediterranean, 400-800*, Oxford/New York, Oxford University Press, 2005, p. 57-150.

2 - Alice RIO, *Legal Practice and the Written Word in the Early Middle Ages: Frankish formulae, c. 500-1000*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009; Étienne RENARD, « Le *Pactus legis Salicae*, règlement militaire romain ou code de lois compilé sous Clovis ? », *Bibliothèque de l'École des Chartes*, 167-2, 2009, p. 321-352; Karl UBL, « L'origine contestée de la loi salique. Une mise au point »,

Revue de l'Institut français d'histoire en Allemagne, 1, 2009, p. 208-234.

3 - Osamu KANO, « Dater les deux actes du Formulaire de Marculfe (I, 12 et 13). Quelques remarques sur l'évolution de l'affatomie », in *Herméneutique du texte d'histoire. Orientation, interprétation et questions nouvelles*, Global COE Program International Conference Series n° 6, Graduate School of Letters, Nagoya University, 2009, p. 33-44.

Roland Viader (éd.)

La dîme dans l'Europe médiévale et moderne
Toulouse, Presses universitaires du
Mirail, 2010, 272 p.

Les journées internationales de Flaran ont le grand avantage de faire porter la réflexion sur un espace large – l'Europe – et le temps long – Moyen Âge et époque moderne. À l'initiative de Roland Viader, celles tenues en 2008 ont pris à bras-le-corps un objet sur lequel pesait un quasi vide historiographique, la dîme. Sur cette dîme dont la levée a pourtant perduré jusqu'en 1789 en France, en 1837 en Espagne et même 1936 en Angleterre, seuls existaient les travaux anciens du tout début du xx^e siècle de Paul Viard, Paul Gagnol et Henri Marion. Le présent recueil reprend le dossier trop longtemps abandonné, en l'élargissant.

À la suite du très dense et stimulant rapport introductif de R. Viader, les articles proposent un tour d'horizon chronologique et spatial allant de l'Europe carolingienne à l'Angleterre et au Pays de Galles des xix^e et xx^e siècles, en passant par l'Espagne, l'Angleterre, l'Italie et la France médiévales. La France et l'Espagne modernes ont aussi leur place. Presque toutes les contributions respectent la même grille s'efforçant de dépasser les principes pour mieux connaître les pratiques : modes de prélèvement, gestion et rétribution du personnel, valeur économique, formes de répartition, poids, conflits et résistance. Le choix du temps long et de l'amplitude spatiale, s'il permet de dégager des points communs, révèle aussi l'extrême diversité des situations. Ces différents angles d'attaque d'une histoire des usages de la dîme permettent toutefois d'illustrer combien cette dernière apparaît comme un fait social total (Marc Conesa) durant mille ans et plus, depuis la contribution obligatoire

imposée par le capitulaire de Herstal en 779 (Jean-Pierre Devroey).

Rompant avec l'historiographie, plusieurs auteurs, à la suite de R. Viader, considèrent la dîme comme un prélèvement à la fois ecclésiastique, fiscal et domanial, même s'ils s'attachent le plus souvent à développer un ou deux de ces attributs. « À qui payer la dîme ? » est bien une question de fond que pose J.-P. Devroey : destinée à l'Église, la loi carolingienne autorise le seigneur d'un oratoire privé à la lever. Après la concession pontificale de 1247 au roi de Castille, les *tercias reales*, part des dîmes prises sur celle destinée à la fabrique, offrent à la couronne des revenus substantiels (José Ramón Díaz de Durana). À la même époque, le trésor royal d'Aragon reçoit un tiers de la dîme (Eric Guinot).

Qu'elle soit grosse, menue, insolite ou novale, la dîme a un poids qui ne peut être séparé de la question de la productivité et qui doit être mis en relation avec les autres prélèvements seigneuriaux. Parmi eux, elle apparaît comme le plus lourd des prélèvements, représentant jusqu'à la moitié de l'impôt prélevé en Angleterre (Ben Dodds). Tenter d'évaluer le produit de la dîme paraît des plus hasardeux à M. Conesa tant l'opération est délicate et les taux variables, y compris dans un même espace. Sa levée est à la fois complexe – il faut notamment trouver des équivalences monétaires pour les menues dîmes et les dîmes animales – et très coûteuse : elle implique un personnel nombreux, le transport, le stockage et la commercialisation des produits décimés, coût qui explique en partie le développement de l'affermage. De là découlent les propos sur le rôle apparemment déterminant de la dîme dans le processus de croissance (J.-P. Devroey, Mathieu Arnoux, M. Conesa) et sur l'irrigation économique de la société par la dîme, sur sa fonction de redistribution aussi, tant au sein des élites aristocratiques et rurales qu'au niveau des communautés. Les grosses dîmes (céréales et troupeaux) bénéficieraient souvent à des décimateurs étrangers au village et alimenteraient les circuits régionaux ; tout le reste serait abandonné au clergé local et aux agents chargés du prélèvement, et redistribué dans l'économie locale. Mais les choses ne semblent pas aussi simples.

Le rôle central joué par la dîme dans l'alliance féodale mis en lumière en Lombardie aux XI^e et XII^e siècles (François Menant) et dans la Catalogne du XIV^e siècle (Elvis Mallorquí) permet d'aborder les phénomènes de redistribution au sein des élites aristocratiques, mais pas uniquement. C'est surtout le monde des communautés qui émerge, car la dîme est un élément constitutif de leur identité (M. Arnoux), et on les voit adopter des stratégies diverses, partout en Europe, du Moyen Âge à l'époque moderne : acceptant le principe même des dîmes perçues comme moyen d'assistance ; s'associant, au contraire, autour d'un syndic pour en contester la levée en Espagne (Guy Lemeunier), en France (Francis Brumont) ou dans le Sud-Ouest des années 1780, où la contestation est telle qu'elle aboutit à la création « d'une ligue contre les décimateurs » (Guy Astoul). Là, les dîmes noales sont les moins acceptées alors qu'en Cerdagne, elles sont les plus facilement versées car elles confèrent une légitimité à la culture temporaire des communs (M. Conesa), au détriment des seigneurs et au seul profit des prêtres. À cette gestion locale, qui permet d'irriguer les marchés ou d'assurer l'entraide communautaire, s'ajoute celle des grosses dîmes, le plus souvent affermées et destinées aux circuits régionaux.

Comme le souligne M. Arnoux, la géographie européenne des dîmes reste encore largement inconnue et les différents articles témoignent de la nécessité de poursuivre ce qui a été amorcé à Flaran. On regrettera néanmoins la très faible part accordée à l'institution ecclésiastique, même s'il s'agit d'un parti pris sans doute volontaire pour témoigner qu'une autre histoire de la dîme, longtemps enfermée dans le carcan de la seule histoire des institutions religieuses, est possible. Cependant, cette option a pour conséquence l'absence d'analyse sur le lien (potentiel) avec ce prélèvement qu'est le *decimum*, pourtant antérieur à la *decima* et sur lequel les *scriptoria* ont dû jouer pour entretenir une certaine confusion : les actes des cartulaires de Sainte-Foy de Conques, de Saint-Victor de Marseille et de bien d'autres établissements ne témoignent-ils pas d'une substitution du premier terme par le second entre 1050 et 1150 ?

C'est très certainement autour du rôle des communautés d'habitants qu'il reste le plus à faire, notamment pour mieux en cerner la chronologie. C'est à ce sujet que les discussions seront sans doute les plus vives. Si la dîme peut être conjointement le ciment du *dominium* aristocratique et le levier des communautés d'habitants, il faudra déterminer davantage le rôle de chaque type d'acteurs : ainsi l'exemple de l'Islande, où l'introduction de la dîme à la fin du XI^e siècle contribue à l'instauration de forts clivages sociaux au sein de cette société originellement égalitaire, pourrait donner des pistes. Les auteurs divergent sur le rôle et les stratégies des communautés, à commencer par le ou les types de dîme contrôlés par celles-ci (grosses, menues, insolites, noales ?), leur acceptation ou leur rejet. Ces différences d'analyse incombent-elles uniquement à des réalités temporelles et régionales distinctes ?

On connaît les contraintes liées à la collection des journées internationales de Flaran et tout ne pouvait être abordé en si peu de pages. Rompant avec les clivages traditionnels de l'historiographie, ce petit volume collectif a le grand mérite d'ouvrir des pistes de recherches fécondes et un beau chantier.

DIDIER PANFILI

Nicole Bériou et Jacques Chiffolleau (dir.)

Économie et religion. L'expérience des ordres mendiants, XIII^e-XV^e siècle

Lyon, Presses universitaires de Lyon, 2009, 809 p.

Si cet imposant ouvrage collectif reprend à son compte le sous-titre de *La bourse et la vie* de Jacques Le Goff, ce n'est pas pour présenter une synthèse des travaux réalisés depuis, mais pour construire les fondations d'une réflexion, à l'échelle européenne, sur les nouveaux problèmes qui se posent aux historiens des ordres mendiants¹. Depuis les années 1970, la question de l'influence de la religion médiévale sur les pratiques économiques avait pris un tour nouveau avec les travaux de Giacomo Todeschini et Lester Little sur les ordres mendiants², puis ceux de J. Le Goff sur le problème de l'usure.

Depuis quelques temps, un renversement a eu lieu, et c'est vers ceux qui avaient ainsi infléchi et cautionné les transformations de l'économie laïque que le regard des historiens s'est tourné, interrogeant la place de l'argent, de la propriété et des échanges dans la pensée religieuse. L'analyse brillante de G. Todeschini sur l'*usage* franciscain a ouvert la voie à des approches plus pragmatiques, sous l'influence d'une attention renouvelée aux mots et aux sources³. Cette problématique est reprise de façon ambitieuse par ce volume de vingt articles, dont les objectifs principaux sont d'établir le panorama des sources, de comprendre les ressorts de la production de l'écrit administratif, de questionner la place de la propriété collective et individuelle à partir des archives, d'analyser les revenus et les dépenses et, enfin, de dégager la place des intermédiaires, gestionnaires, patrons et bienfaiteurs, laïcs ou non, dans les affaires des couvents. De Londres à Naples, en passant par Trèves, Liège, Avignon ou Lausanne, les travaux rassemblés se démarquent par leur souci de dégager la spécificité de chaque ordre étudié – mineurs, prêcheurs, servites et carmes. Le chercheur appréciera la richesse des références mobilisées au fil des pages, ainsi qu'une très utile bibliographie raisonnée commentée par Florent Cygler.

Au-delà des vicissitudes archivistiques rappelées par Gian Paolo Bustreo et Sébastien Barret, la rareté est la principale caractéristique de l'écrit pragmatique mendiant avant 1300, voire parfois jusqu'au XV^e siècle, et l'on se permet de penser que c'est là le reflet d'une pauvreté qui incarne un refus des contraintes administratives dont sont grevés les ordres traditionnels. L'analyse lumineuse de Joanna Cannon sur l'iconographie de la quête, dont elle montre l'absence quasi totale en Italie centrale, oblige également à revoir les représentations de l'économie mendicante. Plusieurs auteurs (G. P. Bustreo, Clément Lenoble, Bernard Andenmatten) expliquent l'essor de la production documentaire en partie par l'accession à la propriété et la nécessité de la gestion par l'écrit, notamment après la bulle *Ad conditorem canonum* de 1322 mettant fin à la « fiction juridique qui évitait jusqu'alors à

l'ordre d'être considéré comme propriétaire » (Damien Ruiz, p. 668), et par la multiplication des rentes obituaires suite aux vagues de peste qui marquèrent le XIV^e siècle. Tous s'accordent cependant sur la pluralité des facteurs. La réglementation par les chapitres provinciaux et généraux de la production d'écritures comptables vient compliquer ce phénomène, car les documents dont elle encadre la production ne nous sont pas toujours parvenus, comme l'a constaté Hans-Joachim Schmidt dans les comptes rendus de visites provinciales des carmes de Germanie inférieure, à partir desquels il analyse l'irrégularité des finances conventuelles jusqu'en plein XV^e siècle. Les *constitutiones antiquae* des servites, ordre dont le statut n'est pas officiellement mendiant, imposent, dès 1280 environ, la reddition, par le procureur du couvent, de comptes des recettes et des dépenses dont Raffaella Citeroni a retrouvé quelques exemplaires qui témoignent de liens avec les pratiques marchandes. L'excellente synthèse de D. Ruiz sur les constitutions provinciales des franciscains fait souhaiter de plus amples recherches sur la question, notamment parce que ces statuts du XIV^e siècle font largement écho aux textes normatifs bénédictins du siècle précédent. Les remarques de Paul Bertrand sur la réforme des carmes au XV^e siècle, les travaux de Rosalba di Meglio et Gary Radke à Naples et à Venise et l'exemple londonien de Jens Röhrkasten permettent de suivre les transformations documentaires à la fin de la période, complétant le tableau d'un écrit de gestion assez peu conservé (ou produit), mais révélant des évolutions administratives, particulièrement dans les secondes moitiés des XIV^e et XV^e siècles.

La question de la propriété personnelle est principalement évoquée par Martin Morard. La propriété collective est souvent abordée à travers les rentes, dont P. Bertrand démonte le mécanisme (l'aumône perpétuelle) qui maquille les « petits arrangements avec la règle » (Sylvain Piron, p. 728), tout comme le fait Andrea Bartocci pour le problème de la capacité des frères à recevoir des legs. L'acquisition de rentes et de cens est l'une des évolutions majeures dans les revenus des mendiants à partir de la seconde moitié du XIV^e siècle,

mais leur part reste minoritaire tout au long du Moyen Âge : dons, legs et revenus de la *cura animarum* constituent le corps des revenus des mendiants et conditionnent leurs rapports avec les laïcs, tantôt bénéfiques, tantôt problématiques, mais toujours symptomatiques d'une implantation urbaine très particulière. L'ambiguïté du statut des intermédiaires est bien mise en valeur par les études de Ludovic Viallet et de P. Bertrand, tandis que l'importance du patronage laïc pour la survie des couvents peut être illustrée, entre autres, par celles de Bertrand Schnerb, G. Radke et Christine Gadrat en ce qui concerne les bibliothèques. Il faut cependant s'attarder sur les travaux de Michele Bacci et Gian Maria Varanini, qui révèlent les tensions économiques autour de la portion canonique et du phagocytage des legs et des « biens mal acquis » par les frères, au détriment des œuvres charitables, des héritiers, ou encore des débiteurs malheureux d'un usurier repent *in articulo mortis*. Enfin, les dérives de l'*appropriatio locorum* sont illustrées par l'analyse méticuleuse de la provenance des frères mineurs de Santa Croce (S. Piron), où l'itinérance et la pauvreté originelles ont cédé la place à un recrutement local, une inégalité sociale entre les frères et des liens étroits avec le patriciat urbain.

Cet ouvrage appelle toutefois à dépasser l'idée d'une « trahison » des idéaux pour interroger ce qui fait la spécificité des pratiques économiques mendiantes ; la masse considérable d'informations rassemblées par cette initiative remarquable apporte des réponses et un socle solide pour la recherche sur l'« expérience » économique des ordres mendiants.

HARMONY DEWEZ

1 - Jacques LE GOFF, *La bourse et la vie. Économie et religion au Moyen Âge*, Paris, Hachette, 1986.

2 - Lester K. LITTLE, *Religious Poverty and the Profit Economy in Medieval Europe*, Londres, P. Elek, 1978.

3 - Giacomo TODESCHINI, *Richesse franciscaine. De la pauvreté volontaire à la société de marché*, Lagrasse, Verdier, [2004] 2008 ; Valentina TONEATTO, Peter ČERNIC et Susi PAULITTI, *Economia monastica : Dalla disciplina del desiderio all'amministrazione razionale*, Spolète, Centro ita-

liano di studi sull'alti Medioevo, 2004 ; Valentina TONEATTO, *Les banquiers du Seigneur. Évêques et moines face à la richesse, IV^e-début IX^e siècle*, Rennes, PUR, 2012.

Maria Elisa Soldani

Uomini d'affari e mercanti toscani nella Barcellona del Quattrocento

Barcelone, Consejo Superior de

Investigaciones Científicas, 2011, 669 p.

Ce livre, tiré du doctorat de Maria Elisa Soldani, s'inscrit dans la lignée des ouvrages qui se sont intéressés aux milieux marchands de la fin du Moyen Âge, à l'espace méditerranéen et à la circulation des élites dans l'Europe du XV^e siècle. Ce travail prétend se situer à la croisée de problématiques d'histoire économique (sur le fonctionnement des compagnies toscanes à Barcelone), d'histoire sociale (sur la circulation des élites marchandes dans l'Europe méditerranéenne et sur leur intégration en territoire étranger) et d'histoire politique (sur la consolidation de la monarchie catalano-aragonaise au XV^e siècle et sur sa participation au mouvement de construction de l'État moderne). L'auteur se réclame donc de l'héritage des travaux de Fernand Braudel, Federigo Melis, Jean-Philippe Genet ou encore Marco Tangheroni.

Le texte se présente sous la forme d'une monographie consacrée aux marchands toscans présents à Barcelone du début du XV^e siècle jusqu'au déclenchement de la guerre civile qui déchira la Catalogne de 1462 à 1472. Il est organisé en trois parties où se succèdent l'étude des modalités d'intégration et d'organisation professionnelle de ces marchands, l'analyse de leurs relations avec les pouvoirs exerçant leur autorité sur cette ville et, enfin, des fiches prosopographiques consacrées aux principales compagnies et aux marchands toscans installés à Barcelone à l'époque, soit vingt-trois Florentins, dix Pisans et quatre Lucquois. La démonstration fait ainsi varier les échelles et s'appuie sur un va-et-vient fructueux entre cadre général et cas particulier.

Même si cela n'est pas formellement explicité, l'ensemble paraît donc avoir pour objectif de livrer une tentative d'histoire totale sur un

groupe socio-professionnel précis, caractérisé par une même origine géographique et par une expérience commune d'expatriation. Le propos s'articule, par ailleurs, à des problématiques plus larges : le déclin économique et politique de Barcelone au xv^e siècle, les différentes formes de l'implantation marchande à l'étranger au Moyen Âge, ou encore les processus de négociation politique à l'œuvre entre les différentes forces en présence dans la ville. Le contexte choisi voit se conjuguer deux phénomènes qui font profondément évoluer la position des marchands toscans à Barcelone : d'une part, la conquête de Pise par Florence en 1406, poussant à l'exil un grand nombre de marchands pisans qui choisissent alors de s'établir définitivement ailleurs ; d'autre part, la croissance du conflit entre le souverain Alphonse V d'Aragon, dit le Magnanime, et la République florentine, qui a pour conséquence l'expulsion des Florentins des terres de la Couronne en 1447-1448.

La première partie de l'ouvrage s'intéresse aux cadres économiques et sociaux de l'installation des marchands toscans à Barcelone. M. Soldani souligne l'absence de cadre institutionnel puisque les Toscans ne sont pas organisés en *natio* ni représentés par des consuls, mais atteignent leurs objectifs et défendent leurs intérêts en entretenant des liens personnels avec les élites barcelonaises et avec la cour aragonaise. Ce phénomène explique leur relative intégration au sein de la vie politique, économique et sociale de Barcelone qui se manifeste, entre autres, par le fait qu'ils vivent dans les mêmes quartiers que leurs homologues barcelonais, mais explique également l'absence d'une véritable identité toscane, puisque chacune de ces communautés (florentine, pisane et lucquoise) conserve des caractéristiques propres. Le groupe ainsi défini par l'auteur se révèle donc hétérogène, ce qui est accentué par les disparités socio-économiques qui le traversent et opposent les représentants du grand commerce international, comme les membres de la famille Datini, et des marchands plus modestes qui leur servent parfois d'intermédiaires ou de partenaires commerciaux, comme Frosino di ser Giovanni.

L'implantation en Catalogne s'explique la plupart du temps par des motifs professionnels : les Toscans viennent à Barcelone pour y

faire du commerce (en particulier vendre des tissus de soie, des grains, des objets en métal ou du papier, et acheter des matières premières et des draps de qualité moyenne), mais aussi pour y exercer des activités financières (circulation des lettres de change, prêt d'argent, en particulier à la Couronne, investissement dans le secteur des assurances, notamment maritimes). Venus à Barcelone pour y implanter ou y prendre en charge l'une des filiales de l'entreprise familiale, les marchands toscans, et en particulier les Florentins, conçoivent leur installation comme provisoire et conservent des liens étroits avec leur patrie d'origine.

Toutefois, comme le montre l'exemple pisan, des circonstances politiques peuvent également précipiter l'implantation à l'étranger et, dans un certain nombre de cas, elle prend une forme plus définitive s'accompagnant parfois d'une naturalisation du marchand et de sa famille, matérialisée par un changement de nom, par une participation aux institutions politiques de la ville, par l'investissement dans la dette publique et par la réinvention de la mémoire familiale. L'étude de certains testaments, et en particulier d'indices comme la déclinaison de l'identité en début d'acte, le choix de la langue de rédaction ou la répartition des dons *post mortem*, notamment religieux, permet d'affiner la typologie des modalités d'insertion de ces familles marchandes à Barcelone au xv^e siècle.

La deuxième partie se penche, elle, sur les rapports entretenus par ces marchands avec les pouvoirs barcelonais. Sur un plan pratique, en l'absence de consul protégeant les Toscans, le degré d'intégration de ces individus dans la société catalane avait une influence directe sur leur capacité à défendre leurs intérêts, en particulier devant la justice. Si les affaires marchandes et fiscales étaient traitées par les tribunaux urbains, et en particulier le Consulat de Mer, les disputes les plus graves, concernant les relations familiales ou les crimes de sang, étaient le plus souvent réservées au tribunal royal. Dans tous les cas, les liens personnels établis entre les marchands et les autorités, et en particulier la cour aragonaise, étaient mis au premier plan lors de ces procédures où les individus naturalisés ou possesseurs de sauf-conduits royaux s'en tiraient plus favorablement que les autres.

L'étude des liens personnels entre certains de ces marchands et la Couronne, dus en particulier aux services qu'ils pouvaient lui rendre, permet en outre d'illustrer concrètement les procédures de négociation à l'œuvre entre les différents pouvoirs et d'expliquer certaines problématiques liées à l'importance fondamentale accordée aux pactes, qui définit l'exercice de l'autorité dans la monarchie catalano-aragonaise médiévale. Ce problème concret permet d'aborder les relations entre le roi d'une part et les institutions et l'oligarchie catalanes d'autre part, à un moment où l'organisation du pouvoir autour du compromis commence à être fortement contestée par la Couronne au profit d'une conception plus absolutiste de sa domination. Sur la question de la situation des marchands toscans à Barcelone, le roi se trouve en effet pris en étau entre les revendications des autorités et des marchands barcelonais, qui ressentent de plus en plus durement la présence florentine dans leurs murs et les rendent responsables du déclin économique de la ville au XV^e siècle, et les liens personnels qui l'unissent à certains d'entre eux, par l'intermédiaire des prêtres et des transferts d'argent qu'ils lui consentent.

Toutefois, la plupart de ces liens ne résistent pas aux ambitions italiennes d'Alphonse V, qui le poussent à déclarer la guerre à la République florentine et, du coup, à expulser tous les Florentins des territoires de la Couronne en 1447-1448. Les conséquences de cette décision, renouvelée en 1451, touchent l'ensemble des acteurs économiques barcelonais : les Florentins doivent quitter la ville, sous peine de perdre tous leurs biens et les sommes prêtées au roi et aux institutions urbaines ; les Catalans doivent rompre leurs liens économiques avec les Florentins, sous peine d'être jugés pour trahison ; les Pisans, dont une partie a repris à son compte les activités marchandes et bancaires des Florentins expulsés, doivent également cesser tout contact commercial avec la République florentine, sous peine d'être traduits en justice eux aussi. Les intérêts de la Couronne et ceux des élites économiques catalanes se rejoignent alors et poussent le roi à renforcer les mesures protectionnistes pour promouvoir les productions locales de tissus et de papier et résister à la domination des produits et des marchands italiens dans ces secteurs.

Dans la troisième partie de l'ouvrage, les fiches prosopographiques détaillent les informations recueillies dans les archives catalanes et toscanes. La diversité et l'hétérogénéité de ces dernières expliquent la grande variété des fiches proposées. À la lecture de ce travail exhaustif et érudit, on pourra simplement regretter que les problématiques générales exposées en introduction et en conclusion ne soient pas plus explicitées dans le corps du texte. Les exemples présentés gagneraient à être mieux mis en perspective pour souligner leurs liens avec les questionnements généraux présentés dans les premières pages. En outre, la nature du groupe étudié pose problème puisque, comme M. Soldani l'explique, il n'est pas possible de parler d'identité toscane pour cette période. Alors que les Florentins, et dans une moindre mesure les Pisans, constituent une minorité d'importance significative à Barcelone, les Lucquois sont à peine présents et interviennent beaucoup moins dans la vie économique et politique de la ville. La délimitation du groupe étudié semble plus tenir à des considérations pratiques d'accès aux sources qu'à l'existence de caractères spécifiques à l'implantation toscane dans cette ville. Dans ces conditions, il aurait pu être intéressant d'élargir le propos à l'ensemble des marchands étrangers présents à Barcelone à cette époque. Ces critiques n'enlèvent rien à la richesse et à l'intérêt d'un beau travail qui vient avantageusement compléter le champ des études sur les étrangers au Moyen Âge, aujourd'hui en plein renouveau.

DIANE CHAMBODUC DE SAINT PULGENT

Manuel Sánchez Martínez (éd.)

La deuda pública en la Cataluña bajomedieval

Barcelone, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2009, 495 p.

Le recours au crédit est aussi ancien que la fiscalité¹. Dans les villes médiévales, pour faire face à l'escalade des exigences royales et des dépenses militaires, la dette à court terme laisse place à une dette consolidée qui nécessite la création et l'établissement d'une fiscalité régulière permettant le paiement des intérêts et garantissant la concession de nouveaux crédits.

L'historien étant fils de son temps, les travaux sur tous les aspects du crédit se sont multipliés ces dernières années, mais trop souvent sans se préoccuper de les insérer dans des problématiques générales. La Catalogne était un peu en reste. Cet ouvrage voudrait contribuer à combler cette lacune en réunissant six articles copieux sur la dette publique dans cette principauté de la couronne d'Aragon aux XIV^e et XV^e siècles.

Ces articles sont représentatifs, à double titre, des différentes facettes de la dette publique et de l'endettement dans les villes catalanes. En premier lieu, parce qu'ils portent sur des réalités urbaines très différentes : des villes moyennes, Cervera et Castelló d'Empúries, une petite ville, Sant Felú de Guíxols, et de toutes petites bourgades du Camp de Tarragone et de la vallée de Lord. En second lieu, parce qu'ils permettent d'observer l'endettement dans des villes du domaine royal, de seigneuries laïques, aussi bien que de seigneuries ecclésiastiques. Un article, celui de Manuel Sánchez Martínez, traite des premières émissions de titres de dette publique entre 1365 et 1369 par la *Diputación General*, organisme apparu en 1359, sorte de délégation des Cortès destinée à gérer les impôts accordés au monarque dans l'intervalle des sessions.

Les études de Pere Verdés Pijuan et de Pere Ortí Gost abordent le processus d'endettement sur une période relativement longue dans des villes royales, respectivement Cervera, grande ville-marché de près de 6 000 habitants, entre 1332 et 1387, et Sant Felú, petite bourgade d'environ 1 500 âmes du Nord-Est de la Catalogne, entre 1347 et 1384. Le travail d'Albert Martí Arau permet d'observer de près les problèmes posés par l'endettement dans la petite ville seigneuriale de Castelló d'Empúries, et les tentatives des dirigeants pour assainir leurs finances. Pour chaque ville, les historiens ont bénéficié d'une source exceptionnelle, les *capbreus*, registres des dettes dans lesquels figurent la date d'émission du titre, l'identité de l'acquéreur et, éventuellement, des titulaires successifs, la réduction du taux et la date du rachat. Ces documents offrent un instantané de l'état de la dette à un moment donné et permettent d'en faire l'histoire.

Les deux articles de Jordi Morelló Baget et d'Andreu Galera i Pedrosa traitent de l'endettement et de ses conséquences dans le cadre respectif de l'archevêché de Tarragone et du comté de Cardona à la suite de la vente, par les seigneurs, de titres de dette dont les intérêts étaient assignés sur les revenus d'un certain nombre de localités de ces seigneuries.

Tous ces travaux montrent la grande importance de la dette publique en Catalogne aussi bien dans les finances des villes – et jusque dans les zones les plus reculées du principat – que dans celle de la *Diputación General*. Appareue dans les années 1330 et 1340, la dette se généralise dans les décennies 1350 et 1360 quand la pression fiscale de la monarchie est à son apogée. L'origine de l'endettement réside toujours dans les exigences pécuniaires de la monarchie, presque constamment en guerre dans la seconde moitié du XIV^e siècle, ou de celles des seigneurs. La dette publique prend deux formes : les rentes viagères (*violaris*) et les rentes dites perpétuelles, héréditaires ou constituées (*censales*), et remboursables seulement à la demande de l'emprunteur.

La diffusion de ce nouvel instrument de crédit s'explique par plusieurs raisons. Il permet aux villes d'obtenir des sommes importantes sans l'obligation de les rembourser à court terme et à des taux plus bas – 7,14 % pour les *violaris* ou entre 2,9 et 3,3 % pour les *censales* à Cervera et San Felú. Il permet d'utiliser l'épargne des citoyens fortunés sans qu'ils aient l'impression de payer un impôt supplémentaire, et d'attirer des fonds en provenance d'autres villes. Aux acheteurs de rentes, l'emprunt public offre la perspective d'acquiescer un revenu fixe et garanti. En fait, plutôt que comme une opération de crédit, cette nouvelle formule se présentait comme l'achat-vente d'une rente périodique (les intérêts), constituée sur des biens déterminés (le patrimoine et les rentrées des finances municipales), à un prix (le capital) proportionnel à la chose vendue. Sur le plan social, en achetant une rente dont le prix d'achat sert presque essentiellement à payer les impôts ou les amendes au prince, les citoyens deviennent actionnaires.

Les conséquences pour les finances municipales furent très importantes. La dette contribua à perpétuer les impôts indirects assignés

au paiement des intérêts et à les transformer en la clé de voûte du système fiscal. Elle contribua également à la consolidation d'une administration financière ainsi qu'à la multiplication et à la diversification de la documentation fiscale. Les répercussions furent toutes aussi importantes au niveau de la *Diputación General* car les premières émissions de rentes pérennisèrent l'institution ainsi que les impôts spécifiques qu'elle levait, les *generalidades*.

Les autorités urbaines eurent recours au crédit si couramment pour obtenir des liquidités que la dette ne cessa de s'accroître. Passée la période de pression fiscale maximale, elles continuèrent à s'endetter pour acquitter les impôts royaux, financer les fortifications et des services collectifs (équipements hydriques, réseaux viaires, infrastructures, etc.) et payer les intérêts de la dette. La dette généra ainsi une spirale qui s'alimentait elle-même, en provoquant une escalade vertigineuse des dépenses municipales dont elle représentait plus des deux tiers. Cette escalade alourdit la pression fiscale et entraîna des difficultés pour les finances municipales, y compris dans le cas des communautés des seigneuries de l'évêque de Tarragone et du comte de Cardona, quand il ne s'agissait de payer que les intérêts de quelques rentes. Les autorités se trouvèrent contraintes de vendre des rentes pour continuer à payer les intérêts des titres antérieurs, de baisser les intérêts et de renégocier avec les créanciers. L'exemple de Castelló d'Empúries est, à ce titre, particulièrement éclairant.

En revanche, la dette bénéficiait aux crédi-entiers dont les articles dressent les différents profils. Ils sont nombreux et appartiennent presque à toutes les catégories sociales, des milieux dirigeants jusqu'aux artisans en passant par les ecclésiastiques. On rencontre parmi eux de nombreux Barcelonnais issus de familles bien connues de l'élite financière et politique de la ville. Les ventes de rentes se révèlent donc un outil de gestion financière menant à une redistribution de richesse à l'intérieur des villes, entre les villes et finalement entre ville et État.

L'ouvrage est complété par d'importantes annexes, quarante-deux textes répartis en neuf sections qui ont pour but d'illustrer l'itinéraire documentaire de la dette publique depuis la

décision d'émission jusqu'à son amortissement en passant par la nomination d'un syndic, les autorisations d'émissions, les ventes de titres, les garanties fournies aux acheteurs pour le paiement des intérêts, la renégociation de la dette et la mémoire de l'endettement dans les *capbreus*. Il s'achève par les indispensables index onomastique et toponymique dont la précision n'a d'égale que la richesse informative.

Ces documents montrent, s'il en était besoin, la grande richesse des archives catalanes depuis une époque relativement reculée et permettent de comparer les principales caractéristiques de l'endettement public des villes catalanes avec celles mises en évidence sous d'autres latitudes, dont elles ne diffèrent pas².

L'ouvrage atteint son objectif et analyse tous les aspects de la dette : types de rentes, émissions, méthodes de gestion, formes d'amortissement, géographie du marché, profils économique, social et politique des acheteurs de titres et leur évolution. Avec cette collection de travaux, le déjà volumineux dossier sur la dette publique inclut désormais, à côté des villes italiennes, françaises, flamandes et allemandes, le cas des villes catalanes. L'ouvrage n'épuise évidemment pas le sujet. Il reste notamment à étudier l'évolution de la dette au cours du XV^e siècle, sujet ici seulement effleuré dans le dernier article.

DENIS MENJOT

1 - Jean ANDREAU, Gérard BÉAUR et Jean-Yves GRENIER (dir.), *La dette publique dans l'histoire*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2006.

2 - Marc BOONE *et al.* (éd.), *Urban Public Debts: Urban Government and the Market for Annuities in Western Europe, 14th-18th centuries*, Turnhout, Brepols, 2003.

John Tutino

Making a New World: Founding Capitalism in the Bajío and Spanish North America
Durham/Londres, Duke University Press, 2011, 698 p.

C'est un fait, John Tutino ne questionne pas la globalisation de l'époque moderne. Simple-

ment, il réalise une révolution copernicienne et l'aborde depuis ce qui est son terrain d'étude depuis trente ans, le Bajío, vaste dépression au nord de Mexico, à 1 600-2 000 mètres d'altitude, riche en terres, en eau, en mines et en hommes (quelque 500 000 vers 1800). Ce fut la zone de parcours des Chichimèques (chasseurs-collecteurs) jusqu'à l'arrivée des Espagnols; elle devint le grenier à grains de la Nouvelle Espagne, le coffre-fort de tout l'Occident. Hier et aujourd'hui, elle s'articule autour de deux villes – Querétaro et Guanajuato – éloignées d'une centaine de kilomètres; sur cet espace s'est construit un réseau urbain très structuré. C'est, au XVIII^e siècle, la région la plus dynamique de toute l'Amérique, le moteur de l'économie mondiale.

D'où la tentation de l'auteur de s'engager dans une approche ample et audacieuse : situer et suivre l'objet d'étude sur trois siècles; l'insérer dans ce qui prend forme alors, le capitalisme. Il ne faut donc pas s'étonner que J. Tutino fasse référence, dès les premières pages, aussi bien à Karl Marx qu'à Max Weber ou Fernand Braudel. La pensée est éclectique : ce qui importe c'est de renouveler les approches d'un espace, le Bajío, et de le comprendre en le soumettant à un nouveau questionnement, tel celui de l'histoire atlantique.

J. Tutino brosse une fresque d'une grande complexité qu'inaugure, vers 1520, l'Indien otomí Connín, fondateur de Querétaro, et qui aboutit, vers 1800, à don José Sanchez Espinosa, une personnalité hors norme, prêtre et « capitaliste agraire », propriétaire d'un chapelet de domaines depuis les lisières de Mexico jusqu'aux mines de San Luis Potosí, sur plus de 400 kilomètres. Y travaillent Indiens, métis, mulâtres (libres et esclaves); les grains et le bétail qui y sont produits ravitaillent villes et mines.

Pour décrire cette évolution et l'avènement quasi miraculeux d'une économie et d'une société capitalistes avant la lettre, solidement appuyées sur ces deux piliers que sont le commerce et l'argent, en perpétuelle négociation avec le pouvoir, l'auteur a un maître mot : adaptation.

D'où une vision nouvelle, où le moteur premier de l'évolution historique est d'abord

situé dans le Bajío, jusqu'à ce que les tensions accumulées au long des années 1789-1824 explosent et changent la donne. L'auteur s'attarde peu sur l'étude de la « modernité » et des structures sociales : « aucune organisation sociale dominante, aucun mode de production, aucun régime de prédilection ou tendance culturelle ne définit le capitalisme » (p. 42). J. Tutino appuie sa démonstration sur deux autres mots-clés : concentration et oppression. Mais ces deux notions sont-elles caractéristiques des sociétés capitalistes naissantes ? Existe-t-il une société où elles n'apparaissent pas ? Seules les modalités de leur manifestation changent et, dans le Bajío, l'auteur identifie, entre autres, le patriarcat et la culture catholique. Si cette présentation du « capitalisme global » est originale et fructueuse, elle ouvre cependant d'amples débats.

Le propos s'inscrit dans une longue durée inégale. Dans un premier temps (1500-1770) se met en place un capitalisme marchand et mobile autour de Querétaro, la manufacturière, et de Guanajuato, la minière. Entre 1770 et 1810, se déroule une phase d'expansion économique et de consolidation capitaliste privée de tout développement social, qui s'accompagne d'une montée de l'oppression et des tensions : la polarisation des rapports sociaux débouche sur la révolution de 1810 qui trouve ici son terrain de prédilection. On se gardera de remettre en cause le schéma, mais J. Tutino est un historien du XVIII^e siècle finissant – voire du XIX^e siècle –, et pour lui les réformes ne remontent pas au-delà de 1770 : l'historiographie mexicaine récente (anniversaire de 1810 oblige) a pourtant élargi les bornes de la chronologie réformatrice qui désormais inclut l'ensemble du XVIII^e siècle, y compris ses tous débuts.

Faculté d'adaptation ? La rapidité avec laquelle les mines de Guanajuato sont pourvues de main-d'œuvre est un signe qui ne trompe pas : vers 1580, 400 à 800 esclaves noirs y travaillent déjà et, comme cela est coûteux et insuffisant, on y ajoute le travail forcé indigène (*repartimiento*), avec quelques 500 Indiens. La production d'argent permet d'écarter tous les obstacles, y compris la guerre contre les Chichimèques. Ainsi, les communications

vitales pour le commerce atlantique sont préservées. Comme les troupeaux de moutons se multiplient de façon exponentielle autour de Querétaro (un million de têtes à la fin du XVI^e siècle), les manufactures (*obrajes*) s'y installent. L'homme fort est alors le fils de Connán, qui promeut un capitalisme naissant exotique, encore hésitant. Dans la première moitié du XVII^e siècle, pour Querétaro, on connaît 150 employeurs et 300 employés unis par contrat, sans que l'on puisse être certain que le capitalisme s'incarne exclusivement dans le contrat de travail. Le capitalisme passe aussi par les couvents : les religieuses de Santa-Clara, en tout cas, manifestent un sens aigu de leur intérêt, qui n'a d'égal que leur âpreté au gain. Dans les mines, le boom argentifère postérieur aux années 1590, conséquence de la demande chinoise de métal blanc, favorise l'extension du capitalisme. On ne saurait, selon J. Tutino, trouver meilleur exemple de la globalisation des économies.

Mais le système fiscal impérial craque alors sur toutes les coutures, et l'argent se retrouve en plus grande quantité encore aux Provinces-Unies. Les deux courants électriques venus de Chine et de Hollande renforcent le voltage de la pile Bajío-Nord de la Nouvelle Espagne (Zacatecas, Parral). Serait-ce l'origine du *big bang* capitaliste ? En tout cas, la concentration de main-d'œuvre s'amplifie : à Guanajuato, en 1625, une seule raffinerie de métal emploie 350 travailleurs. Le même phénomène de concentration agraire s'opère au XVII^e siècle : c'est l'ère florissante des Rincón Gallardo et leur Ciénega de Mata ; c'est l'origine d'un fort investissement hydraulique et d'une plus-value consolidée. Dans de telles conditions, le patriarcat à la tête de familles étendues devient monnaie courante dans les villes agraires de la région (Celaya, Salvatierra). Parallèlement, une partie de la population perd ses assises communautaires : en 1685, à León, les Indiens se partagent entre ceux qui vivent « en république » et ceux installés dans les grands domaines, où ils se mêlent aux groupes métissés.

C'est sur ces bases qu'après 1700, le Bajío et le Nord de l'Amérique espagnole « surgissent comme le moteur de l'économie mondiale »

(p. 159). Guanajuato devient un grand centre minier, la seconde ville de la Nouvelle Espagne, approchant les 80 000 habitants dans la seconde moitié du siècle. Et la production totale d'argent double entre 1710 et 1750. Cet essor est un stimulant pour tous les secteurs économiques alors même que la main-d'œuvre libre s'accroît. En 1700, certains complexes miniers emploient plus de 1 000 travailleurs dits mulâtres, nés dans ou hors de l'esclavage et du mariage, en tout cas produits d'une société en effervescence. Les années 1760, avec de violentes révoltes et de plus sanglantes répressions, le montreront, de San Luis Potosí à Guanajuato, en passant par Patzcuaro. On verra alors un *visitador* « éclairé » comme José de Galvez glisser dans le sang de la répression.

L'axe recteur (et intangible) est l'Église, dont la magnificence des édifices signale la puissance, notamment à San Miguel El Grande, nouveau centre manufacturier avec soixante-quinze métiers à tisser en 1755, distribués entre cinq *obrajes*. Mais Querétaro est loin devant avec vingt-deux manufactures lainières. Située au centre d'un écrivain de *huertas*, et sous la dépendance de son image vénérée, Notre Dame Del Pueblito, entre identité otomi et créole, la « douce Querétaro » devient le centre d'expansion pour les expéditions vers le nord, jusqu'en Californie et au golfe du Mexique : les ballots de marchandises y accompagnent soldats et missionnaires. Le Bajío serait-il devenu un pays de Cocagne, malgré les troubles de 1767 ?

C'est ce que pourrait affirmer Sanchez Espinosa. Né à Mexico en 1757, il appartient à une famille créole relativement modeste, mais il reçoit un riche héritage en 1781 et se retrouve à la tête de propriétés agraires dispersées à travers le Bajío. Entre-temps, il s'est marié avec la fille d'un potentat de San Luis Potosí dont il sera l'exécuteur testamentaire cette même année. Il vend, achète, réorganise ses biens hérités, avec un double point de mire : le commerce avec Séville et le marché de consommation de Mexico. Devenu veuf en 1783, la porte de l'Église et de ses exemptions s'ouvre à lui. Parallèlement, il tisse sa toile de patriarcat, s'associant avec d'autres puissants, créant sa clientèle. Rien n'est gratuit. Le soutien qu'il accorde au comte de Peñasco aboutit,

en 1799, à la mainmise sur les biens de ce dernier. Son fils héritera du titre en 1805.

Pendant ce temps, la production d'argent a doublé entre 1740 et 1800, à la satisfaction de quelques Crésus apparentés entre eux : à sa mort, en 1781, le comte de Regla, riche mineur, laisse une fortune de quatre à cinq millions de pesos ; son fils épouse l'héritière de vastes domaines producteurs de pulque (une boisson obtenue à partir de l'agave), la comtesse de Jala. Tous sont établis peu ou prou dans le Bajío. Vers 1800, 161 des 314 domaines possédés par des familles de Mexico sont entre les mains de dix-sept d'entre elles. Parmi elles, celle d'Espinosa trafique à peu près sur tout dans la capitale, avec de juteux profits (entre 2 et 12 % avec une moyenne de 6,5 %). Il est vrai qu'il a aussi ses pauvres, mais il sait également vendre ses grains au meilleur prix en cas de crise frumentaire.

Les masses laborieuses ne partagent pas cette prospérité. La mauvaise distribution d'une richesse accrue amplifie les tensions, surtout là où les concentrations de la force de travail sont maximales et les conditions de travail difficiles : les mines. Propriétaires et travailleurs se disputent âprement autour des modalités du travail à la tâche (*partido*). Si le pouvoir protège les intérêts des puissants, l'élite n'en est pas pour autant satisfaite : elle pourrait dire, comme Emmanuel-Joseph Sieyès, qu'elle est tout, sauf dans l'ordre politique où elle n'est rien. Et les quelques miettes que lui laisse le pouvoir se résolvent en rutilants titres de milice. Plus encore, depuis les années 1780, une libéralisation du commerce permet aux textiles européens d'envahir le marché, au grand dam des entrepreneurs de Querétaro où 250 métiers à tisser industriels cliquetaient jusque-là. Malgré tout, Querétaro reste florissante au milieu de ses *huertas* où travaillent quelque 2 000 Otomi, moins crispée que la riche et oppressive Guanajuato. Signe de temps nouveaux, le principal employeur à Querétaro en 1800 est la manufacture de tabac, née du monopole royal sur ce produit (3 000 travailleurs en 1800).

Le monde rural connaît aussi de profonds changements, mines et villes exigent de plus en plus de produits : les moutons sont remplacés dans les zones sèches par une agriculture

aux limites de ses possibilités. Des famines mortifères marquent les générations, notamment en 1784-1786 et 1808-1810. La campagne prend une allure capitaliste : disparition de l'esclavage, réduction des communautés indiennes (vers 1800, les deux-tiers des Indiens vivent en dehors de ces communautés), concentration des populations. Mais la misère et les conflits, que le patriarcat et le clientélisme gèrent ou atténuent selon les cas, se généralisent. Il faut cependant constater chez J. Tutino une relative indifférence politique : rien n'est dit sur deux puissances qui se partagent le Bajío, l'évêché de Valladolid et l'archevêché de Mexico ; rien non plus sur les tensions qui agitent le tissu urbain de la région vers 1800¹.

La religion est l'armature qui fait tenir l'édifice, sauf aux marges (la Sierra Gorda, par exemple) où l'évangélisation doit encore s'imposer et où la résistance prend les chemins les plus divers. La réaction éclairée est sur tous les fronts : multiplication des écoles (urbaines), contrôle des confréries, mais aussi encouragement aux cultes populaires et aux sanctuaires où toutes les dévotions se marient. La charité se réforme elle aussi. Une riche veuve de Querétaro fonde un hospice pour les pauvres, où ils n'auront d'autre possibilité que le travail, et un mont-de-piété pour que les artisans surmontent la crise (1809). Mais il est bien tard : le curé Miguel Hidalgo, au cœur du Bajío, s'apprête à brandir l'étendard de la révolution.

C'est donc une somme que nous offre l'auteur, équilibrée entre synthèse et apports nouveaux. Le sujet n'est pas renouvelé – pouvait-il l'être ? –, mais il est revêtu de nouvelles couleurs et gagne en attrait. Le monde américain a contribué puissamment à la révolution industrielle, mais a été passivement dépouillé de ses richesses. Sous la plume de J. Tutino, il redevient moteur. Sa réinstallation au centre de l'histoire de la globalisation du premier capitalisme convainc.

THOMAS CALVO

1 - Voir José Antonio SERRANO ORTEGA, *Jerarquía territorial y transición política, Guanajuato, 1790-1836*, Zamora/Mexico, El Colegio de Michoacán/Instituto Mora, 2001.

Andrea Weindl

Wer kleidet die Welt? Globale Märkte und merkantile Kräfte in der europäischen Politik der Frühen Neuzeit

Mayence, Philipp von Zabern, 2007, 289 p.

Qui habille le monde ? Ce n'est faire injure ni au drap anglais, ni à l'auteur de l'ouvrage que de juger ce titre un peu ambitieux pour une étude consacrée aux relations commerciales anglo-ibériques aux XVI^e et XVII^e siècles. Faute d'approche statistique des flux, d'appréhension sociologique des milieux marchands ou de leurs réseaux, le choix du sous-titre – « Marchés globaux et forces mercantiles » – ne semble d'ailleurs guère plus heureux : ce que cette thèse de l'université de Cologne nous propose est, en fait, une histoire diplomatique de facture assez classique.

Le point de départ en est, il est vrai, original : constatant la concomitance des dynamiques du commerce européen, et particulièrement du commerce d'outre-mer, et de la croissance de l'État moderne, Andrea Weindl propose une réflexion sur l'influence que pouvaient exercer ces phénomènes l'un sur l'autre. Mais, si l'auteur consacre une cinquantaine de pages à présenter les évolutions socio-économiques et les nouvelles significations culturelles des marchés textiles – pris, à juste titre, comme exemple d'un commerce en voie de mondialisation –, les réflexions sur les processus de construction étatiques sont curieusement absentes du volume. Dans cette histoire qui se donne pour objet des « décisions politiques », il n'y a guère d'espace pour une étude des modes de gouvernement ou de négociation, ni finalement pour un examen des procédures de prise de décision. Pourtant, la mise en regard des « monarchies composites » anglaise et hispanique, et de l'historiographie qui leur est consacrée, aurait invité à aller dans cette direction.

C'est bien plutôt un solide exposé chronologique qui constitue le cœur de l'ouvrage. De l'établissement des monopoles coloniaux portugais et espagnol à leur remise en cause progressive jusqu'au traité d'Utrecht, en passant par l'affirmation de la puissance commerciale anglaise, l'exposé du mouvement général est

clair et précis. Le plan choisi, parce qu'il fait l'économie d'une présentation systématique des sources (essentiellement des traités et des correspondances diplomatiques), a cependant pour effet de disperser la nouveauté du travail. Il faut ainsi se plonger dans le détail du texte pour comprendre les difficultés d'interprétation des actes de navigation anglais, les possibilités ouvertes par la lecture d'un traité, ou encore saisir le subtil jeu des diplomates britanniques du second XVII^e siècle entre des couronnes et des empires (hispanique et portugais) désormais séparés, jeu qu'ils mènent largement sans leurs compatriotes marchands – ceux-ci s'intéressant plus au fonctionnement de places de commerce qu'à celui des États. C'est au fil des paragraphes que l'on perçoit, sans vraiment qu'elle ne s'expose, la solidité du travail fourni : par la mise en regard constante d'archives espagnoles, portugaises ou anglaises, lues sur l'arrière-plan d'une bibliographie véritablement européenne (aux langues de ces trois États s'ajoutent l'allemand et le français), le lecteur est constamment placé au cœur d'un système de négociation. Et dans ce système, il y a plus que des relations bilatérales : l'ombre portée du commerce hollandais est partout. Ce n'est pas le moindre mérite de l'ouvrage que de faire ressortir, sans jamais chercher à l'éclairer directement, l'importance prise par le négoce des Provinces-Unies dans la diplomatie commerciale européenne.

Par le caractère véritablement européen de la documentation rassemblée, par la capacité de l'auteur à manier celle-ci avec aisance et, pourquoi ne pas le dire, par sa présentation impeccable (l'appareil critique est consistant, le triple index fort maniable, la table des matières limpide), l'ouvrage mérite à coup sûr considération ; mais l'ambition trop grande qu'il affiche lui interdit finalement d'être une étude de cas qui s'assume comme telle. En refermant ce volume, on ne peut donc se défaire de l'impression que son auteur n'a pas su, ou que les nécessités d'affichage académique font qu'elle n'a pas pu, rendre justice à des efforts à l'évidence bien réels.

John Bohstedt

The Politics of Provisions: Food Riots, Moral Economy, and Market Transition in England, c.1550-1850

Farnham, Ashgate, 2010, 312 p.

L'historiographie s'est le plus souvent penchée sur l'aide aux nécessiteux à travers une histoire institutionnelle de la charité ou une analyse du point de vue des récipiendaires. John Bohstedt choisit une troisième voie (qu'il conçoit – de manière discutable mais intéressante – comme une archéologie de l'État-providence), en essayant de penser les dynamiques systémiques que forment ensemble la demande populaire et l'aide apportée par un État qui se construit lui-même au cours de ce processus. Il le fait dans le sillage et le dialogue constant avec l'œuvre d'Edward Thompson.

Pour J. Bohstedt, l'historiographie thompsonienne n'a jamais pu citer le moindre propos d'émeutiers énonçant les règles de leur supposée « économie morale ». Celle-ci serait bien plutôt construite par l'historien directement à partir de pamphlets écrits par les élites. J. Bohstedt, lui, se penche sur ce que disent et ce que font les émeutiers, s'appuyant sur les rapports des magistrats, les journaux, les archives judiciaires, dont il considère que l'on s'est trop méfié. Il recense les émeutes mises au jour par l'historiographie. L'ensemble lui permet de construire une base généreusement publiée sur internet. E. Thompson aurait analysé des normes plus que des pratiques : ni la faim, ni l'indignation morale ne peuvent être des éléments suffisants pour rendre compte de l'émeute, qui n'est pas réaction à l'extrême du manque, mais exposition conflictuelle des enjeux autour des biens disponibles. Selon lui, les émeutiers ne reprennent pas la vieille rhétorique paternaliste, qui ne se retrouve d'ailleurs ni dans les pratiques de la couronne, ni dans les directives données aux magistrats. Plus que sur le partage d'une économie morale, l'auteur suggère que l'espoir d'une réponse à leurs exigences pourrait reposer chez les émeutiers des XVI^e et XVII^e siècles sur une « culture Tudor » de la réciprocité : par une sorte de contrat social primitif, les dominés sont amenés à accepter les inégalités en échange d'une attention des puissants à leur

survie. C'est ce quasi-contrat social que les émeutiers mettent en avant, davantage qu'un droit naturel abstrait. Les émeutes émergeraient non pas au XVIII^e siècle contre des innovations économiques et pour remettre en question le pouvoir, mais au XVI^e siècle pour avoir part à la générosité de ce pouvoir. Avant 1650, il ne s'agit pas de fixer les prix du marché, mais d'intercepter, parfois violemment, des envois de grains. Entre 1565 et 1590, l'exportation de céréales ayant été interdite par la couronne, les magistrats arrêtaient les convois ; cela créa un précédent et c'est à ces pratiques, bien plutôt qu'à une rhétorique morale, que se réfèrent les émeutiers.

D'après J. Bohstedt, les agents de l'État partageaient l'idée que fixer les prix était contre-productif, mais, par le biais de l'émeute, le peuple ouvre un espace de négociation qui, bien souvent, réussit à contraindre les élites locales à mobiliser leur richesse et leur pouvoir pour assurer l'approvisionnement de leur cité. Dans l'urgence de la revendication émeutière, magistrats et principaux personnages de la région lèvent une aide alimentaire achetée par souscription (donc d'une certaine manière sans déroger aux règles du marché).

L'ouvrage cerne précisément le profil social des émeutiers. Les émeutes se développent là où la croissance des échanges marchands a créé non seulement de nouvelles formes de dépendance par rapport au marché, mais aussi de nouvelles formes de communautés « d'hommes libres » (*masterlessmen*) qui, s'ils dépendent du marché pour leur approvisionnement, ne dépendent plus de propriétaires terriens ou de tenanciers pour leur emploi. Ce ne sont pas les plus pauvres, ceux qui sont pris en charge par la charité, ce ne sont pas non plus des vagabonds exclus de la communauté. Salariés des industries textiles, du métal ou de la mine, artisans, ils sont sans terre, mais inscrits dans une communauté structurée par une expérience collective passée (*veteran community*). Tout au long de la période étudiée, l'auteur montre également l'importance du facteur de la participation politique officielle : les villes, qui ont le plus large électoralat, sont aussi celles qui sont les plus habituées à la négociation politique, et parmi les plus émeutières.

Plusieurs périodes sont distinguées. La période 1580-1650, tout d'abord, dans le cadre

d'une économie de marché déjà en place, correspond à une phase de genèse de la politique d'approvisionnement. L'auteur montre que la « culture Tudor » de la réciprocité, qui permet d'entendre les demandes de l'émeute, est aussi, et peut-être d'abord, une nécessité pragmatique pour un pouvoir dont la force de coercition et de répression est limitée. De 1650 à 1739, dans un contexte où le gouvernement est livré aux intérêts des possesseurs de terre prompts à exporter plutôt qu'à réguler les flux du marché, mais où la pression démographique est également plus faible, les émeutes sont peu nombreuses. 1740-1812 est l'âge d'or des émeutes frumentaires, au sein duquel J. Bohstedt distingue la période de formation d'une génération politique (jusqu'en 1775) qui, à l'épreuve des faits de révolte, apprend peu à peu à résoudre les problèmes d'approvisionnement par l'arrêt de l'exportation et l'organisation d'une aide d'urgence pour les travailleurs fragiles. Autour de 1800, les émeutes atteignent le maximum de leur intensité, tout comme, en réponse, la politique d'approvisionnement organisée par les élites ; mais, peu à peu, se met en place une police répressive moderne. Ce sont ces changements pratiques dans la capacité de répression, bien plutôt qu'une conversion idéologique, qui expliquent, selon l'auteur, que 1810-1812 marque la fin d'une politique de négociation. À partir de là, dans un contexte où les débats de l'économie morale portent plus sur les salaires et l'emploi que sur la question alimentaire, les émeutes se concentrent dans des espaces économiques et géographiques périphériques, à distance des forces armées porteuses de la répression.

L'ouvrage n'est pas seulement impressionnant par l'ampleur de la période concernée, par sa compréhension des changements de longue durée et des contextes immédiats. Il frappe aussi par son souci de précision et le soin porté à l'élaboration d'une typologie géographique. Les comparaisons, verticales et horizontales, entre les espaces émeutiers permettent de comprendre les effets spécifiquement liés à la géographie, mais aussi d'appréhender les effets de mémoire et d'apprentissage d'une grammaire de l'émeute et de la négociation.

J. Bohstedt écrit une histoire se voulant totalement empiriste et refusant un primat

explicatif par l'idéologie, mais il ne nie pas la puissance du politique et la nécessité progressive des conflits ; en ce sens, et malgré les critiques qui sont la marque de son inscription dans un moment historiographique qui ne croit plus à la puissance du symbolique, il est bien l'héritier du grand E. Thompson, et son livre est à la mesure de son défi.

DÉBORAH COHEN

Helen J. Paul

The South Sea Bubble: An Economic History of its Origins and Consequences

Londres, Routledge, 2011, 155 p.

Les différents épisodes de la vague de spéculation qui a secoué l'Europe entre 1719 et 1720 (en particulier le système de Law en France, la South Sea Bubble en Angleterre et le *wind negotie* des Provinces-Unies) ont, comme l'on sait, donné lieu à de très nombreux travaux historiques. Depuis quelques décennies – et cela vaut surtout pour l'historiographie anglo-saxonne –, ces études se sont particulièrement concentrées sur la question de savoir dans quelle mesure cette bulle financière était ou non rationnelle.

C'est dans cette lignée que s'inscrit le livre d'Helen Paul sur la South Sea Bubble. Elle-même se place résolument dans le camp de ceux qu'elle appelle les *revisionists*, à savoir les chercheurs (aujourd'hui les plus nombreux au sein de ce débat historiographique) qui s'attachent à remettre en cause la thèse selon laquelle la bulle financière fut le produit « de l'avidité, de la folie et de la passion du jeu » des contemporains. Pour ce faire, l'auteur rappelle tout d'abord les arguments théoriques sur lesquels repose le modèle économique des bulles financières rationnelles. Elle souligne ensuite – et c'est là que réside l'une des principales originalités de son ouvrage – les raisons spécifiquement commerciales qui permettraient, selon elle, d'affirmer que les actions de la South Sea Company constituaient un investissement rationnel : d'un côté, les profits que ladite compagnie pouvait tirer de l'*Asiento* (le contrat de fourniture d'esclaves africains aux colonies américaines de la couronne espa-

gnole); de l'autre, la possibilité qu'elle puisse, à terme, tirer également parti d'une possible fragmentation de l'empire colonial hispanique. Dans ce cas, la South Sea Company aurait pu, en effet, soit accroître son emprise commerciale sur cet immense espace, soit même y acquérir des territoires.

Contrairement à nombre d'historiens de l'économie qui se sont penchés récemment sur cette question de la rationalité ou irrationalité de la bulle financière de 1720, H. Paul ne tombe pas dans le piège de ce que l'on pourrait appeler une « cuisson de l'histoire », pour reprendre une célèbre expression de Michel Foucault. Sur la base d'une hypothèse de continuité dans le fonctionnement des marchés financiers et dans la succession des crises, ces auteurs ont en effet tendance, toujours en citant M. Foucault, à « dissoudre l'événement singulier dans une continuité idéale ¹ », ce qui a pour résultat d'en brouiller ou même d'en distordre le sens. Citons, à titre d'exemple, Richard Dale qui affirme, dans l'introduction de son ouvrage : « cette étude considère la bulle non pas comme un épisode singulier de l'histoire financière anglaise, mais comme un exemple extrême de la façon dont les marchés financiers peuvent agir en tout lieu et en tout temps ² ». H. Paul souligne au contraire certaines spécificités du contexte social, culturel, économique et politique de l'époque, mettant ainsi l'accent sur la singularité de la bulle de 1720. Elle rappelle notamment les raisons culturelles et sociales expliquant le mépris qui, encore dans la première moitié du XVIII^e siècle, entourait les activités de type financier, et en particulier la spéculation et le *stock-jobbing* (l'agiotage). Dans l'esprit de la plupart des contemporains, ces activités se distinguaient en effet mal de l'usure ou de la fraude, et restaient en tout état de cause marquées par l'indignité qui s'attachait au lucre.

Toutefois, bien qu'elle consacre l'un des huit chapitres de son livre au thème du contexte social de la bulle, H. Paul n'approfondit pas véritablement cette question pourtant importante et encore relativement peu étudiée (du reste, le chapitre en question compte à peine quatorze pages). Le lecteur reste par conséquent un peu sur sa faim. Un autre aspect intéressant que le livre ne fait qu'effleurer

concerne l'histoire « globale » et « connectée » de la South Sea Bubble. L'auteur remarque à ce propos que les historiens ne présentent généralement l'*Asiento* que comme un contrat entre les Espagnols et les Anglais, alors même qu'il mettait aussi en jeu les élites et les royaumes africains. Elle n'en dit cependant pas davantage, et on le regrette d'autant plus qu'elle est par ailleurs une spécialiste de l'histoire de la Royal African Company (qui, avec la Royal Navy, assistait la South Sea Company pour le commerce des esclaves).

Si H. Paul ne développe pas la question des ramifications africaines de la bulle financière, elle dresse néanmoins, chiffres à l'appui, un rapide tableau de la traite négrière atlantique réalisée par la South Sea Company. Or ces chiffres, qu'elle emprunte en particulier à la base de données développée par David Eltis et David Richardson, semblent paradoxalement contredire sa thèse, à savoir que les profits que la compagnie tirait de ce négoce justifiaient, au moins en partie, le cours extrêmement élevé atteint par ses actions durant l'été 1720 (le prix des actions est multiplié par huit entre janvier et juillet 1720). On constate en effet qu'entre 1713 (l'année où elle commence cette activité) et 1720, la South Sea Company ne parvient jamais à remplir son quota annuel d'importation de 4 800 « piezas de Indias » prévu par l'*Asiento*. Les « piezas de Indias » étaient la mesure standard utilisée pour comptabiliser les esclaves : ainsi un homme jeune et bien portant comptait pour un, alors que, par exemple, une jeune femme en bonne santé ne comptait que pour 0,8. Au cours de cette période (mais également par la suite), la South Sea Company ne réussit à importer qu'environ 1 000 à 1 500 esclaves par an, en moyenne. Or, si elle en avait eu les moyens, la compagnie aurait sans doute eu intérêt à remplir son quota car, comme l'indique l'auteur, elle ne devait payer d'impôts que sur les premiers 4 000 esclaves et non pas sur les 800 derniers.

S'il fallait adresser une véritable critique à ce livre, ce serait cependant celle d'avoir par trop négligé la dimension européenne de la bulle financière. Il est significatif à ce propos que les entrées « Paris », « Amsterdam », ou encore « Quincampoix » ne figurent pas dans

l'index pourtant très développé. Mises à part quelques brèves allusions au système de Law et à la « bulle du Mississipi », H. Paul n'accorde ainsi qu'une très faible attention aux phénomènes de connexion entre les événements anglais et ce qui se passait au même moment ailleurs en Europe. À ce sujet, et afin d'expliquer la hausse du marché londonien, elle écrit par exemple : « Il y eut probablement contagion financière dans la mesure où les marchés de Paris et Amsterdam avaient également connu des bulles financières. Les investisseurs avaient pu chercher un havre de sécurité à Londres » (p. 87). Certes, le propos du livre concerne la South Sea Bubble et non la bulle financière européenne dans son ensemble, mais il n'en reste pas moins qu'il est difficile de bien comprendre chacun des épisodes spéculatifs nationaux sans tenir compte des multiples et complexes interactions qui les reliaient.

En conclusion, le livre d'H. Paul présente un clair et large tour d'horizon de l'histoire et de l'historiographie de la South Sea Bubble. Bien qu'il ne les développe pas, l'ouvrage a en particulier le mérite d'indiquer un certain nombre de pistes de recherche importantes, telles l'histoire sociale ou l'histoire « globale » de la bulle financière. Ne serait-ce que pour ces raisons, il constitue une lecture intéressante et stimulante.

STEFANO CONDORELLI

1 - Michel FOUCAULT, « Nietzsche, la généalogie, l'histoire », in *Hommage à Jean Hyppolite*, Paris, PUF, 1971, p. 145-174, repris dans *Dits et écrits*, vol. 2, Paris, Gallimard, 1994, p. 148.

2 - Robert DALE, *The First Crash: Lessons from the South Sea Bubble*, Princeton, Princeton University Press, 2004, p. 2.

Robert C. Allen

The British Industrial Revolution in Global Perspective

Cambridge, Cambridge University Press, 2009, xi-331 p.

L'histoire de la révolution industrielle a connu, au cours des dernières années, une transformation radicale avec l'apparition de nouveaux arguments, de nouvelles perspectives et de

nouvelles sources. Les historiens économistes sont ceux qui ont le plus contribué à renouveler le sujet. En cherchant à expliquer pourquoi une croissance économique soutenue est apparue en Grande-Bretagne au milieu du XVIII^e siècle, et non ailleurs ou plus tôt, ces derniers ont ouvert un champ d'étude beaucoup plus vaste que des historiens non-économistes auraient pu s'y attendre. Les historiens de l'économie ont expliqué la révolution industrielle par différents facteurs : une « révolution industrielle » antérieure, qui aurait conduit les consommateurs de l'Europe occidentale du Nord à travailler plus dur pour pouvoir s'acheter des étoffes de coton imprimé et des produits importés des colonies ; l'émergence de valeurs bourgeoises, résultant de changements culturels ou d'une baisse du taux de mortalité infantile dans les familles les plus aisées ; et les apports du courant des « Lumières industrielles » ayant appliqué les connaissances scientifiques à la technologie, qui ont diffusé des connaissances utiles et réformé les institutions pour les rendre plus favorables à la croissance économique¹.

Le dernier historien à participer au débat est Robert Allen avec *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, un ouvrage aux nombreuses qualités. Comparant la Grande-Bretagne avec l'Europe continentale, mais aussi avec l'Asie orientale et septentrionale et l'Amérique du Nord, il offre une perspective mondiale reposant sur des données internationales, tout en mariant histoire économique et histoire des techniques. Ces deux sujets devraient logiquement aller de pair, l'inventivité étant influencée par des incitations d'ordre économique. Cependant, très peu de chercheurs en dehors de R. Allen et de Joel Mokyr, l'un de ses concurrents dans la réinterprétation de la révolution industrielle, ont examiné ensemble l'histoire économique et l'histoire détaillée des techniques. Sous la plume de R. Allen, cette combinaison s'élargit pour devenir une passionnante histoire sociale du changement technologique aux XVII^e et XVIII^e siècles.

En utilisant un modèle économique simple, l'auteur attribue les origines de la révolution industrielle à la conjonction, en Grande-Bretagne, de salaires élevés, de capitaux et

d'énergie bon marché. Les salaires élevés incitèrent les entrepreneurs et les inventeurs à rechercher des moyens de substituer des machines aux hommes. C'est ce qu'ils firent grâce à une série d'inventions décisives dont les premières furent le moteur de Thomas Newcomen et la machine à filer « Spinning Jenny » de James Hargreaves. Dans un premier temps, il n'était pas rentable d'utiliser ces « macro-inventions » hors de Grande-Bretagne, en particulier pour des économies comme celles de la France, de l'Allemagne, de l'Inde ou de la Chine, où le prix du travail était bas, et où l'énergie et le capital coûtaient cher. Après tout, pourquoi remplacer une main-d'œuvre bon marché par des machines coûteuses ? Mais ces inventions furent ensuite améliorées au cours d'une longue phase d'essais et d'expérimentations (dont l'équivalent actuel serait la recherche et développement), qui permirent finalement de réduire les coûts non seulement de la main-d'œuvre mais aussi des autres facteurs de production. Au XIX^e siècle, grâce à ces améliorations, les machines étaient devenues rentables dans la plus grande partie du monde et purent être adoptées presque partout.

La raison pour laquelle la révolution industrielle n'atteignit la France que plus tard n'est donc pas, selon R. Allen, liée à la culture ou aux institutions. Les causes qu'il expose sont purement économiques : compte tenu des prix et des salaires français, les machines et autres techniques nouvelles auraient, avant le XIX^e siècle, fait perdre de l'argent à leurs utilisateurs. Lorsque ces dernières devinrent enfin rentables (au début du XIX^e siècle pour la filature, au milieu du siècle pour l'engin à vapeur et la fusion du coke), les entrepreneurs français purent alors adopter les dernières technologies britanniques sans avoir à passer par les étapes intermédiaires de recherche et développement. En utilisant des données sur les prix et les salaires en Asie, R. Allen développe un argument similaire pour l'Inde et la Chine. Là aussi, les obstacles sont d'ordre économique : des salaires bas et un prix élevé de l'énergie et du capital expliquent l'absence d'intérêt pour la mécanisation.

Qu'est-ce qui empêcha alors l'industrialisation aux Pays-Bas, une autre économie européenne où les salaires étaient élevés ? Selon

l'auteur, les obstacles étaient, dans ce cas, le manque de charbon et de grandes industries cotonnières et horlogères. Les mines de charbon furent les premiers lieux où installer le moteur à vapeur de Newcomen présentant un quelconque intérêt : le carburant – le charbon lui-même – y était si bon marché qu'il était rentable d'utiliser le moteur pour pomper de l'eau, même si son fonctionnement restait très inefficace. Sans mines de charbon, les incitations à utiliser et à améliorer le moteur de Newcomen étaient minces. De même, en l'absence d'une industrie cotonnière développée, mécaniser le processus de filature ne comportait que peu d'avantages ; si les horlogers étaient peu nombreux, alors les machines coûtaient plus cher puisque c'étaient eux qui fabriquaient les engrenages, un composant essentiel des premières machines industrielles. L'industrialisation avait été freinée par des obstacles de même nature à la fin du XIV^e siècle, même si la peste noire avait fait monter les salaires. En plus de l'insuffisance des connaissances scientifiques, le charbon n'était pas encore utilisé sur une large échelle, et la révolution industrielle n'avait pas encore stimulé la demande en textiles de coton.

Selon R. Allen, les Lumières industrielles n'ont pas joué un rôle si important que le soutient J. Mokyr. Il le prouve en s'appuyant sur l'histoire sociale des inventeurs dans la Grande-Bretagne des XVII^e et XVIII^e siècles. Si les inventeurs travaillant dans le domaine du moteur à vapeur, de la chimie et de l'horlogerie entretenaient des liens étroits avec le monde scientifique, ce n'était pas le cas des autres, surtout si l'on exclut les liens établis après qu'un inventeur ait fait une découverte.

L'ouvrage de R. Allen apporte une contribution novatrice à l'histoire de la révolution industrielle. Il montre à quel point une réflexion économique peut être éclairante lorsqu'elle s'allie à une recherche historique de qualité. Il offre un excellent exemple d'une association entre histoire économique et histoire des techniques. Cependant, la question de savoir pourquoi la révolution industrielle s'est déroulée en Grande-Bretagne reste ouverte. J. Mokyr et les autres tenants de la théorie des Lumières industrielles répondraient que les compétences professionnelles

indispensables à la démonstration de R. Allen – depuis la fabrication des engrenages jusqu’à la gestion des filatures de coton – auraient été impossibles à trouver sans le courant des Lumières industrielles, plus développé en Grande-Bretagne que partout ailleurs. Cet argument pourrait être étendu au capital humain dans son ensemble.

Il est également probable que les institutions ont joué un rôle bien plus important que celui que R. Allen veut bien leur reconnaître. Dans son livre, il construit un modèle empirique de croissance économique à l’échelle européenne, suggérant que le gouvernement représentatif – une institution dont la plupart des historiens de l’économie ont noté l’importance – n’aurait joué qu’un rôle limité dans l’industrialisation de la Grande-Bretagne. Le gouvernement représentatif est considéré comme un facteur insignifiant face au bas prix du charbon, au commerce de nouvelles étoffes que la Grande-Bretagne commença à exporter au XVI^e siècle et à la croissance du commerce intercontinental aux XVII^e et XVIII^e siècles. Ces facteurs furent à l’origine du faible prix de l’énergie et des salaires élevés : le charbon fit baisser le prix de l’énergie ; le commerce international attira des travailleurs à Londres et fit augmenter les salaires. Toutefois, le développement du commerce intercontinental est à attribuer en grande partie aux victoires militaires. La Grande-Bretagne a combattu et vaincu d’autres puissances européennes (notamment la France), se taillant la part du lion dans le commerce intercontinental. Ces victoires furent possibles grâce à un système fiscal qui permettait de collecter une très importante somme d’impôts *per capita*. La prospérité économique et la présence de salaires élevés expliquent en partie l’existence d’un tel régime fiscal, mais pas entièrement : les taxes britanniques prélevaient une portion du revenu *per capita* bien plus élevée qu’en France. Une étude statistique détaillée montre en fait que le supplément d’impôt perçu en Grande-Bretagne s’explique davantage par le développement précoce d’institutions formées dans ce pays avant la plupart des autres puissances européennes que par des salaires élevés : des institutions représentatives (Parlement) et une forme de centralisation fiscale

que l’on ne verra apparaître ailleurs en Europe qu’après la Révolution française².

La guerre a donc été l’une des causes principales de la révolution industrielle : c’est là l’une des implications les plus surprenantes du livre de R. Allen. Elle a détruit des ressources et ravagé les populations, mais la Grande-Bretagne a échappé à la majeure partie des dégâts provoqués par les combats ayant lieu sur le continent. L’une des autres causes décisives de la révolution industrielle est tout aussi inattendue : la décision de taxer les exportations de laine brute a eu pour résultat d’encourager les activités commerciales des nouvelles draperies. On ne s’attendrait pas à ce que de telles entraves au libre-échange puissent stimuler la croissance économique. Ce fut pourtant le cas en Grande-Bretagne.

Les autres économies auraient-elles pu engendrer la révolution industrielle si elles avaient remporté les guerres commerciales ? Probablement pas. Le modèle empirique de R. Allen montre que, si une victoire dans les guerres commerciales avait permis à la France de remporter le marché intercontinental de la Grande-Bretagne au XVIII^e siècle, seule une augmentation de 2 % des salaires en aurait résulté : un taux insuffisant pour déclencher un processus d’industrialisation. La population française, beaucoup plus importante, aurait tout simplement absorbé cette augmentation. Cela vaut également pour le Japon ou la Chine, si leurs échanges commerciaux internationaux s’étaient développés : ces pays étaient tout simplement trop grands pour s’engager sur le chemin de l’industrialisation.

C’est ainsi que la Grande-Bretagne a bénéficié d’une conjoncture inhabituelle de coïncidences historiques. Royaume insulaire dont la centralisation remonte aux Normands, le pays avait les ressources pour financer une armée navale de grande taille, ce qui lui a permis de remporter les guerres commerciales et d’éviter les ravages causés par les batailles terrestres. Le pays disposait également d’un accès facile au charbon, d’une industrie horlogère nourrie par la révolution scientifique et de terres qui pouvaient servir de pâturages aux moutons, dont la laine allait alimenter les nouvelles draperies. Si l’on avait supprimé un seul de ces avantages, le pays n’aurait peut-être pas connu

l'industrialisation au XVIII^e siècle, et nous serions peut-être, aujourd'hui encore, en train de tisser à la main et de nous rendre au marché dans des charrettes tirées par des chevaux.

PHILIP HOFFMAN

Traduction de VALENTINE LEÏS

1 - Jan DE VRIES, *The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008; Gregory CLARK, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton, Princeton University Press, 2007; Deirdre N. MCCLOSKEY, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, Chicago, University of Chicago Press, 2010; Joel MOKYR, *The Enlightened Economy: An Economic History of Britain, 1700-1850*, New Haven, Yale University Press, 2009.

2 - Philip T. HOFFMAN et Kathryn NORBERG (éd.), *Fiscal Crises, Liberty, and Representative Government, 1450-1789*, Stanford, Stanford University Press, 1994, p. 300-301; Marc DINCETTO, *Political Transformations and Public Finances: Europe, 1650-1913*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011.

Katia Béguin

Financer la guerre au XVII^e siècle. La dette publique et les rentiers de l'absolutisme
Paris, Champ Vallon, 2012, 392 p.

Les rentes sur l'Hôtel de Ville de Paris : le sujet est de prime abord étroit et technique. Parfaitement maîtrisée tant au niveau national qu'au niveau européen, la réflexion de Katia Béguin le fait fonctionner comme un révélateur de questions fondamentales, à l'articulation du politique, du social et de l'économique au XVII^e siècle.

Les rentes sur l'Hôtel de Ville de Paris sont créées sous le règne de François 1^{er} en 1522. Elles sont employées, à côté de l'impôt et d'autres instruments financiers, tel l'emprunt à court terme, et en parallèle avec des innovations institutionnelles, comme la vénalité des offices, pour répondre aux besoins d'argent frais nécessaire au financement des nombreuses guerres du temps. K. Béguin les étudie dans un long XVII^e siècle ayant connu plus d'années de guerre que de paix : entre 1594

et 1713-1715, entre la reconquête de Paris par Henri IV et la fin de la guerre de succession d'Espagne qui laisse la France avec une dette colossale. L'auteur s'intéresse plus particulièrement à trois questions, qu'elle envisage dans trois parties successives : saisir, sous la pression des besoins financiers sans cesse croissants de la monarchie, les évolutions des sécurités juridiques, techniques et politiques qui avaient été bâties au XVI^e siècle ; comprendre la place prise par cet instrument de crédit dans le financement de la guerre alors que les gouvernements en blâmaient les effets pervers parce qu'il détournait les capitaux d'investissements plus productifs, et qu'il encourageait l'oisiveté ; enfin, entrer dans les choix des épargnants et saisir les appropriations sociales de cet instrument financier.

Pour comprendre comment l'État place ces rentes sur l'Hôtel de Ville dans le public, l'étude s'intéresse à la relation entre l'État et les groupes sociaux susceptibles d'acheter ces rentes. Elle prend en compte l'ensemble des acteurs et de leurs interactions pour appréhender les évolutions du cadre légal et réglementaire et examine le mécontentement des possesseurs de rentes exprimé dans toutes sortes d'écrits et de manifestations protestataires. Elle suit les projets de l'État comme les divergences entre les rentiers. Certains pensent en effet que, face au pouvoir absolu du monarque, mieux vaut composer et perdre sur le paiement des intérêts pour sauver les capitaux investis, quand d'autres récusent la légitimité même des commissions chargées du remboursement des rentes, commissions adossées à la Chambre de Justice de 1661-1665, créée dans le but de poursuivre ceux qui avaient fait des profits excessifs au détriment du Trésor royal. Histoire chaotique dans laquelle toutes les vellétés de répondre aux légitimes inquiétudes des rentiers sont balayées par les immenses besoins financiers du roi guerrier, l'obligeant à promettre, en temps de guerre, des rendements toujours plus élevés aux acheteurs des rentes. Mais, dès la paix revenue, le roi s'empresse de réduire les intérêts au nom de l'inacceptable usure, de manipuler la monnaie et de multiplier les retards et retranchements, provoquant ainsi une succession de banqueroutes partielles. Parallèlement, l'admi-

nistration des rentes sur l'Hôtel de Ville échappe à la municipalité pour entrer dans l'univers de l'office et de la finance, et passer totalement sous contrôle du pouvoir royal.

S'attachant aussi bien à comprendre les évolutions macroéconomiques que les appropriations individuelles, K. Béguin analyse la diversité des rentes et des rentiers, montrant ainsi que toutes les rentes ne se valent pas, que leur rendement varie selon les taux d'intérêts qui leur sont attachés et selon les taxes sur lesquelles elles sont assignées et, pareillement, que les rentiers ne sont pas tous égaux face aux risques des retranchements et des défauts de paiement : la proximité avec le roi et la cour, ainsi qu'avec les institutions chargées de la gestion de ces rentes donnent un énorme avantage aux *insiders*, selon la classification que l'auteur emprunte à Max Weber. À partir de là, elle met en évidence la professionnalisation de certains de ces hommes au contact de l'administration. Ces intermédiaires, dont l'activité et le nombre grossissent dans la seconde moitié du siècle, s'enrichissent considérablement.

Les responsables des finances sont conscients de tous les dangers de ce mode d'endettement tant pour l'État que pour l'économie du pays. La seconde partie étudie les prises de décision qui luoivoient entre volonté de rationaliser les coûts, pression des rentiers, recherche d'alternatives au financement par les rentes et besoin impérieux d'argent. K. Béguin explore l'échec de l'appel aux capitaux étrangers en 1674, dont quelques Génois surent se saisir avec habileté, mais qui ne parvint pas à changer la nature essentiellement domestique de la dette reposant sur tous ceux intéressés aux affaires du roi. Les financiers et les propriétaires d'offices étaient plus ou moins contraints de répondre aux émissions de rentes et aux suppléments pour conversion, en vue de rehausser le taux d'intérêt contre un nouvel apport de capital, cela en échange d'immunités fiscales. Et toujours, dès que la paix le permet, le roi cherche à réduire sa dette.

Entrer comme le fait le livre dans les débats nés des contradictions entre des objectifs politiques et économiques à long terme visant à développer le pays et à assurer les besoins de financement de court terme permet de faire

sortir de l'ombre ceux qui savent profiter de ces « marchandises d'État » dont le coût pour la monarchie est exorbitant.

Enfin, grâce aux quittances de remboursement ou de conversion, aux analyses nominales des registres notariés, des conseils et avis de parents et des lettres d'émancipation, l'auteur repère les modes d'appropriations sociales de ces rentes et établit ce que l'on pourrait appeler leur biographie. De fait, ces rentes qui sont « le plus commode de tous les biens », comme le dit un prévôt des marchands soulignant leur facilité de gestion et leurs rendements assez élevés et constants quand le service de la dette est ponctuellement versé, en font un revenu particulièrement adapté pour l'entretien des mineurs, la constitution des douaires des femmes ou pour faire vivre les fondations. Elles occupent aussi une place fondamentale comme garantie des emprunts, et sont un instrument de paiement d'une grande souplesse. Ces rentes jouent également un rôle déterminant dans les arrangements familiaux qui suivent les étapes du cycle de vie, sauf pour les familles très riches qui accumulent sans presque jamais revendre. K. Béguin souligne qu'elles ne sont jamais un gros poste dans les fortunes, loin derrière les rentes sur particuliers et les biens fonciers pour les plus riches. En revanche, à la fin du XVIII^e siècle, elles se diffusent auprès du peuple de Paris, parmi les domestiques et les salariés dont les patrimoines oscillent entre 500 et 3 000 livres : les premiers en possèdent à hauteur de 45 % de leur fortune ; les seconds à hauteur de 17 %.

Par-delà la richesse des points de vue mis en évidence tout au long du livre, K. Béguin avait pour objectif de « tester la validité entre système politique et performance financière » (p. 17), sujet qui a beaucoup occupé les chercheurs à la suite des travaux de Douglass North¹. À défaut de pouvoir y répondre, ce livre apporte sa pierre à la complexification de la question dont on sait déjà combien elle est tributaire de quantité d'autres paramètres institutionnels, outre le temps long et l'incertitude née des événements. L'auteur apporte de nombreux éléments permettant de complexifier la question des relations entre système politique et performances économiques : en montrant la diversité des acteurs de ce marché

de la dette publique ; en suivant comment les aristocraties ont réussi à faire sortir ces rentes du marché grâce aux fidéicommis, pour éviter une évaluation supérieure à leur valeur faciale, ce qui figeait ainsi leur patrimoine à une valeur bien supérieure à celle du marché ; en exposant comment les courtiers, que sont devenus nombre d'officiers de finance – ou les Génois –, ont su jouer de ces rentes et des institutions qui les encadrent pour en faire des instruments financiers juteux, alors qu'ils avaient été conçus comme des formes d'emprunt étrangères au profit, et ce, sur le dos du Trésor royal et des rentiers obligés, par les circonstances de la vie, de s'en dessaisir ; en faisant ressortir comment différentes cultures politiques et économiques se rencontrent, jusque dans la sphère de l'État, autour d'un instrument financier et comment les moins aisés sont toujours ceux qui perdent le plus à ce jeu dont les règles varient selon les conjonctures et la proximité du pouvoir. En creux, K. Béguin fait également ressortir la concurrence des économies politiques au sein d'un même État et la plus ou moins grande marge de manœuvre des individus selon leur proximité avec le roi et ses organes de gouvernement.

LAURENCE FONTAINE

1 - Pour un état de la recherche, voir Nathan SUSSMAN et Yishay YAFEH, « Institutional Reforms, Financial Development and Sovereign Debt: Britain, 1690-1790 », *The Journal of Economic History*, 66-4, 2006, p. 906-935.

Marie-Laure Legay

La banqueroute de l'État royal. La gestion des finances publiques de Colbert à la Révolution française
Paris, Éd. de l'ÉHESS, 2011, 324 p.

Ce livre est, à la fois, ambitieux et courageux. Ambitieux d'abord, car il ne propose rien moins qu'une relecture structurelle des origines de la crise financière qui précéda l'effondrement de l'Ancien Régime. Courageux ensuite, car il entend aborder l'un des aspects les plus austères de l'histoire financière, à savoir le contrôle financier, ou, dit autrement, les techniques au moyen desquelles le gouver-

nement supervisait la manutention des deniers du roi, depuis la perception des ressources en passant par l'ordonnement et le paiement des dépenses, jusqu'à la vérification des opérations effectuées par les comptables. Le sujet est d'importance : les financiers furent la cible habituelle des réformateurs de l'Ancien Régime et d'une opinion encline à dénoncer dans leurs profits la cause première du déficit, d'un endettement excessif et d'une fiscalité trop lourde qui tuaient la croissance économique.

La structure et l'argument central du livre sont limpides. Dans l'Europe de l'Ancien Régime, la France disposait d'un remarquable système de trésorerie établi en deux temps : en 1523, la création du Trésor de l'Épargne introduisit le principe de la centralisation comptable des caisses, qui donna lieu à des techniques d'assignation des dépenses sur les recettes propres à réduire le coût de transport des espèces entre Paris et les provinces ; en 1661, après la chute de Nicolas de Fouquet, Jean-Baptiste Colbert renforça le contrôle sur les financiers contraints de soumettre, en fin d'année, un « état au vrai » des opérations de leur caisse. Ces données de base étant posées dans le premier chapitre, l'auteure s'appuie, dans le chapitre suivant, sur un florilège d'exemples pour montrer que le système de Colbert ne fonctionnait pas dans la pratique. Les deux parties subséquentes s'attachent à décrire les occasions manquées, après 1715, de donner au contrôleur général les outils indispensables pour assurer la viabilité financière de la monarchie. Dans cette perspective, l'auteure déclare se démarquer de l'ouvrage ancien, mais toujours fondamental, de John-Francis Boshier, en choisissant de faire remonter la problématique du contrôle financier aux réformes des frères Paris sous la Régence, donc bien en amont de la politique de Jacques Necker qui est jugée secondaire¹.

L'ouvrage est sérieusement construit, reposant sur des lectures conséquentes en histoire financière, secondées par la consultation de diverses sources d'archives peu connues ou inédites. Après une incursion au temps de la Régence, l'auteure saute d'un bond vers les années 1760, riches en réflexions et essais de réformes. Est ensuite traité le règne de Louis XVI, la meilleure partie du livre. Il est

vrai que le territoire est particulièrement bien balisé grâce aux écrits de Necker qui, en leur temps, ont permis de structurer les débats concernant les relations entre l'État et les financiers. Aucun des problèmes relevant de la gestion des finances de la monarchie (fiscalité, crédit, monnaie, action économique) n'est laissé de côté. La structure chronologique adoptée invite à cette approche globale, illustrée par une foison de détails ayant trait au contrôle administratif (réforme des états du roi, de la taille, etc.) mais aussi politique (relations avec les parlements, projets de déconcentration, opinion publique).

Cela dit, la clarté et la cohérence ne sont pas toujours au rendez-vous, un travers en partie inévitable en raison des trous béants de l'histoire financière. Si nombre de thèmes abordés, tels les progrès de la science comptable et la formation de ses praticiens, innover, l'ampleur du projet aboutit à des simplifications, certes toujours souhaitables dans un domaine aussi technique que l'histoire des finances, mais qui rendent le propos parfois abscons pour le néophyte, et insuffisamment développé pour le spécialiste.

Les idées de Turgot sur la comptabilité auraient gagné à être insérées dans la longue durée concernant les tentatives du gouvernement de remplacer les fermes d'impôts – et les bénéfices des fermiers généraux – par des régies intéressées, un projet dans lequel les frères Paris se sont également illustrés et qui, remis au goût du jour par Pierre Samuel Dupont de Nemours en 1787, força le ministre d'Ormesson à la retraite. On s'étonne que M.-L. Legay, qui accorde à juste titre une place importante aux idées des frères Paris, ne s'attarde pas sur le contexte historique – celui, somme toute assez traditionnel, d'une reprise en main des finances par le ministre au lendemain d'une guerre – et à la mise en place de leur réforme comptable (obligation aux comptables de tenir des livres journaux en partie double, et d'en envoyer des extraits chaque semaine au contrôle général). Surtout, on se demande pour quelles raisons le nouveau système de trésorerie, s'il était si efficace, a été abandonné par le gouvernement en 1726, et pourquoi la monarchie connut ensuite l'une des plus belles périodes de son histoire, deux

décennies marquées par une croissance économique sans précédent et qui virent la France renouer avec la victoire militaire.

Une partie importante du livre est consacrée à la question du crédit qui occupe une place centrale dans la problématique du contrôle financier. L'objectif de la comptabilité était, en effet, d'assurer que les ressources du roi étaient employées à bon escient, tant par les receveurs, qui les encaissaient, que par les ministres, qui les dépensaient. Elle devait veiller notamment à ce que les officiers de finance ne détournent pas à leur profit les fonds, en espèces et billets, qu'ils avaient en caisse (par exemple en chevauchant les paiements ou en spéculant sur le cours des effets financiers). M.-L. Legay cite de nombreux exemples concrets des dysfonctionnements du système comptable et des conflits ayant opposé le ministre des Finances à ses collègues, les ministres dépensiers, pour mieux contrôler l'emploi des fonds alloués et les opérations de leurs trésoriers.

La dimension administrative et politique du problème du contrôle des financiers, ces officiers semi-privés qui faisaient office de banquiers de la monarchie, est mieux maîtrisée que les aspects techniques. L'auteure ne traite point, par exemple, de l'organisation et des activités de la caisse du Trésor royal, de la caisse des fermes ou de la caisse des recettes générales des finances, qui brassaient pourtant chacune plus d'argent et d'effets financiers qu'aucun pays de l'Europe. Les contrats signés entre le ministre et les diverses catégories de financiers qui fixaient les modalités des recettes et paiements ne sont pas analysés. Cela est d'autant plus dommage qu'une excellente thèse a étudié en détail la mécanique et les différentes catégories des rescriptions². Il en résulte une certaine confusion dans l'analyse des activités des financiers et des papiers qu'ils émettaient, improprement qualifiés de « billets d'État » puisqu'il s'agissait d'ordres, signés de leur main, à leur caissier de payer à terme telle somme. Négociés auprès des épargnants pour en faire fonds, ou transmis directement au ministre qui les délivrait en paiement, les rescriptions, avec les billets des fermes, étaient les instruments grâce auxquels le gouvernement résolvait le problème classique de

la primauté de la dépense et de la postériorité du recouvrement des recettes. Ne voir dans ces opérations qu'un « affairisme » condamnable ne remplace pas une analyse des avantages et des limites de ce crédit à court terme. L'auteure apporte toutefois des éclairages utiles qui soulignent les contraintes internes au régime ayant empêché ou différé la mise en place d'institutions financières (et politiques) capables, en introduisant une discipline plus contraignante, de gagner la confiance des épargnants et de poser les bases d'un crédit à long terme, voire d'un crédit public, plus à même de résister aux crises.

Au final, ce livre offre une synthèse des travaux classiques d'histoire financière renouvelée par les acquis récents de la recherche, notamment dans le domaine de la fiscalité et du crédit, adoucie par les apports de l'histoire politique. Au regard de l'enjeu, on peut regretter l'absence d'un solide cadre analytique, voire théorique – comme la thématique du principal agent utilisée dans plusieurs articles sur la ferme générale –, qui aurait permis de mieux délimiter le propos en formalisant plus nettement les problèmes de la trésorerie de la monarchie. Il aurait été utile, par exemple, de mesurer le coût de l'intermédiation des financiers par opposition au coût du privilège fiscal. D'une manière générale, le livre aurait gagné à insérer les questions traitées dans un cadre macrofinancier.

En dernière analyse, on peut se demander si la Révolution doit être envisagée comme la punition des inconséquences de l'Ancien Régime, ou comme le terme des réflexions menées pendant près d'un siècle pour tenter de résoudre des problèmes complexes auxquels tout gouvernement devait faire face. Les Constituants surent éviter la banqueroute en proposant des solutions largement inspirées des débats du siècle, et praticables jusqu'à ce qu'une guerre vienne, à nouveau, remettre en cause l'ordre financier. À ne considérer que les violences civiles qui s'ensuivirent, l'hyperinflation et la banqueroute des deux tiers, on peut s'interroger sur la résilience de la monarchie d'Ancien Régime qui, dans son désir de gloire face à l'Europe coalisée, avait été confrontée, de manière récurrente, à des difficultés non moins imposantes.

1 - John-Francis BOSHER, *French Finances, 1770-1795: From Business to Bureaucracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.

2 - Eun-Joo YOON, « Les Receveurs généraux des finances au XVIII^e siècle », thèse de doctorat, EHESS, 2004, 2 vol.

Natacha Coquery

Tenir boutique à Paris au XVIII^e siècle.

Luxe et demi-luxe

Paris, Éd. du CTHS, 2011, 406 p.

C'est à l'examen d'un lieu qu'est consacré le dernier ouvrage de Natacha Coquery, la « boutique », que l'auteur place au croisement d'une double interrogation propre à la société urbaine du XVIII^e siècle : l'accès accru des individus au marché et l'irruption de nouveaux modes de consommation. À l'articulation de l'histoire culturelle et de l'histoire économique, l'approche décale l'observation du commerce hors des grands cadres de l'échange transmaritime, de l'essor manufacturier, des théories mercantilistes ou libérales, pour relocaliser l'objet et lui donner figure humaine à travers celle du boutiquier parisien. Ainsi, au-delà de la matérialité des pratiques, c'est en postulant leur caractère obligatoirement situé et ordinaire, dirait-on populaire, que N. Coquery aborde l'ouverture d'une société traditionnelle aux catégories du « luxe » ou « demi-luxe ». Observatoire et creuset de cette mutation, la boutique reçoit alors trois séries d'éclairage.

D'emblée, les sources et les méthodes sont renouvelées, comme en témoigne l'utilisation des almanachs, guides, annonces et simples affiches : ceux-ci installent la boutique autant dans une production imprimée (publicité et information commerciale), à partir des années 1750, que dans une géographie de la ville, grâce à un formidable effort cartographique. En effet, c'est dans une structuration viaire très forte, et spécialisée, que l'implantation boutiquière de la capitale rehausse les grands axes de circulation (rues Saint-Denis et Saint-Antoine) ou les zones anciennes de stockage (Halles), tout en confirmant la rupture historique avec la rive gauche. Un découpage fonctionnel par secteurs d'activité (vêtement, alimentation, luxe...) affine les effets de concentration ou de dispersion. Sans

nul doute, la répartition spatiale des boutiques fait partie des repères autorisant une appropriation et un découpage de l'espace pour les Parisiens. En choisissant la bijouterie et la tapisserie, pour leur contribution au secteur du luxe, N. Coquery cherche alors à croiser territoire des clientèles et territoire du crédit à partir de ces deux activités, et relève les multiples aspects de mitoyenneté professionnelle et de polarisation financière.

Les livres de comptes sont la source privilégiée avec laquelle l'auteur accède ensuite aux modes de gestion courante de la boutique. Dans une troisième partie, plus ample que les deux premières, le livre mène l'examen patient des pratiques commerciales, dont la disparité en même temps que la créativité montrent toute la distance avec les normes comptables de la partie double, la législation royale y compris. Les rythmes, les saisonnalités sont presque irréductibles à chaque marchand, tout en les menaçant systématiquement du décalage entre rentrée et débours métalliques. La notion même de « crédit » réside pour le boutiquier dans la maîtrise, l'anticipation ou la dissimulation de ce décalage. Aussi l'acte de société est-il le moyen collectif d'en dominer les risques. À l'autre extrémité, les techniques de contournement ou de résolution des faillites sont multiples et visent toujours à maintenir plutôt qu'à clore la relation commerciale entre créanciers et débiteurs, dans le souci constant d'une continuité et d'une fluidité des échanges. L'emploi de nombreux contrats notariés appuie efficacement la démonstration. En dernière analyse, la boutique est présentée comme le témoin d'un « petit commerce » diffusant la culture de l'imitation, du strass, de l'exotique, dans une population urbaine savamment sectorisée par les marchands selon les différentes habitudes ou exigences sociales de consommation. Là aussi, les livres de compte apportent la preuve d'un foisonnement d'articles marquant, sinon la fabrique, tout du moins l'accompagnement sans cesse renouvelé de la mode.

De la sorte, N. Coquery ordonne les chapitres comme autant de prismes d'une même réalité, ou entité, qui est ce lieu de la vente et de la revente (plus rarement de la confection), par conséquent ce lieu de redistribution des

objets dans la ville d'Ancien Régime. Appréhendée pour sa capacité même d'émission et de propagation du goût du luxe, la boutique sert un dynamisme urbain étudié dans son unité économique de base, avant l'émergence de ces nouveaux lieux, au XIX^e siècle, que sont le passage couvert et le grand magasin. L'inventivité du marchand se signale autant dans la création de marchandises que dans les usages de la commercialisation. Chaque développement du livre est celui d'une progression ou d'une impulsion marchande, qui n'est pas sans poser le problème des structures, ou tout du moins du modèle original dont s'éloigne cette évolution-adaptation permanente propre aux Lumières.

Tel qu'il le révèle, l'ouvrage repose sur un puissant argument : le changement des consommations au XVIII^e siècle. Il ne prend pas moins pour soubassement un lieu qui reste, tout au long de l'ère moderne, une structure à la fois de travail, de formation et d'incorporation pour les individus qui l'occupent. Quelles sont les catégories du travail dans la capitale à cette époque ? Les travaux de Steven Kaplan ou de Laurence Croq sont peu mobilisés¹. La projection des actions économiques en réseaux donne une vision assez coopérative et horizontale de cet univers marchand (la figure du négociant émerge seule comme type hiérarchique). L'accent est mis sur l'activité, à défaut de l'inscription dans le métier. Le portrait est résolument celui de l'« entrepreneur », et non celui du maître en lien avec sa communauté, avec ses apprentis et garçons. Le choix se justifie. Toutefois, si l'accès au commerce par la réception, l'apprentissage et le compagnonnage n'est pas traité, il aurait été pour le moins intéressant d'en évaluer le coût dans le contexte général du crédit commerçant. De même, le rôle de la famille et de la parenté n'est pas évoqué dans la construction des solvabilités ou des réputations boutiquières. On peut alors regretter, de façon générale, l'absence des acteurs publics : les communautés de métier, la juridiction consulaire, l'Hôtel de Ville, la lieutenance générale de police, le Conseil du roi, dont les conflits nourrissent les cadres d'exercice du commerce dans la ville, au même titre que la définition même de l'acte commercial. En outre, les luttes entre

corporations pour la délimitation des monopoles ne sont pas sans influences sur le travail journalier des boutiques (visites, saisies, taxations), sur la qualification des gestes professionnels (gros/détail, industrie/main-d'œuvre) et l'habilitation des hommes (maître/ouvrier, marchand/artisan), ce qui est précisément le cas pour la bijouterie et la tapisserie parisiennes prises ici pour exemple. On ne peut douter que ces rivalités conditionnent également la conjoncture des prix et les disponibilités plus ou moins disputées pour chaque marchandise. Les interdits royaux, en temps de guerre ou de concurrence avec l'Angleterre, pèsent eux aussi sur les produits de luxe importés et alimentent de violents débats. Plusieurs réformes affectent la pratique marchande parisienne dans son ensemble par la libéralisation des biens et des statuts (1765, 1767, 1776...).

Si ce contexte fait parfois défaut, il demeure que l'ouvrage de N. Coquery est une leçon d'histoire économique par son aptitude à ramener les grandes inflexions du XVIII^e siècle à l'échelle des acteurs et des opérations les plus élémentaires : l'écoulement ordinaire des objets de la boutique vers le public. Pour réaliser cette recherche, l'auteur n'oublie jamais d'historiciser la place tenue par le boutiquier dans l'espace urbain, de socialiser son expérience la plus quotidienne des flux et des profits, aussi bien que l'expression du goût qu'il alimente et fait ainsi circuler au sein de la société. Cette matérialité, toujours en dialogue avec l'environnement culturel de la période, fait la richesse d'une interrogation qui n'est pas toujours celle des études économiques, plus en quête de modélisation que de restitution des actes passés.

MATHIEU MARRAUD

1- Steven L. KAPLAN, « L'apprentissage au XVIII^e siècle. Le cas de Paris », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 40-3, 1993, p. 436-479 ; Laurence CROQ, « Les chemins de la mercerie. Le renouvellement de la marchandise parisienne (1660-1760) », in A. BELLAVITIS, L. CROQ et M. MARTINAT (dir.), *Mobilité et transmission dans les sociétés de l'Europe moderne*, Rennes, PUR, 2009, p. 87-122.

Loïc Charles, Frédéric Lefebvre et Christine Théré (dir.)

Le Cercle de Vincent de Gournay. Savoirs économiques et pratiques administratives en France au milieu du XVIII^e siècle
Paris, INED, 2011, 396 p.

Depuis une vingtaine d'années, l'histoire intellectuelle a pris la juste mesure du groupe de Vincent de Gournay, du nom du fameux intendant du commerce sous Louis XV et maître de Turgot. Ce groupe constitua en effet « l'un des deux pôles structurants de l'économie politique française » avec la physiocratie (p. 13). Informel, composé d'une vingtaine de membres, fort d'une abondante production éditoriale et d'une action politique dynamique, le « cercle de Gournay » met à l'honneur le « commerce politique » et la « science du commerce » dans la décennie 1750. Cette science renvoie, en fait, à un vigoureux programme de réformes de la monarchie : liberté de la concurrence dans une économie d'Ancien Régime, revalorisation des marchands dans une société aristocratique qui s'en méfie, baisse du taux d'intérêt en terre catholique, constitution d'une « opinion publique » dans le cadre d'une monarchie absolue, etc.

Ce beau volume, dirigé par de bons connaisseurs du sujet, est issu d'un colloque international tenu en 2004 à l'Institut national d'études démographiques. En sus d'une riche bibliographie, les annexes fournissent des outils de travail précieux pour l'historien des savoirs economico-politiques des Lumières françaises : un inventaire analytique du fonds Gournay de la bibliothèque municipale de Saint-Brieuc (établi par Simone Meyssonier), et trois textes inédits de l'intendant du commerce. Mais surtout, le lecteur tirera profit des nombreuses contributions et d'une pluralité d'horizons disciplinaires (histoire, économie, philosophie). Dans la première partie, sont examinées plusieurs facettes de l'histoire sociale et intellectuelle du cercle, à la frontière entre pratiques et représentations – jusqu'à la critique parlementaire du « despotisme ministériel » par Malesherbes dans un article stimulant de Julian Swann. Dans la deuxième partie, on trouvera des études sémantiques contextualisées concernant la contribution du

groupe au vocabulaire de la théorie économique et sociale émergente des Lumières : « Commerce, commerce politique » (Philippe Steiner), « Nation commerçante » (Marie-France Piguet), « Honnêteté » (Frédéric Lefebvre), entre autres. Enfin, le dernier volet réinscrit le cercle dans l'histoire de la philosophie politique et le contexte rhétorique du siècle des Lumières. L'ensemble du volume donne l'image d'un groupe ouvert, dans son fonctionnement comme dans la discussion, conformément à l'image publique donnée par Turgot ou François Morellet. Sa cohérence d'ensemble n'exclut donc pas ici et là des divergences, analytiques ou politiques, telles, par exemple, les interprétations de Montesquieu par les deux cousins François Véron Duverger de Forbonnais et Joseph Plumard de Dangeul, ou encore la querelle de la noblesse commerçante lancée par Coyer, et – ajoutera-t-on – à propos d'une mesure aussi « protectionniste » que le *Navigation Act* des Anglais.

Comme l'indique le sous-titre de l'ouvrage, l'intention des auteurs est de reconsidérer l'apport du cercle en tenant compte des espaces sociaux dans lesquels il prenait place : l'administration (typiquement Turgot ou Trudaine), le monde économique (d'où viennent Gournay et plusieurs de ses proches collaborateurs, « négociants gentilshommes » parvenus au sommet de l'État) et la « République des lettres » (tels les abbés Coyer et Morellet). On ne peut saisir le sens et la portée de leur action théorique, et pratique, sans la réinscrire dans ces espaces de production, par ailleurs « encastrés » les uns dans les autres au sein de la configuration sociopolitique de la monarchie absolue. Cet ouvrage se place donc résolument dans la perspective ouverte par Jean-Claude Perrot d'une « histoire concrète de l'abstraction », particulièrement appropriée pour des hommes qui sont d'abord des hommes d'action, non des théoriciens, ainsi Gournay, dont la plupart des écrits devaient demeurer inédits et relevaient de son travail d'administrateur.

Le groupe de Gournay constituait bel et bien un « cercle » soudé et cohérent, véritable auteur collectif, comme le montre la contribution très fouillée de Loïc Charles. Celui-ci

se place résolument sous le patronage de l'histoire culturelle et de l'histoire des sciences, opposées à l'histoire traditionnelle des idées et – plus curieusement – à la sociologie (réputée inapte à l'historicisation), laquelle aurait pourtant pu l'aider à éclairer la notion mal explicitée de « cercle », qui donne son titre à l'ouvrage. L'article met toutefois bien en évidence l'articulation entre pratiques culturelles, savoirs administratifs et activités scientifiques au sein de ce collectif bigarré et multipositionné.

De manière générale, l'ensemble du livre offre une belle contribution à l'étude de l'émergence du « libéralisme » (bien que ce dernier terme soit généralement et prudemment évité), en indiquant à quel point la constitution d'une culture économique-politique axée sur une nouvelle conception de la « liberté » se fait dans l'ombre d'un État royal en pleine transformation. Ainsi, David Smith réinscrit le groupe dans « le discours économique du Bureau du Commerce », qui ne fut pas cette place forte du colbertisme assiégée par ces novateurs du cercle de Gournay « comme une étoile filante [...] au milieu des ténèbres » (p. 32). En élargissant la focale sur les échanges entre la haute administration économique et les représentants du monde marchand (les treize députés du Commerce), l'historien américain révèle comment de nouvelles idées concernant la « liberté », la « concurrence » et le « public » émergent de ces délibérations, analysant ainsi les conditions pratiques qui permirent à la monarchie de recevoir (et parfois d'entendre) les idées de Gournay et ses amis.

Par ailleurs, l'article de Paul Cheney dévoile une dimension inédite de la science du commerce : la manière dont cette dernière contribue à renouveler l'écriture de l'histoire, quand l'histoire, en tant que genre littéraire, est mobilisée dans le cadre de la démonstration scientifique. Les « progrès du commerce » et l'expansion mondiale (et coloniale) du capitalisme marchand sont ainsi consacrés comme les ressorts essentiels de la dynamique de l'histoire.

Enfin, la plupart des articles s'accordent sur l'importance de Forbonnais, décidément l'auteur le plus prolifique et le plus signifi-

catif du cercle. Christine Théré et Jean-Marc Rorhbasser montrent ainsi son « rôle pionnier » dans l'acception moderne du concept de « population », tandis que Donatienne Duflos de Saint-Amand analyse sa contribution au concept économique moderne d'« intérêt ». Dans leurs contributions respectives, Philippe Steiner et Catherine Larrère insistent sur son effort systématique pour conférer au « commerce politique » une dimension théorique d'ensemble, à la fois informée des pratiques marchandes et élevée à la dignité d'une science d'État arrimée au « bien public » – notamment dans ses très remarquables *Éléments du commerce* (1754), composés à partir d'articles de l'*Encyclopédie*.

On pourrait regretter quelques lacunes, comme le peu de place accordé au rôle du cercle dans les transferts culturels de la pensée économique-politique venue d'Angleterre, d'Écosse et d'Espagne, voire d'Italie (telle la traduction du *Della Moneta* de Ferdinando Galiani par Morellet); ou encore, la rareté des références aux perspectives ouvertes par Johan Heilbron sur l'histoire « proto-disciplinaire » des sciences sociales, qui aurait peut-être permis de mieux resituer l'économie politique du cercle dans le paysage des « genres intellectuels » propres au XVIII^e siècle. À ces quelques réserves près, on félicitera les coordinateurs d'avoir mené à bien un authentique travail en commun, chose rare dans les ouvrages collectifs issus d'un colloque. Ce bel effort n'est pas pour rien dans la grande qualité de ce volume qui fera date dans l'historiographie de l'économie politique française des Lumières.

ARNAULT SKORNICKI

Alain Guery (dir.)

Montchrestien et Cantillon. Le commerce et l'émergence d'une pensée économique
Lyon, ENS Éditions, 2011, 450 p.

Cet ouvrage collectif est le résultat d'une expérimentation académique originale. Des chercheurs, issus d'horizons disciplinaires hétérogènes, se sont réunis régulièrement sous la responsabilité d'Alain Guery pour lire, discuter et analyser le *Traicté de l'économie poli-*

tique écrit par Antoine de Montchrestien, publié en 1615, et l'*Essai sur la nature du commerce en général* de Richard Cantillon, publié en 1755. Si le même groupe avait déjà étudié, avec une méthodologie comparable, la *Philosophie de l'argent* de Georg Simmel et l'œuvre de l'économiste américain John Commons, le présent volume a la particularité de se consacrer à deux auteurs dont les écrits ont été conçus à plus d'un siècle de distance.

L'ouvrage s'ouvre sur une longue introduction qui situe les deux œuvres dans leur contexte et fait le point sur la littérature secondaire consacrée à chacun des auteurs. Elle est suivie de douze chapitres réunis par deux sous un titre général. Le lien entre les deux chapitres qui composent ces six sections est parfois assez ténu; aussi, nous adopterons un autre parti pour présenter l'ouvrage.

Une première série de contributions se caractérise par un travail d'érudition approfondi qui permet d'apporter des éléments nouveaux pour mieux comprendre les œuvres étudiées dans leurs rapports avec la littérature, l'Antiquité, l'œuvre de Nicolas Machiavel et la population comme sujet politique. Ces quatre chapitres, si l'on excepte la seconde partie du chapitre 7 dans laquelle Christine Théré évoque le thème de la population dans l'*Essai* de Cantillon, sont consacrés exclusivement à Montchrestien, dont l'œuvre n'a guère été étudiée jusque-là de manière approfondie. Le premier chapitre permet ainsi de montrer la cohérence qui existe entre les œuvres dramatiques de Montchrestien et le *Traicté*. De manière générale, chacun de ces chapitres questionne, au plus près des textes, les interprétations, remettant en cause les plus prestigieuses (Michel Foucault, Michel Senellart) comme la vulgate (la proximité entre Jean Bodin et Montchrestien, le mercantilisme de Montchrestien). Le texte de Montchrestien, à l'inverse de celui de Cantillon et de la plupart des textes du siècle suivant, est écrit dans une langue qui, de par sa forme lexicale et grammaticale comme par la culture qu'elle charrie, nous est devenue étrangère sans un travail approfondi de mise en contexte.

Une deuxième série de chapitres se caractérise par le choix d'une lecture plus analytique, avec la mise en parallèle de Cantillon et

Montchrestien sur un thème correspondant à l'intérêt ou la spécialité des auteurs : entrepreneur et entreprise, espace et territoire, statut de la monnaie et rapport entre souveraineté et économie. Au-delà des qualités et des défauts individuels de chaque chapitre, ils témoignent tous de la difficulté à faire fonctionner la comparaison entre Montchrestien et Cantillon. En effet, chacun – c'est également la conclusion de C. Théré dans le chapitre 7 – constate l'écart irréductible qui existe entre les deux œuvres, au plan du vocabulaire conceptuel, au plan des méthodes, au plan des objets également. Christian Lamouroux part de la conception de l'entrepreneur et des pratiques entrepreneuriales de la Chine médiévale pour interroger les conceptions de Montchrestien et Cantillon. De manière originale, il montre que la fonction entrepreneuriale dans la Chine médiévale, comme chez Montchrestien, est une prérogative des serviteurs de l'État et contribue à la soumission de l'économique au politique ; à l'opposé, l'entrepreneur de Cantillon limite son activité à la sphère économique. Jean-Marie Baldner et Anne Conchon mettent eux en lumière la transition entre la « démarche prescriptive et métaphorique » de l'analyse spatiale de Montchrestien à celle « analytique » de Cantillon ; cette transition se redouble d'un changement d'objet, du politique chez le premier à l'économique chez le second.

Trois articles échappent à ces deux ensembles et méritent un traitement particulier. Catherine Larrère confronte l'*Essai* de Cantillon à l'œuvre de Montesquieu et montre que si le premier prétend mettre à distance son analyse économique, notamment du système de Law, de son interprétation politique, le second choisit délibérément d'inscrire les effets politiques et économiques du système sur le même plan épistémologique, refusant la distinction entre les champs économique et politique.

Valérie Gratsac-Legendre propose une stimulante lecture de Cantillon à partir du marché de l'orfèvrerie. Mêlant de manière subtile et surprenante histoire économique et analyse du texte de l'*Essai*, elle met en évidence, à travers la place « à la marge mais stratégique » qu'occupe l'orfèvrerie vis-à-vis du marché des

instruments monétaires, toute la complexité de l'analyse que fait Cantillon du circuit de la monnaie.

Enfin, dans le dernier chapitre qui est aussi, de notre point de vue, le plus important et le plus riche, A. Guery analyse comment Montchrestien affirme de manière profondément moderne la primauté de l'économie (ou circuit) de la richesse par rapport à celle du pouvoir. A. Guery montre comment Montchrestien met en avant l'association entre État et commerce qu'il substitue à celle de la religion et de l'État. Ainsi, Montchrestien apparaît comme un des premiers, voire le premier auteur, à avoir entrevu et penser la transformation de l'équilibre des pouvoirs rendue nécessaire par les guerres de religion du XVI^e siècle. La contribution d'A. Guery vient donc mettre un point d'orgue à la relecture de Montchrestien déjà largement entamée dans les chapitres précédents et invite à reconsidérer la place de celui-ci dans l'histoire des idées économiques et politiques.

En effet, alors que cette dernière a privilégié une vision assez étroite de Montchrestien, dont elle a fait le héraut du mercantilisme absolutiste français, l'interprétation d'A. Guery rapproche Montchrestien de l'apologue du doux commerce, Montesquieu. Comme chez ce dernier, le commerce contribue à « l'apaisement du monde » et sa promotion s'intègre dans un discours général de la modération. Un tel constat heurte de manière directe notre vision de la constitution progressive d'un corps de doctrine économique et politique qualifié de « mercantilisme », et devrait inciter les historiens comme les spécialistes des diverses sciences humaines et sociales, au premier rang desquels les économistes, à réinvestir le champ de la pensée économique du XVII^e siècle.

LOÏC CHARLES

Arnault Skornicki

L'économiste, la cour et la patrie

Paris, CNRS Éditions, 2011, 446 p.

L'économie est-elle un savoir théorique et pratique relevant du politique, ou un savoir analytique constituant une science ? Une telle

question divise encore aujourd'hui les économistes, qui se classent en hétérodoxes et orthodoxes selon la réponse qu'ils y apportent. Et cette réponse détermine des choix sociaux, politiques et intellectuels différents, qui alimentent tant le débat politique que leurs recherches. Tout l'intérêt du livre d'Arnault Skornicki est d'aborder cette question en la prenant à sa racine historique, et en la traitant en historien de la culture et de la société : c'est la sociogénèse d'un nouveau savoir sur la société qui l'intéresse. On pourrait discuter le choix d'une période courte – les années 1750 à 1770 – pour traquer ce qui a déterminé cette dichotomie persistante. Ce clivage ne rend pas totalement compte de l'ampleur du problème, mais il constitue un corpus d'œuvres dont les formulations et les théorisations permettent à tout économiste d'aujourd'hui de retrouver l'origine de sa culture disciplinaire. C'est en effet par ces œuvres que commence à s'imposer l'idée que la liberté d'échanger favorise la production et sa distribution dans la population. Grâce à elles aussi, leurs auteurs commencent à être appelés « économistes » et vont déterminer l'autonomisation d'un domaine de la vie sociale, reprenant le nom d'économie, en supplantant le sens ancien du mot. Utilisant tant les textes fondateurs de cette nouvelle discipline du savoir que les travaux d'histoire de la pensée économique les plus récents, le livre ne suit pas, cependant, les canons de celle-ci. S'inspirant des études récentes d'histoire et de sociologie culturelle, A. Skornicki intègre à sa recherche la position des premiers économistes dans le monde social et politique, position qui détermine une stratégie où carrière et développement d'idées nouvelles vont de pair, l'œuvre en étant l'outil.

Le premier groupe d'hommes et les premières œuvres de cette période fondatrice analysés dans le livre sont celui et celles qu'a réunis autour de lui Vincent de Gournay, devenu intendant du commerce en 1751. C'est un homme issu de la pratique, ayant fait fortune dans le négoce, mais c'est aussi un homme de culture. Avec quelques grands esprits du moment ayant développé des vues nouvelles sur le commerce, François Véron Duverger de Forbonnais, Anne Robert Jacques Turgot, Louis-Paul Abeille, Georges Marie Butel-

Dumont, il entend constituer une « science du commerce ». Leurs analyses débouchent sur des propositions de réformes devant permettre le développement commercial de la France, par réduction, voire suppression, de ce qui l'entrave : les monopoles et les corporations, les prohibitions et un statut du commerçant qu'ils jugent restrictif, des taux d'intérêt dissuasifs. Mais ces propositions ne prennent pas la forme d'un programme à mettre en œuvre, le groupe fonctionnant plus comme un cercle de réflexion et de pression qu'en comité d'experts. Car ses membres voient bien les obstacles à ce qu'ils avancent : d'un côté, marchands et commerçants, si utiles soient-ils, ne raisonnent pas au-delà de leur seul intérêt, ne comprenant pas ce qui le lie à celui du pays, et, de l'autre, la noblesse continue de raisonner en guerriers motivés par l'honneur. Leurs analyses ne se placent cependant pas dans le sillage de celles de Montesquieu, pour qui « le doux commerce » devait mettre fin à la guerre. Ils ne condamnent la guerre que lorsque ses buts ne suivent pas l'intérêt de la nation. Or ces « patriotes » ont pour but la puissance de cette même nation. La nouveauté est qu'ils en comprennent la grandeur tout autant en termes symboliques qu'en termes de puissance commerciale.

Chirurgien reconnu, puis médecin au service de Madame de Pompadour, le docteur François Quesnay est lui aussi un proche du pouvoir royal. Au soir de sa vie, il fonde l'économie sur une tout autre prééminence que celle du commerce, en lui substituant celle de l'agriculture. « L'entrepreneur de culture » est à l'antipode de l'homme de cour que le fondateur de l'école physiocratique fréquente au quotidien. En tant que noble, ce dernier est pourtant le propriétaire foncier par excellence. Il ne trouverait grâce à ses yeux qu'en retournant à son domaine armé d'une autre conception de la richesse foncière que lui et Mirabeau père, qu'il a converti à ses idées, se chargent de promouvoir. Cela suppose de ne plus vivre dans la dépendance du roi, en abandonnant les privilèges que ce dernier garantit, ainsi que de renoncer au mode de gouvernement local issu de la féodalité. Le pouvoir supérieur prendrait la forme qu'Alexis de Tocqueville désignera sous l'expression de « despotisme légal » : les

physiocrates confortent le principe d'un roi héréditaire et absolu, mais le contiennent par des contre-pouvoirs en soumettant les lois qu'il édicte à l'examen de magistrats indépendants. Ceux-ci auraient pour mission de veiller à la conformité de ces lois avec la loi naturelle.

C'est donc au sein même de la cour de France que s'est écrite une des premières partitions de la « science nouvelle » de l'économie. Cependant, si, aujourd'hui, nous avons retenu ce qu'apportaient alors de neuf les investigations et les idées proprement économiques de ses auteurs, en projetant sur leurs œuvres la division du savoir qu'ils ont fait naître et qui est encore la nôtre, ce qui en a été retenu de leur vivant sont plutôt leurs projets de réformes politiques, non sans de fréquents contresens faisant d'eux des soutiens du pouvoir. Leur recherche de postes dans l'appareil d'État a longtemps conforté cette réception à la fois tronquée et erronée de leurs travaux. Et l'échec des premières mises en œuvre de ce nouveau corpus théorique est allé dans le même sens. Turgot, si célébré par la suite, et jusqu'à aujourd'hui, pour son œuvre économique, eut, en tant que contrôleur général des finances, à assumer « la guerre des farines », nom que prirent les émeutes engendrées par la forte hausse du prix du pain des années 1767 et 1768, attribuée à la libéralisation du commerce des grains prônée par les physiocrates.

Riche d'analyses neuves, le livre de A. Skornicki convainc par son approche nouvelle et stimulante de la pensée économique, en tenant compte du contexte de formulation des idées qui se sont influencées les unes les autres, et sont trop souvent présentées comme s'étant mutuellement générées.

La « science nouvelle » qu'est l'économie au XVIII^e siècle est, en reprenant l'expression de Michel Foucault, une nouvelle forme de « gouvernementalité » adaptée aux temps modernes. Le libre-échange n'est pas un principe né dans le milieu réputé éthéré de la recherche érudite et gratuite, mais dans un cadre déterminé par les relations entre pouvoir et science, et par l'usage qui est fait du savoir qui en découle. Ce constat devrait permettre des rapprochements avec les sciences camérales qui se développent dans les pays d'Empire : les divergences, sinon les avancées des uns

et les retards des autres en matière économique, ne sont peut-être liés à rien d'autre qu'aux variantes de la « gouvernementalité ». Des recherches nouvelles inspirées de cette même approche pourraient expliquer, autrement que par les seuls échanges entre savants des Lumières, les différences entre les écoles économiques qui naissent au même moment, en Italie et au Royaume-Uni par exemple.

Les enjeux sont d'importance, car si le libéralisme économique, apparu parmi les idées politiques de la France du XVIII^e siècle, fait encore débat, sa présentation comme savoir scientifique neutre ne résiste pas à ce qui a déterminé sa naissance, tant socialement que moralement et politiquement. Il est symptomatique que ce débat ressurgisse régulièrement, à l'heure de choix politiques cruciaux. Présenté et enseigné aujourd'hui comme « le droit commun de l'Union européenne » dans la plupart des écoles et des départements de science politique d'Europe, le libéralisme économique méritait bien que l'on se penchât de manière critique et nouvelle à la fois sur ses origines, ce qu'a réussi A. Skornicki.

ALAIN GUERY

Nicholas Phillipson

Adam Smith: An Enlightened Life

Londres, Allen Lane, 2010, 346 p.

S'attaquer à Adam Smith, pour un Écossais, ce serait comme, pour un Français, prendre Voltaire à partie. Si l'on connaît l'importance décisive qu'a eue, depuis qu'il a été publié en 1776, *The Wealth of Nations*, on est sans doute moins familier de *The Theory of Moral Sentiments*. C'est cependant le double legs intellectuel de Smith. Il ne fallait donc pas moins d'une vie, même pour Nicholas Phillipson, l'un des meilleurs spécialistes des Lumières écossaises, pour achever cet ouvrage. Celui-ci, d'une structure remarquablement claire et linéaire (les chapitres sont taillés à l'aune des différentes séquences de la vie professionnelle de Smith), relève le double défi de contenter un lecteur savant exigeant et un public plus large, celui auquel s'adresse la maison d'édition Penguin Books où il est publié.

N. Phillipson nous offre la biographie intellectuelle d'un homme qui avait délibérément décidé de détruire toute trace de sa vie. De Smith donc, l'historien ne sait presque rien : les seuls fragments dont il dispose sont sa maigre correspondance (193 lettres de sa main, 129 de celle de ses correspondants) et, principalement, les notes prises par ses étudiants, ainsi que ses textes publiés et non publiés. La biographie intellectuelle devient alors la seule option explique N. Phillipson qui retrace le parcours intellectuel de Smith à travers l'analyse de la fabrique de ses textes dans un contexte particulier : un pays en train de produire sa propre version des Lumières, elle-même déclinée en autant de variantes locales, Glasgow et Édimbourg, principalement pour Smith.

Ce qui intéresse l'auteur dans cet ouvrage, qui constitue le point d'aboutissement d'une vie de recherche consacrée aux lieux de sociabilité des Lumières écossaises (les universités d'Édimbourg et Glasgow, les clubs), est de lire les textes au plus près, au plus précis, au plus nuancé. En ce sens, il invite à une lecture contextualisée qui prenne en compte le style et les usages de la langue considérés eux aussi comme des indicateurs de caractère. N. Phillipson applique à Smith l'adage que ce dernier avait lui-même développé dans les leçons de rhétorique à Édimbourg par lesquelles s'ouvrait sa carrière académique, « le style, c'est l'homme-même ».

Le résultat d'une telle démarche est remarquable : N. Phillipson parvient à montrer ce qui unit profondément les deux maîtres ouvrages de Smith ; de quelle manière, dans sa pensée, théorie économique et histoire de la société sont liées et enracinées dans la nature humaine. Il montre en effet comment *La richesse des nations*, œuvre tardive qui a souvent été analysée comme l'affirmation du primat reconnu à l'économie par le philosophe écossais, ne peut être lue ni comprise indépendamment de la *Théorie des sentiments moraux*, issue de la série de leçons données à Glasgow, dans les années 1750, lorsque Smith y enseignait le droit et la philosophie morale.

Premier livre de Smith, dont l'édition originale remonte à 1759, l'ouvrage est repris tout

au long de sa vie, jusqu'à la sixième édition de 1790, preuve, s'il en est, de l'importance qu'il accordait à cette partie de son travail, proprement philosophique. Smith y analyse de quelle manière hommes et femmes parviennent à satisfaire leurs besoins moraux, et développe une théorie de la sociabilité et de l'éthique qui propose ainsi ce qui est, de fait, le récit de l'économie morale d'une société civile moderne reconnaissable comme telle, dont le pilier est la théorie de la sympathie, autour de laquelle tourne toute son éthique. Ce que ses contemporains considèrent comme la voix de la conscience ou de Dieu trouve son origine, selon Smith, dans le complexe processus d'interaction avec les autres, ce qu'il nomme la sympathie. L'incipit de la *Théorie des sentiments moraux* le dit clairement : « Aussi égoïste que l'homme puisse être supposé, il y a évidemment certains principes dans sa nature qui le conduisent à s'intéresser à la fortune des autres et lui rendent nécessaire leur bonheur, quoiqu'il n'en retire rien d'autre que le plaisir de les voir heureux. »

La mise en parallèle de la *Théorie des sentiments moraux* et de *La richesse des nations* par N. Phillipson naît d'une lecture renouvelée des leçons de droit et de philosophie morale de Glasgow, parvenues jusqu'à nous à travers les notes des étudiants de Smith. C'est dans ce moment et en ce lieu que se dessine, selon l'historien, l'ensemble du projet de Smith, un projet que l'on peut ressaisir à nouveaux frais. Sa proposition permet d'inscrire l'étude de l'économie et de la société dans une pensée philosophique, inversant ainsi les lectures classiquement économistes de Smith qui ont cherché, dans son œuvre, les origines de la théorie capitaliste. En d'autres termes, l'enracinement de *La richesse des nations* au cœur d'une philosophie morale constamment réélaborée dans la *Théorie des sentiments moraux* recentre la pensée de Smith, plutôt que sur le marché, sur la science de l'homme et l'histoire des sociétés. C'est ce qui justifie, tout au long du livre, la présence de David Hume dont le travail résonne en permanence dans celui de Smith, et lui dicte son agenda. C'est Hume qui, selon la lecture fine de N. Phillipson, permet à Smith de développer une science de l'homme fondée sur l'étude des sentiments.

L'auteur invite donc à regarder l'œuvre entière de Smith comme la tentative inachevée de production d'un système qui, partant des cours universitaires d'Édimbourg et Glasgow, aurait trouvé sa première formulation dans la *Théorie des sentiments moraux*, et aurait ensuite débouché sur *La richesse des nations*. Ce dernier ouvrage devrait alors être lu comme l'analyse des gouvernements confrontés, dans le dernier stade de leur évolution correspondant à l'expansion des empires, à la nécessaire redéfinition de la richesse, de la liberté et du bonheur des citoyens, à la mise en place d'une nouvelle économie politique. Manque à cet édifice les deux grands traités, dont les matériaux ont été réunis mais la synthèse jamais rédigée : une « sorte d'histoire philosophique des différentes branches de la littérature, de la philosophie, de la poésie et de l'éloquence », et une « sorte de théorie et histoire du droit et du gouvernement », que Smith ne mènera jamais à leur terme. La grande synthèse de l'esprit systématique français et de l'esprit expérimental anglais, à laquelle Smith aspirait et qu'il n'a jamais réalisée, est ce que N. Phillipson nous livre de neuf sur le projet intellectuel de Smith.

L'ouvrage vient donc révolutionner les biographies canoniques de Smith, qui se sont le plus souvent préoccupé de nouveaux détails concernant sa vie, saisis à travers le matériel d'archive et les lettres de ses collègues. N. Phillipson fait un autre choix : en suivant les principales étapes de la carrière de Smith, il s'intéresse d'abord et avant tout à sa pensée et offre une lecture passionnante et novatrice d'une des principales figures des Lumières écossaises et européennes.

SILVIA SEBASTIANI

Matthieu de Oliveira

Les routes de l'argent. Réseaux et flux financiers de Paris à Hambourg (1789-1815)
Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2011, 543 p.

Issu d'une thèse de doctorat soutenue en 1999, ce volumineux ouvrage apporte une contribution importante à la connaissance de l'arrière-

plan économique et surtout financier des conquêtes françaises de la Révolution et de l'Empire. Dans un large espace géographique allant de Paris à Hambourg, Matthieu de Oliveira étudie les flux financiers privés et publics, officiels et officieux, légaux et illégaux, existant entre Paris et les frontières du Nord de la France. D'abord fixées à la Belgique, celles-ci ont englobé, à partir de 1810, les territoires jusque-là régis par Louis Bonaparte sous le nom de royaume de Hollande, ainsi que les rivages allemands de la mer du Nord : la France annexe alors, outre les grands ports hollandais, les dernières villes libres et hanséatiques de Brême, Hambourg et Lübeck. L'intégration institutionnelle à l'État français de cet ensemble s'accompagne d'une intégration fiscale et du « pillage » des pays annexés. Au-delà des nouvelles frontières subsistent, au Nord de l'Europe, des pays soit neutres, tels les pays scandinaves, soit ennemis, comme l'Angleterre. Mais, en dépit du Blocus continental mis en place à partir de 1806, tous liens économiques et financiers n'étaient pas rompus avec ces pays : un des apports de l'ouvrage est de montrer que non seulement les papiers commerciaux, mais aussi les marchandises, l'argent et l'or circulaient toujours, à la fin de l'Empire, entre l'Angleterre et la France, notamment par l'intermédiaire scandinave.

L'objectif de l'étude est ambitieux : identifier les acteurs privés et publics et leurs réseaux ; étudier la mise en place des administrations fiscales issues de la Révolution dans les nouveaux départements ; évaluer les prélèvements opérés par les autorités françaises ; observer la confrontation des traditions nationales au sein d'un ensemble supranational ; poser les bases d'une réflexion sur la constitution d'un espace économique et financier rendu politiquement homogène par la conquête militaire puis l'annexion, et intégré au sein d'un vaste marché qui se veut unifié et protégé. Il s'agit aussi de mettre en évidence les formes de résistance à l'influence française (refus de payer les impôts, organisation des réseaux de contrebande, etc.) contribuant à la naissance des nationalismes. L'ensemble documentaire sur lequel s'appuie cette étude est impressionnant, bien mis en valeur par d'abondantes citations. Très variées, les sources

mobilisées sont tirées, pour l'essentiel, de fonds français ou francophones (Archives nationales et autres archives de la Région parisienne, Archives diverses du département du Nord, Archives générales du Royaume à Bruxelles). On peut, évidemment, regretter qu'aucune archive des Pays-Bas (si ce n'est un volume publié de documents néerlandais) ou des villes allemandes n'ait été mise à contribution, et que l'abondante bibliographie citée demeure entièrement francophone, sans aucun titre allemand et avec un seul titre néerlandais. Si le plan d'ensemble est thématique, les chapitres se divisent en trois ou quatre parties abordées, elles, sur le mode chronologique, étudiant l'évolution entre l'époque révolutionnaire et la fin de l'Empire.

Le premier chapitre montre comment les manieurs d'argent parisiens font des villes du Nord de la France leur terrain d'action privilégié pour la conquête des nouveaux marchés. La victoire va donner à ces villes, à Lille tout spécialement, un rôle central. De belles figures d'hommes d'affaires, sur lesquelles l'auteur reviendra à plusieurs reprises, sont campées ici : les Périer, partis de Vizille pour Paris, puis actifs dans les mines d'Anzin et à la Banque de France ; Ignace Joseph Vanlerberghe venu de Douai, implanté à Paris, avant de s'occuper des fournitures aux armées du Nord en compagnie de ses associés, eux aussi à la fois parisiens et nordistes, comme Gabriel-Julien Ouvrard ou Jean-Baptiste Paulée. D'autres banquiers parisiens viennent de Belgique, tels Édouard de Walckiers, ou les frères Simons qui, à Dunkerque puis de Hambourg, approvisionnent Paris en blé et qui, revenus en France sous le Directoire, combinent l'approvisionnement en fournitures de marine avec les activités bancaires. D'autres encore viennent de Hollande, tel Jean Henri Louis Greffulhe (exilé à Londres sous la Terreur, il sera plus tard fait comte et pair par Louis XVIII), ou Isaac Thuret à qui est consacrée une substantielle biographie. Certains hommes d'affaires français venus du Nord se tournent vers l'industrie, tel Lievin Bauwens, fournisseur aux armées, qui monte une filature à Passy. Des fonds particulièrement riches, notamment celui de François-Charles Briensiaux – banquier lillois venu de Dunkerque, qui

passé du commerce des produits coloniaux à la banque *via* l'assurance maritime et se spécialise dans les liquidations de faillites –, ou encore l'exploitation de la série de passeports délivrés aux négociants lillois entre 1791 et 1815, mettent en évidence le tropisme « nordique » de ces manieurs d'argent qui profitent à plein de l'ouverture du marché français vers le nord en utilisant l'infrastructure routière, ainsi que l'efficace organisation dans ces régions de la poste et du roulage, et même, à partir de 1796, du télégraphe.

Les deuxième et troisième chapitres montrent concrètement à quoi sont employés les capitaux français dans les territoires nouvellement annexés. D'abord à acheter des biens nationaux, soit dans le but d'augmenter des patrimoines fonciers déjà existants, soit dans un but purement spéculatif, les biens acquis étant très vite revendus avec un substantiel bénéfice. Au nombre des plus gros acquéreurs de biens nationaux belges, on retiendra l'exemple de Paulée, le « millionnaire douaisien », par ailleurs fournisseur aux armées. Parmi les banquiers parisiens, Jean-Barthélémy Lecouteux est, avec Paulée, le plus gros acquéreur de biens belges. On voit, par contraste, l'importance plus relative des investissements manufacturiers. Si Paulée et Vanlerberghe ont monté à Douai une entreprise cotonnière, rares sont en revanche les investisseurs français à s'implanter véritablement dans l'industrie belge du textile (coton ou laine). Il en va tout autrement dans les forges, la verrerie, et surtout dans l'industrie charbonnière où, dès avant le début de la Révolution, les Français investissaient tant en Belgique que dans le bassin du Nord de la France. Lecouteux possède ainsi une part importante des houillères de la Chartreuse à Liège, entreprise à la pointe de la technique moderne ; il restera présent après 1815, de même que d'autres entrepreneurs français, dans cette branche de l'industrie belge.

L'histoire des flux monétaires et financiers dans l'Europe du Nord révolutionnaire et post-révolutionnaire, principale préoccupation de l'auteur, forme la matière de quatre chapitres. Les premières années de la Révolution s'accompagnent d'un vaste mouvement d'exportation de numéraire et/ou de métal précieux (on se

délecte à l'énumération des procédés inventifs utilisés pour exporter, en fraude, or et argent) hors des frontières de la France, une sortie massive qui pèse dès l'origine sur la circulation et impose d'importantes frappes, tandis que le papier-monnaie ne cesse de se déprécier. Entre Paris et le Nord, Lille conserve un rôle important de place intermédiaire, tant pour la frappe des monnaies que pour l'octroi du crédit et les compensations. La « faim de métal » qui domine toute la période explique la hauteur des exigences imposées aux pays annexés par la France, perçue à juste titre comme une « nation de proie ». L'imposition du système fiscal français dans les pays conquis montre comment la France réserve à ses citoyens les fonctions les plus importantes, abandonnant aux élites locales les postes subalternes. Il apparaît néanmoins que, même dans la Belgique soumise à l'exploitation maximale, et *a fortiori* un peu plus tard dans les départements hollandais et allemands, les contribuables ont su opposer une résistance passive efficace et n'ont acquitté finalement que des sommes bien inférieures aux montants réclamés. Il en va de même pour l'application des règles sévères du Blocus continental : du fait d'une pratique généralisée de la « contrebande considérée comme l'un des beaux arts », celui-ci est contourné dès le début, et même, à la fin de l'Empire, avec la bénédiction des autorités françaises elles-mêmes, ainsi que l'atteste la pratique des licences. L'échec de ce système drastique de contrôle illustre l'impuissance d'une autorité, appuyée sur ses seules forces politiques et militaires, à imposer ses lois au monde multiforme, et finalement remarquablement résistant, des réseaux commerciaux et financiers.

Malgré l'échec du Blocus, l'annexion du Nord-Ouest de l'Europe dans ce qui deviendra le Grand Empire entraîne, au cours de cette période riche en événements, la formation progressive d'un espace économique et financier intégré, et accentue l'interdépendance des places du Nord de l'Europe. Dans un contexte troublé, les fortunes se font et se défont en quelques années ; le déclenchement d'une faillite à Amsterdam, le resserrement du crédit à Paris ou à Hambourg ont des répercussions immédiates sur l'ensemble de l'espace.

L'impression dominante est, néanmoins, celle d'une certaine stabilité sociale : peu d'hommes – véritablement – nouveaux parmi les profiteurs, et si beaucoup sont victimes des aléas politiques et militaires, ceux qui évitent l'échafaud, ceux qui parviennent à surmonter leurs faillites seront les notables de la France du XIX^e siècle, à l'exemple de l'« Allemand de Paris » Berr Léon Fould, que l'on retrouvera sous la Restauration au sommet de la banque parisienne.

En dépit du regret que suscite l'ignorance des sources et de la littérature allemandes et néerlandaises, on ne peut que saluer cette étude, très fouillée et bien écrite, qui renouvelle, notamment à travers les nombreux portraits, particulièrement vivants et précis, d'entrepreneurs et de banquiers, la connaissance de cette période épique de l'histoire de l'Europe : si les héros meurent, glorieusement, les notables leur survivent en accumulant les richesses.

MARIE-LOUISE PELUS-KAPLAN

**Giuseppe Conti, Olivier Feiertag
et Rosanna Scatamacchia (éd.)**

*Credito e nazione in Francia e in Italia
(XIX-XX secolo)*

Pise, Pisa University Press, 2009, 488 p.

Considéré sous l'angle traditionnel, le binôme crédit/nation pourrait sembler dépassé dans une Europe unie. Les normes bancaires internationales, la libéralisation des mouvements de capitaux, la construction d'entités supranationales semi-étatiques et les perspectives d'unification bancaire semblent décréter la fin de sa validité heuristique. Ce n'est pourtant pas le cas. En Europe, la crise de la dette souveraine réactualise le thème du crédit et la problématique de la nation avec vigueur ainsi que l'attestent les formes, inédites à plusieurs égards, de la question bancaire nationale, le sauvetage indirect de la part des organes communautaires et la nécessité absolue des États nationaux de jouer un rôle central. On ne peut prévoir, à court terme, quel sera le résultat de tels processus. Une chose est sûre : la ligne de clivage majeure n'est pas, en Europe,

celle qui sépare les gouvernements qui soutiennent la rigueur et ceux qui soutiennent la croissance, mais réside entre les différences de gestion nationale dans la protection du crédit et de l'épargne.

Cet ouvrage collectif aide à mieux comprendre les nombreux liens historiques et théoriques qui existent entre crédit et nation, en abordant l'Italie et la France – respectivement deuxième et troisième économies de l'Europe continentale – aux XIX^e et XX^e siècles, plus particulièrement pendant la période 1880-1980. Outre la dense introduction rédigée par les éditeurs, cet ouvrage contient dix-neuf contributions, fruit de la collaboration d'un groupe de vingt-cinq chercheurs, italiens et français, qui approfondit ces thèmes depuis une dizaine d'années et parmi lesquels se trouvent des spécialistes de renom, engagés depuis des décennies dans le domaine de l'histoire financière.

Quelle a été la contribution apportée par le développement du crédit à la construction d'une entité étatique nationale en Italie et en France ? Quelle fut celle de l'État au développement du crédit ? Telles sont les questions fondamentales auxquelles répondent certains essais. Certes, l'expérience française et l'expérience italienne ne sont pas entièrement comparables. Mais cet ouvrage a le mérite de mettre en évidence les convergences et les divergences des deux situations, permettant de souligner les nombreux points communs, y compris sur le plan temporel.

Plus de la moitié des contributions sont écrites à quatre mains – un Français et un Italien – et visent à dépasser « l'histoire comparée » au profit d'une « histoire croisée » dans laquelle la comparaison n'est pas une simple juxtaposition d'histoires parallèles, mais l'analyse d'échanges réciproques. C'est le cas, pour ne citer que l'exemple le plus connu, de la création en Italie, en 1863, de la Cassa depositi e prestiti, sur le modèle de la Caisse des dépôts et consignations française de 1816 (est rappelé de façon opportune qu'en 1840, une Caisse des dépôts et des avances de fonds pour les travaux publics – Cassa di depositi e anticipazioni di fondi per i lavori pubblici – existait déjà dans le royaume de Sardaigne) ou de l'ouverture à Paris, en 1902, de la première filiale à l'étranger d'une banque italienne, la Banco di Roma.

Les institutions profitent davantage de cet échange que les hommes. Les banquiers des institutions centrales occupent le devant de la scène, contrairement aux banquiers privés, comme le montrent les exemples des Italiens Alberto Beneduce, Enrico Cuccia et Raffaele Mattioli, évoqués dans plusieurs contributions. Cependant, une plus grande attention à certaines institutions internationales comme la Société des Nations, la Banque pour les règlements internationaux, le Fonds monétaire international, l'OECE ou encore la Communauté européenne aurait peut-être mis en lumière, en même temps que les contacts et les relations entre les hommes, la circulation des modèles de pensée. D'autant que l'ouvrage soulève avec courage la question du rôle de la contrainte internationale dans la détermination de certains choix relatifs au renforcement du crédit.

Accompagné de l'index indispensable des organismes et des institutions et d'un index des noms, le volume est divisé en trois grandes parties. La première – la plus directement en lien avec les questions posées – se concentre sur les banques centrales et les banquiers centraux, et est consacrée aux politiques monétaires et du crédit. La deuxième porte sur l'articulation du crédit, son rôle géographique, sa répartition entre les secteurs économiques, et est consacrée aux entreprises, réseaux et territoires du crédit. La troisième, dévolue à la formation et à la régulation du système financier, s'intéresse également au rôle que les crises ont joué dans le changement du cadre institutionnel au niveau national.

Si l'on trouve, dans le livre, des graphiques, schémas et tableaux intéressants, on regrettera l'absence d'une bibliographie générale et d'une chronologie. On signalera deux types de chronologies thématiques possibles parmi d'autres : une chronologie sur les banquiers centraux et une autre sur les crises, toutes deux très utiles pour le lecteur – instruments qui pourraient aider à faire comprendre qu'un sujet traité au niveau national peut aussi prendre une forme plurinationale et communautaire.

L'ouvrage est divisé en trois périodes. La première va de la seconde moitié du XIX^e siècle à la fin des années 1920. Les États-nations se renforcent, les marchés se développent, la monnaie est en grande partie internationale. Il

faut d'ailleurs composer avec cette contrainte extérieure, parmi d'autres. La Grande Guerre produit des bouleversements et des distinctions nouvelles dans le système économique international. La gestion de l'économie est, pour tous, une gestion des pays vaincus. Même les économies victorieuses ne sont pas en mesure de créer des économies de puissances victorieuses et sont animées par l'esprit de revanche. À partir des années 1920, et de plus en plus au cours des années 1930, les États-nations se réapproprient la souveraineté sur la monnaie grâce à un rôle croissant de l'État dans l'économie. Cette dimension nationale de l'orientation de l'économie, qui signifie également la construction d'un imposant système de *welfare*, trouve un point d'équilibre après la Seconde Guerre mondiale lorsque viennent s'ajouter au nouveau rôle de l'État, acquis et confirmé dans les régimes démocratiques, l'étalon-dollar et la libéralisation des échanges. Depuis les années 1970, et la crise pétrolière, le pendule revient au point de départ, mais avec cette fois des États faibles.

Les années 1930 et 1940, avec les réactions aux grandes crises, constituent un tournant, tout en maintenant une certaine continuité. En Italie, après l'IMI et l'IRI, la loi bancaire de 1936, rédigée par Beneduce, Donato Menichella, Pasquale Saraceno, mais aussi Alfredo De Gregorio, ou encore Sergio Paronetto, met en place un système qui perdure après la Seconde Guerre mondiale. En France, les grandes réformes réalisées en 1945-1948 reflètent les idées du courant planiste et réformiste que l'on retrouve en particulier chez Christian Pineau, avec son plan de nationalisation du crédit conçu en 1938, puis repris en 1945 lors de la première Assemblée nationale constituante. Les thèmes de la démocratisation du crédit (Beneduce) et de la démocratie économique (Paronetto) sont de nouveau d'actualité. Certaines questions et certains problèmes rencontrés au cours de ces années sont communs, et les solutions apportées par les uns sont plus ou moins connues des autres. Un élargissement et un approfondissement du cadre de la recherche pourront certainement donner des résultats corroborant cette thèse.

Les différences sont naturellement importantes. L'État français est, depuis la Seconde Guerre mondiale, plus fort que les banques,

en particulier que la Banque de France. C'est le contraire en Italie : la Banca d'Italia devient un centre de réflexion, d'influence, de pouvoir. Deux présidents de la République, deux présidents du Conseil et de nombreux ministres sont issus de ses rangs. Dans le système français, la perméabilité entre systèmes public et privé révèle leur force combinée. Ce volume a le mérite de montrer la richesse explicative de mutations nationales passées inaperçues. Comme les éditeurs le soulignent, les structures et les évolutions des systèmes financiers n'ont rien de naturel : elles sont enracinées dans l'histoire politique, économique, juridique ou institutionnelle des États.

GIOVANNI FARESE

Nicolas Delalande

Les batailles de l'impôt. Consentement et résistances de 1789 à nos jours
Paris, Éd. du Seuil, 2011, 456 p.

Le système fiscal que nous connaissons a son origine dans la Révolution française, du moins si on s'en tient aux grands principes politiques qui le fondent. Car, par tous ses autres aspects, il ne ressemble plus guère au projet fiscal révolutionnaire. Le livre de Nicolas Delalande en retrace l'histoire à travers les batailles intellectuelles, sociales et politiques qui l'ont façonné et les conflits sociaux qu'il a engendrés. Son plan même montre qu'il existe une concomitance assez évidente entre questions fiscales et soubresauts politiques durant les deux siècles qui nous séparent de l'émergence de cette nouvelle conception de l'impôt. Traditionnellement, historiens, juristes et économistes distinguent deux grandes périodes dans l'histoire des finances publiques de l'époque contemporaine : à l'État-gendarme du XIX^e siècle succède l'État-providence du XX^e siècle – le premier cherche à limiter ses dépenses aux seules fonctions de sécurité, intérieure et extérieure, qu'il estime être les siennes ; le second prend à son compte la solution des problèmes sociaux. Sans remettre en cause fondamentalement ce schéma, N. Delalande, plus attentif à l'évolution de la fonction de l'impôt et des moyens utilisés pour le mettre en œuvre, l'affine en isolant, dans le plan de son livre, la

période charnière tournant autour de la question cruciale de l'impôt sur le revenu.

Le livre est donc divisé en trois parties. De 1789 à 1880, il s'agit pour les régimes successifs de refonder l'impôt en appuyant sa légitimité nouvelle sur des principes politiques l'éloignant de ce qu'il était sous l'Ancien Régime. Perçu d'autorité par les rois de France depuis des siècles, l'impôt n'est plus considéré, au moment de la Révolution, que comme un prélèvement contraint et injuste, donc indu. Mais il ne suffit pas de rétablir institutionnellement le principe du consentement à l'impôt, indissociable de l'idée même de démocratie, pour qu'il apparaisse justifié. Il est tout autant indispensable de convaincre les contribuables, devenus citoyens, de la nécessité et de l'utilité de s'y soumettre. Chacun des régimes politiques, chacun des gouvernements qui se sont succédé en France depuis deux siècles s'y sont employés en essayant d'appuyer leur politique fiscale sur la confiance. La confiance est le maître mot de l'analyse de N. Delalande : elle est, selon lui, la condition *sine qua non* de l'application du principe démocratique du consentement à l'impôt. Les gouvernements successifs vont donc s'évertuer à développer une administration fiscale fondée sur l'idée de neutralité et d'équité des procédures qu'elle met en œuvre, dans le respect du droit et des règles collectivement et démocratiquement admises.

Demeure la question du montant de l'impôt, dont l'inégalité fonde le sentiment d'injustice fiscale. Techniquement, le grand changement est de lier son assiette à l'idée de proportionnalité du prélèvement à la richesse, et même, ensuite, à celle de progressivité. De 1880 à 1914, la fiscalité est l'objet d'une véritable « révolution intellectuelle » qui trouve sa source dans le développement de la critique sociale, entre socialistes réformistes soucieux de solidarité, et donc défendant des politiques de redistribution économique, et libéraux, craignant l'interventionnisme étatique et s'opposant aux réformes envisagées. Les uns préfèrent la progressivité de l'impôt à sa proportionnalité tandis que les autres veulent en rester, au mieux, à cette dernière – que certains d'entre eux récusent. Durant quarante ans, ces derniers arrivent à empêcher l'émergence de l'impôt sur le revenu. Ils profitent des divisions de la

gauche sur la question fiscale. Jusqu'à Jean Jaurès en effet, les socialistes français sont hostiles à toute forme d'impôt, qui est pour eux une fausse question, la vraie étant celle de la propriété et du développement du capitalisme. De plus, ils craignent que l'impôt soit intrusif dans la vie sociale. En se ralliant aux idées des radicaux, Jaurès change la donne en essayant de montrer que la réforme fiscale, qui permet de financer de nouvelles prestations sociales, va dans le sens de la révolution sociale.

Ces batailles pour l'impôt divisent l'ensemble du corps social et politique. Leur succès réside dans la prise de conscience générale que l'impôt fait partie intégrante du processus démocratique. Avec la Révolution française, l'impôt a en effet totalement changé de signification : il participe désormais pleinement de la délibération démocratique dont il est l'un des moments forts. Les débats, parfois âpres, sur son montant et ses finalités inscrivent la question de la justice fiscale et, par elle, de la justice sociale sur le devant de la scène politique. Pour autant, les contribuables adoptent des pratiques et des attitudes diverses au cours de la relation fiscale, allant de la négociation à la contestation, voire à la fraude. Car dès lors que tout le monde le paye, le montant de l'impôt continue à faire débat, suscitant deux types de résistance. De 1789 à nos jours, la moins visible n'est sans doute pas la moins importante quant à ses conséquences : les différentes manœuvres pratiquées pour éviter de payer l'impôt déploient une échelle de comportements qui va de la chicane sur sa législation – l'« optimisation fiscale » et l'« évasion fiscale » – à la fraude fiscale, l'exploitation au profit du fraudeur du système déclaratif. Le seul montant estimé de cette fraude et de cette évasion permettrait aujourd'hui à la France de ne pas avoir de déficit budgétaire. Mieux connues parce que mieux documentées sont la grève de l'impôt et la révolte contre l'impôt. Cette dernière n'atteint cependant jamais l'ampleur qu'elle a connue sous l'Ancien Régime, en particulier au moment de ce qu'on a appelé « le tour de vis fiscal » de Richelieu.

L'impôt sur le revenu, institué par la loi du 15 juillet 1914, a donc bien ouvert une nouvelle ère, tant dans l'histoire fiscale que sociale et politique de la France ; c'est un des mérites

de ce livre d'y insister. Mais cette période, marquée par deux guerres mondiales encadrant un temps de réparation suivi d'une crise économique majeure, s'ouvre pourtant par une nouvelle « défiance fiscale », qu'accompagnent des doutes sur la pertinence de la démocratie comme cadre permettant d'apporter des solutions à ces crises. Dans un épilogue, N. Delalande s'interroge sur la question fiscale de 1945 à nos jours. Au fur et à mesure du temps, il semble que le « pacte fiscal », établi de manière assez semblable dans les différentes démocraties européennes au terme d'une histoire plus ou moins heurtée au XX^e siècle, résiste moins qu'on aurait pu l'espérer. À partir de la crise économique qui débute au milieu des années 1970, rebaptisée « nouvelle donne mondiale », les gouvernements, inspirés par ce qu'on appelle le néolibéralisme, utilisent la fragilité économique consécutive aux crises financières successives pour le remettre en cause. L'impôt n'est plus un outil de protection des marchés nationaux – Europe oblige – mais il tend à moins être un moyen de moralisation des comportements, et sa fonction de redistribution des richesses est discutée, voire contestée. Le ton de la conclusion révèle l'inquiétude de l'historien, au terme d'une étude savante montrant ce que l'élaboration longue et houleuse de ce pacte a pourtant déterminé : la mise en place d'une démocratie sociale adossée à la démocratie politique.

On ne dira jamais assez à quel point la Révolution française de 1789 est une rupture dans l'histoire, et une rupture féconde. Révolution politique aux conséquences économiques et sociales déterminantes, elle est aussi une révolution juridique et ne pouvait donc être qu'une révolution fiscale. Le livre de N. Delalande démontre que l'impôt, démocratiquement discuté et établi, est tout autre que l'impôt des périodes antérieures. Le premier suppose un type de relations entre l'État et les citoyens complètement différent. Les développements de ce livre s'inscrivent en faux, sans le dire et de manière salutaire, contre une historiographie ancienne qui ramenait la fiscalité de la France contemporaine à un prélèvement contraint du même type que celui de l'Ancien Régime, parfois en mieux justifié. À l'évidence, un tel rapprochement ne tient pas. S'il y a un prix à payer

pour que naisse et s'enracine la démocratie, alors l'impôt ne peut être n'importe quel type d'impôt, choisi pour sa seule efficacité : l'impôt doit être accepté par un sujet de droits, le citoyen, qui n'est pas un contribuable taillable à merci. Dans un temps de désamour de l'impôt, et de critiques fortes des inégalités engendrées par un système fiscal qu'il semble impossible de réformer, N. Delalande offre un livre d'histoire économique, politique et sociale qui réussit la gageure d'être à la fois érudit et citoyen¹.

ALAIN GUERY

1 - Sur le même sujet, le lecteur pressé lira avec profit le petit livre de Nicolas DELALANDE et Alexis SPIRE, *Histoire sociale de l'impôt*, Paris, Éd. La Découverte, 2010.

Nelly Hissung-Convert

La spéculation boursière face au droit, 1799-1914

Paris, LGDJ, 2009, 668 p.

La spéculation désigne un comportement des agents sur le marché qui soulève de grandes difficultés d'interprétation tant pour les économistes que pour les juristes. Les économistes s'interrogent depuis longtemps sur sa rationalité, ses conséquences déstabilisatrices ou son utilité pour l'activité économique. Quant aux juristes, ils sont mal à l'aise face à son caractère ambigu puisqu'elle est à la fois indispensable – l'acte commercial se définit comme une spéculation sur le futur – et immorale, ce qui « heurte de plein fouet l'ordre juridique du XIX^e siècle ».

Nelly Hissung-Convert divise le long XIX^e siècle qu'elle entend étudier par une césure qu'elle situe en 1856. Avant cette date, la spéculation est encore fortement suspectée d'être une activité immorale et illicite, malgré le fort développement de l'activité boursière à partir de la Restauration et l'essor des emprunts publics. Le cadre réglementaire fixé sous le Consulat et l'Empire a, d'évidence, pour objectif de contrôler, voire d'empêcher, la spéculation. Inspiré par un esprit réactionnaire propre à un certain traditionalisme catholique, il témoigne d'une forte méfiance à l'égard

de l'argent et des manipulations financières. Il reprend, en fait, les principes juridiques de l'Ancien Régime, en particulier celui de l'exception de jeu, en appliquant aux marchés à terme la législation sur les jeux et les paris prévue aux articles 1965 et 1967 du Code civil. Cette assimilation au jeu, en laissant au juge un rôle considérable dans la possibilité ou non de poursuivre certains comportements boursiers, signale la difficulté, voire l'incapacité, du droit à caractériser la spéculation.

Après 1856, commence le long chemin qui conduit à la légalisation de l'activité spéculative. L'évolution n'est pas due à une acceptation progressive des pratiques financières par le corps social puisqu'on constate, au contraire, une accentuation de la critique envers la « féodalité financière » à partir des années 1840, avec l'essor des chemins de fer qui contribue beaucoup au développement de la Bourse de Paris en direction de la négociation des actions d'entreprises privées. La critique de l'exception de jeu se fait de plus en plus vive de la part des juristes, car ils voient en elle une source d'insécurité pour ceux qui négocient sur les marchés à terme. Or ces opérations, qui constituent la grande majorité des transactions à la Bourse de Paris au XIX^e siècle, sont de plus en plus considérées comme indispensables à l'économie. Le *Journal des économistes*, organe des économistes libéraux, fait campagne en ce sens, et Léon Walras souligne le rôle essentiel des marchés financiers pour optimiser la répartition des capitaux disponibles entre les emplois productifs, à la condition que « les portes de la Bourse soient fermées à ceux qui n'ont rien à y faire » – à savoir les amateurs –, seuls les professionnels devant pouvoir s'adonner aux opérations à terme à découvert, poursuivies par reports¹. Dans la même veine, la distinction entre agiotage et spéculation est mise en avant pour justifier le sérieux de la seconde, moins parce qu'elle serait au service d'une stratégie d'investissement (selon la fameuse distinction opérée plus tard par John Keynes) que par la rigueur financière de ce type d'opération du fait du caractère responsable des spéculateurs. Dès 1857, la jurisprudence opère un revirement, la règle devenant pour les juges d'accepter les marchés à terme considérés comme sérieux, c'est-à-dire ceux

qui ne sont pas un simple pari sur les différences. Pour cela, de multiples critères peuvent être mobilisés comme la personnalité et la réputation de ceux engagés dans le marché à terme, ou la nature des garanties financières proposées. Du point de vue du droit, la tendance est ainsi de suivre, de façon plus étroite, le principe du respect de la volonté des parties, en limitant le recours possible à la justice de la part de ceux qui cherchent à échapper à leurs engagements contractuels après une opération à terme qui tourne en leur défaveur. C'est dans le même esprit d'ouverture du droit sur les opérations financières, souligne N. Hissung-Convert, qu'il faut comprendre la grande réforme de 1867 qui, en mettant fin à l'autorisation préalable nécessaire pour la création d'une société anonyme, ouvre un champ nouveau aux activités boursières.

Le marché à terme est finalement légalisé par la loi du 28 mars 1885 qui supprime l'exception de jeu, admettant par là que la plus grande partie des activités spéculatives ne sont pas un jeu. L'auteur insiste sur le rôle du krach, en 1882, de l'Union générale, banque catholique dont la crise a obligé nombre d'observateurs, jusqu'alors réticents à modifier le droit, à s'interroger sur le cadre juridique des activités financières. Cependant, il ne faudrait pas y voir une causalité spécifiquement française puisque la même évolution s'observe dans la plupart des pays capitalistes au cours de la décennie 1880.

L'ouvrage de N. Hissung-Convert est remarquable dans la mesure où il s'agit d'une thèse de droit qui, outre un réel effort pour restituer le cadre juridique et son évolution, s'efforce également de rendre compte, bien que de façon plus diffuse, des jugements et analyses que suscite la spéculation au sein du corps social. L'historien aurait évidemment apprécié que cette contextualisation du cheminement juridique soit menée plus en profondeur mais tel ne pouvait pas être l'ambition de l'auteur. À l'heure où les interrogations se multiplient sur la licéité des pratiques financières et la difficulté de les caractériser, que ce soit d'un point de vue juridique, moral ou économique, ce livre apparaît comme essentiel en ce qu'il restitue, avec une remarquable précision analytique et une grande rigueur intellectuelle, la première confrontation que la société capita-

liste a pu avoir, au travers de la question juridique, avec cette catégorie économique si étrange et pourtant si centrale et quotidienne qu'est la spéculation.

JEAN-YVES GRENIER

1 - Léon WALRAS, « La bourse, la spéculation et l'agiotage » [1880], repris dans P. DOCKÈS *et al.* (éd.), *Œuvres économiques complètes. Auguste et Léon Walras*, vol. 10, *Études d'économie politique appliquée. Théorie de la production de la richesse sociale*, Paris, Economica, 1992, p. 393-394.

Christopher Kobrak

Banking on Global Markets: Deutsche Bank and the United States, 1870 to Present
Cambridge, Cambridge University Press,
2007, XX-484 p.

Christopher Kobrak, professeur à l'École supérieure de commerce de Paris, propose un livre original par ses perspectives, riche en détails sur les capitalismes financiers allemand et américain, quoique peut-être incertain dans son champ d'observation et inachevé par rapport à ses ambitions. Celles-ci, suggérées par le titre et présentées dans la préface et le premier chapitre, visent à explorer les interactions économiques entre nations, en mettant en évidence le rôle des entreprises bancaires dans leur développement comme dans la création d'une culture internationale des affaires. Cette question très vaste – sans doute destinée aussi à attirer un lectorat plus large – est envisagée à partir de l'étude des différents types de rapports qu'une grande banque européenne, la Deutsche Bank, a entretenus avec les États-Unis. L'auteur s'appuie, en premier lieu, sur les archives de cette institution, complétées par celles d'Hermann Josef Abs (président à partir de 1957 durant plus de deux décennies) et d'autres archives publiques, ainsi que par une documentation de seconde main enrichie d'enquêtes orales pour la période plus récente.

Trois périodes différentes sont traitées, dans un plan essentiellement chronologique. La première partie commence avec la fondation, en 1870, de la Deutsche Bank par un groupe de banquiers privés allemands désireux de financer, à nouvelle échelle, le commerce

extérieur allemand. La Deutsche Bank n'en reste pas là et réinvente la banque universelle pour devenir en 1914 une des principales banques mondiales. L'histoire racontée ici est celle, beaucoup plus limitée mais passionnante, des investissements américains de la Deutsche Bank. Georg Siemens (le cousin de l'entrepreneur « électricien »), visionnaire enthousiaste, oriente très vite la Deutsche Bank vers les grandes affaires, et les États-Unis en pleine révolution industrielle sont un champ d'action idéal. En 1883, Siemens rencontre une autre personnalité charismatique du monde américain des affaires, Henry Villard, libéral allemand réfugié depuis 1848, avec qui la Deutsche Bank s'embarque dans les vastes projets de développement de l'Ouest américain (les chemins de fer Northern Pacific, par exemple). Fusions, faillites, restructurations se succèdent à un rythme haletant que C. Kobrak restitue remarquablement. Dans ces aventures comme dans d'autres – en particulier le développement du secteur électrique autour d'Edison – les dirigeants de la Deutsche Bank, Siemens, Arthur von Gwinner ou Edward Adams, sont en interaction constante avec des personnalités allant de John Rockefeller à John Morgan, en passant par tous les grands banquiers privés. Non sans éveiller régulièrement les inquiétudes des administrateurs allemands, les placements de titres américains en Allemagne se multiplient, et la Deutsche Bank devient l'intermédiaire principal par qui passent les exportations de capitaux allemands vers l'industrie américaine, exportations qui s'accompagnent de relations commerciales et industrielles (étroites quoique tendues dans le cas de l'industrie électrique du fait de la concurrence brutale qui oppose AEG, Siemens, Edison, Westinghouse, etc.).

Ce modèle risqué mais florissant est anéanti par la Première Guerre mondiale, dont l'auteur montre l'impact direct sur les opérations de la banque, comme les conséquences à long terme. La Deutsche Bank est accusée d'avoir ruiné les Allemands en aidant les Américains à acheter à bas prix des actifs allemands pendant l'inflation des années 1920 ; elle participe aussi activement aux « réparations américaines à l'Allemagne » (selon le titre d'un livre de Stephen Schuker) en organisant les

emprunts émis par les entreprises et collectivités publiques allemandes aux États-Unis pendant ces années. C. Kobrak détaille davantage ces opérations que le rôle de la Deutsche Bank pendant le nazisme, qui a donné lieu à d'autres travaux (d'Harold James en particulier¹), rôle qui lui vaut d'être démantelée en 1945.

La Deutsche Bank reprend vite de l'importance pour attirer les fonds américains en Allemagne. La réunification de la banque a lieu en 1957, presque simultanément au Traité de Rome et à la convertibilité du mark, deux événements qui vont donner l'occasion d'une reprise de son activité internationale. L'auteur décrit l'ensemble des implantations successives de la banque aux États-Unis : en partenariat avec d'autres banques européennes (dans les années 1960-1970) ou seule (après cette période). Il analyse son soutien financier aux exportations allemandes (Deutsche Credit Corp., 1982), sa prise de participation dans la banque d'affaires Capital Management International (1983), puis son rachat de l'Anglo-Américaine Morgan Grenfell (1983-1989). Le livre s'achève par le récit de l'acquisition de Bankers Trust en 1999, grâce à laquelle la Deutsche Bank devient un acteur majeur du capitalisme mondialisé.

L'ouvrage comprend un certain nombre de réflexions stimulantes sur les différences entre la jungle des affaires américaines et le jardin allemand impeccable dont la Deutsche Bank est le jardinier. Il offre aussi des vues stimulantes sur les transformations des formes de la mondialisation financière, affaire de quelques grands banquiers à la Belle Époque mais de marchés impersonnels et régulés au XXI^e siècle, où l'omniprésence de l'information fait que l'innovation, la rapidité et la technicité sont désormais la condition du profit. Ce monde, un peu idéalisé par l'auteur, est transformé par les financiers américains, et la Deutsche Bank hésite semble-t-il longtemps (jusqu'en 1998 finalement) mais se voit finalement forcée de plonger dans une aventure dont la fin n'est pas encore connue.

Fruit d'une longue réflexion non seulement sur son sujet, mais aussi sur le métier d'historien des affaires, le livre fait face à deux grandes difficultés en partie liées. L'une tient

à la tension entre l'histoire spécifique des opérations de la Deutsche Bank aux États-Unis et l'histoire plus générale de la finance internationale. La première n'est pas représentative de la seconde et illustre des éléments qui ne sont pas forcément les plus importants. Face à cette difficulté, l'auteur propose une solution technique de type pédagogique : introduire les chapitres par des éléments de contexte général, puis focaliser le propos sur la Deutsche Bank. Ce n'est pas entièrement satisfaisant car l'articulation entre les deux types de développement varie selon les particularités de l'activité de la banque allemande. Surtout, autre difficulté, les sources disponibles ne permettent pas toujours d'effectuer un changement d'échelle et de développer le contexte à partir des observations de la « vraie vie » à la Deutsche Bank. En effet, si les deux premières parties s'appuient sur les riches archives de la banque, la troisième recourt surtout à des documents publics et à des entretiens avec les dirigeants qui, par nature, rationalisent et synthétisent *a posteriori* plus qu'ils ne permettent de retracer les processus réels de décision.

C. Kobrak est sans doute conscient de ces difficultés, mais il ne discute guère (peut-être par crainte de décourager un lectorat non-historien) ni les orientations ou les limites que ses sources lui imposent, ni le déséquilibre qu'elles induisent entre les différentes périodes couvertes par son enquête. Or les archives de la direction générale, au cœur de l'enquête jusqu'en 1914, mettent en évidence des personnalités et des opérations décrites sur le mode des expéditions pionnières – l'Ouest de Karl May n'est pas loin –, plutôt que comme des mécanismes financiers ou des procédures comptables. Après 1945 au contraire, ce sont des taux de croissance et des stratégies portant sur des « lignes de produits » abstraites et segmentées qui focalisent l'attention, et, si une place de choix reste accordée à Hermann Abs, c'est sans doute parce qu'il a joué durablement un rôle central, mais peut-être aussi parce que ses archives ont été utilisées jusqu'aux années 1970. La disparition progressive du monde des réseaux personnels au profit de celui des organisations complexes, une des thèses de l'auteur, n'est-il pas, en partie, le

résultat de ce changement de sources, et donc d'échelle d'observation ?

Au-delà de ces interrogations, ce livre donne des aperçus nombreux et originaux sur le développement des opérations bancaires internationales, et sur leur rôle dans la croissance d'une grande banque. Si son hétérogénéité profonde frustrera nombre de lecteurs, elle reflète les hauts et les bas du capitalisme financier au XX^e siècle. Quoi qu'il en soit, ce livre mérite l'attention au moins pour son angle original, ses images saisissantes de l'esprit animant la Deutsche Bank dans ses premières décennies et ses descriptions des grandes aventures du capitalisme américain de l'époque des *robber barons*.

Enfin, on remerciera la Deutsche Bank de contribuer – par la qualité de ses archives et sa politique d'ouverture – à donner au monde bancaire international l'exemple d'un respect et d'un intérêt réels pour le travail historique.

PIERRE-CYRILLE HAUTCŒUR

1 - James H. DOUGLAS, *The Deutsche Bank and the Nazi Economic War against the Jews: The Expropriation of Jewish-Owned Property*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.

Youssef Cassis

Crises and Opportunities: The Shaping of Modern Finance
Oxford, Oxford University Press, 2011,
xvi-200 p.

Se plaçant au lendemain de la crise de 2008 qu'il considère – début 2010 – comme essentiellement achevée, Youssef Cassis, professeur d'histoire économique à l'Institut universitaire européen de Florence et l'un des meilleurs connaisseurs de l'histoire financière contemporaine, s'interroge sur les opportunités qu'ont pu offrir les grandes crises qu'a connues la finance internationale depuis la fin du XIX^e siècle pour la réorganisation ou la régulation des systèmes financiers.

Le livre comporte – outre une présentation historique de la banque Pache qui l'a subventionné, écrite par son directeur – une introduction et sept chapitres. Les deux premiers présentent les crises étudiées. Les cinq suivants

abordent chacun une question : la taille, la concentration et la performance des banques, la gouvernance bancaire, la régulation, la coopération internationale, les changements dans l'équilibre des pouvoirs au sein de la finance mondiale.

Les deux premiers chapitres racontent brièvement les huit crises considérées par l'auteur comme systémiques à l'échelle mondiale, à savoir la crise de la banque d'affaires londonienne Baring en 1891, la crise bancaire américaine de 1907, la crise financière de l'été 1914, les crises bancaires de la Grande Dépression des années 1930, l'instabilité financière du début des années 1970, la crise internationale de la dette de 1982, la crise japonaise de 1997-1998 et la crise de 2008. Ces crises d'envergure internationale doivent être distinguées des crises simplement nationales ou locales. Elles suivent généralement la séquence mise en évidence par Charles Kindleberger, allant de l'innovation financière à la crise *via* le développement de nouveaux produits, l'abus de leur usage puis la méfiance à leur égard et, enfin, la radicalisation plus ou moins rapide de la crise internationale. La perspective systémique adoptée par l'auteur justifie néanmoins de les étudier de manière séparée et approfondie.

Le troisième chapitre porte sur la manière dont les banques ont traversé ces crises. Les pouvoirs publics ont-ils sauvé les grandes banques considérées comme « trop grosses pour faire faillite » (*too big to fail*) ? Les crises ont-elles été suivies de vagues de consolidations bancaires ? Les banques ont-elles rapidement surmonté les crises ? L'auteur montre que très peu de banques importantes ont été libres de faire faillite, et ce depuis la fin du XIX^e siècle : les victimes réelles des grandes secousses financières ont été bien plus souvent les petites banques, spécialement durant la dépression des années 1930. Après les crises, les consolidations ont été fréquentes ; peut-on pour autant considérer qu'elles en sont le résultat ?

Le quatrième chapitre porte sur la gouvernance bancaire : dans quelle mesure les banques ont-elles été considérées comme responsables des crises (et sanctionnées) ? Les crises ont-elles affecté leur gouvernance ? L'auteur suggère que si la vindicte de l'opinion fut variable (et

surtout propre aux États-Unis), les sanctions – privées et publiques – furent longtemps beaucoup plus fortes que durant la crise actuelle. La séparation de la propriété du capital bancaire et du pouvoir de contrôle a progressé avec le temps dans la banque comme dans les autres activités, quoique plus lentement ; surtout, les rémunérations très élevées des dirigeants atteintes à la fin du XX^e siècle ne sont plus la contrepartie des obligations de fidélité et des risques qu’encourageaient les banquiers privés d’avant-guerre.

Le cinquième chapitre porte sur la régulation. Il examine d’abord dans quelle mesure les crises furent considérées comme proprement financières et comme justifiant une régulation publique. Le changement majeur à cet égard a eu lieu dans les années 1930 : auparavant, les crises étaient considérées comme des accidents individuels que l’action publique pouvait traiter, mais non prévenir. Trois grands groupes d’innovations financières sont examinés comme causes potentielles des crises : les *investment trusts* anglais dans les années 1880 et américains dans les années 1920 ; les euromarchés dans les années 1960 et 1970 ; les produits dérivés à l’origine de la crise actuelle. Face aux responsabilités éventuelles de ces innovations, la demande de régulation apparaît comme un phénomène d’abord américain, débouchant sur la création du Système fédéral de réserve en 1913, puis sur les réformes du New Deal, dont l’ampleur exceptionnelle s’explique par le contexte économique et politique général plus que par l’intensité de la crise financière. Symétriquement, les crises des années 1970 à 2000 ne freinent pas la tendance à la dérégulation, conjuguée avec une surveillance accrue des marchés financiers.

Le sixième chapitre porte sur la coopération internationale. La coopération entre les banques centrales des grands pays industrialisés pour le maintien de l’étalon-or avant 1914, renforcée par la coopération intergouvernementale qui se développe pendant et après la Première Guerre, en particulier avec la création de la Banque des règlements internationaux, est rappelée. L’auteur souligne l’échec à assurer la stabilité du système financier entre les deux guerres, échec qui débouche sur la création des institutions de Bretton Woods. Il décrit les

rôles respectifs des banques centrales et du Fonds monétaire international dans la résolution des crises à partir des années 1970, et l’émergence du comité de Bâle en 1974 pour prévenir les risques de manière concertée.

Le septième chapitre porte sur l’équilibre des pouvoirs financiers au niveau mondial. Il examine les principales crises et montre qu’elles n’ont guère influencé la hiérarchie financière internationale, dont les transformations sont surtout liées aux évolutions économiques et aux choix gouvernementaux de favoriser ou non les activités financières.

Livre de synthèse destiné au grand public plus qu’au spécialiste, *Crises and Opportunities* présente une série de récits bien conduits qui tentent de réprendre de manière toujours prudente et nuancée à des questions classiques – le grand problème de la saisie des occasions nées des crises n’étant quant à lui pas vraiment traité. L’auteur s’appuie sur une vaste littérature d’histoire bancaire et financière pour comprendre des crises auxquelles une attention suffisante n’a pas toujours été portée. Il refuse – à juste titre – d’analyser ensemble ces « grandes crises » et les innombrables petites crises locales ou périphériques que certains additionnent, pour tenter, par des méthodes statistiques, de construire des lois générales. Malheureusement, cela le conduit à négliger de se pencher réellement sur les théories explicatives proposées par la littérature historique, mais aussi sociologique et économique, et sur leurs éventuelles contradictions. Ainsi, les liens intrinsèques entre concurrence et prise de risque en matière financière, la dialectique de la régulation et de son contournement par l’innovation, les temps de plus en plus différents des marchés et de la décision publique, la tension entre coopération internationale et concurrence entre États pour le leadership financier par la dérégulation, ne sont pas vraiment discutés. L’émergence récente de banques transnationales non plus, alors qu’elle pose pourtant des problèmes nouveaux de régulation comme de diffusion potentielle des crises.

Enfin, le livre est très bref (156 p. de texte), écrit de manière alerte comme les circonstances l’exigeaient, mais quelques passages souffrent sans doute d’un manque de relecture, comme lors que l’auteur explique les profits bancaires

des années 1970 par des taux d'intérêt négatifs, et néglige de mentionner l'inflation qui sévissait alors comme le changement radical de politique monétaire qui suit l'arrivée de Paul Volcker à la tête du Système fédéral de réserve, deux phénomènes cruciaux pour les transformations des systèmes financiers.

Si l'on admire sa capacité à saisir le bon moment pour publier un ouvrage qui transmette au grand public la fine fleur de son savoir et de son expérience, on regrettera qu'Y. Cassis ne prenne pas plus clairement position sur les questions brûlantes de l'actualité.

PIERRE-CYRILLE HAUTCŒUR

**Anthony B. Atkinson
et Thomas Piketty (éd.)**

*Top Incomes over the Twentieth Century:
A Contrast between Continental European
and English-Speaking Countries*
Oxford/New York, Oxford University
Press, 2007, 585 p.

**Anthony B. Atkinson
et Thomas Piketty (éd.)**

Top Incomes: A Global Perspective
Oxford/New York, Oxford University
Press, 2010, 776 p.

Le premier ouvrage regroupe une série d'articles empiriques, publiés pour la plupart par les deux éditeurs de la publication, et portant sur la dynamique de longue période (la quasi-totalité du XX^e siècle) des hauts revenus dans quelques grands pays occidentaux : la France, les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Suisse, l'Australie, la Nouvelle Zélande, l'Irlande et le Canada. Le second ouvrage collectif contient des contributions de même nature, mais produites par un nombre plus large d'auteurs, sur des pays du Sud de l'Europe (Espagne, Italie et Portugal), de la Scandinavie (Finlande, Suède et Norvège), d'Amérique du Sud (Argentine) et d'Asie (Chine, Inde, Indonésie, Japon).

L'intérêt du grand public pour les hauts revenus est d'actualité en France, pour les raisons électorales que l'on sait. Il revient à l'économiste français Thomas Piketty d'avoir avivé,

par son article pionnier de 2003¹, reproduit pour l'essentiel au chapitre 3 de *Top Incomes over the Twentieth Century*, un intérêt plus scientifique pour la question dont ces deux publications se font l'écho. Mais est-ce l'évolution des hauts revenus qui intéresse ou la volonté ? Pour l'essentiel, il résulte d'une préoccupation plus globale de comprendre la dynamique de long terme des inégalités de revenu. De fait, on ne dispose pas de données fiables sur les revenus des individus et/ou des ménages portant sur une longue période. La possibilité de se placer dans une période longue est essentielle pour appréhender convenablement les modifications qui peuvent survenir dans la distribution des revenus. Ces modifications, souvent entraînées par l'accumulation de richesse induite par l'épargne et l'héritage, ainsi que par les décisions d'éducation des enfants et des jeunes adultes, mettent du temps à se manifester. Or les meilleures données disponibles n'existent que depuis les années 1950 au mieux, et plus souvent depuis les années 1970. En outre ces données proviennent d'enquêtes faites auprès d'échantillons de ménages. Les revenus renseignés résultent donc de simples déclarations de l'enquêté à l'enquêteur et peuvent être, pour cette raison, sujets à caution.

Cette insatisfaction vis-à-vis de ces données d'enquête avait amené T. Piketty à mobiliser les données issues des déclarations fiscales pour étudier la dynamique des inégalités. Un grand nombre de pays ont, en effet, mis en place une fiscalité sur les revenus et sur le patrimoine dès le début du XX^e siècle (1913 aux États-Unis, 1914 en France, 1922 en Inde, etc.). Les données des administrations fiscales ont le mérite d'être collectées de manière systématique et unifiée, et de couvrir une très grande partie des contribuables visés. De plus, ces données fiscales permettent de distinguer assez finement les revenus individuels d'après leur source (c'est-à-dire le revenu salarial, le revenu de capital, etc.). En revanche, les données fiscales ne portent que sur la fraction sociale supérieure de la distribution des revenus.

Si cette fraction s'est accrue avec le temps (plus de 50 % des ménages en France acquittent de nos jours l'impôt sur le revenu), elle était

très faible au début de la période où l'impôt ne concernait que moins de 5 % des ménages. Beaucoup plus qu'un intérêt mondain pour les très hauts revenus, c'est donc bien cette limitation des données fiscales qui est à l'origine des travaux descriptifs colligés dans ces deux ouvrages.

De la lecture des articles rassemblés, dont les deux éditeurs du volume sont aussi les deux principaux auteurs, on ressort frappé par la relative similitude des expériences historiques des différents pays analysés. Dans pratiquement tous les pays traités, la part des hauts revenus dans le revenu national s'est effondrée de façon assez brutale entre la moitié des années 1930 et la fin de la Seconde Guerre mondiale. L'effondrement apparaît d'autant plus spectaculaire qu'on augmente le « fractile » des hauts revenus considéré – il est plus fort, par exemple, pour les 1 % des plus hauts revenus que pour les 5 % des plus hauts revenus. En outre, cet effondrement ne paraît résulter que de la diminution de la part des revenus de capital, la part des hauts revenus salariaux demeurant relativement stable. Les auteurs voient dans ce phénomène, débuté dès les années 1930, une réfutation de la fameuse courbe en « U » de l'économiste américain Simon Kuznets², suivant laquelle l'inégalité des revenus, définie comme la part des hauts revenus dans le revenu national, devait d'abord augmenter dans les phases de forte croissance avant de décroître. Il est également à noter que, si l'après-guerre voit une légère remontée de la part des hauts revenus dans le revenu national, celle-ci ne revient jamais au niveau maximum atteint avant la crise de 1929. De plus, si cette baisse semble davantage imputable à une diminution de la part des hauts revenus de capital qu'à celle des hauts revenus salariaux, elle s'est produite dans un contexte de relative stabilité de la part global des revenus du capital dans l'économie. On doit donc en conclure que l'effondrement de la part des hauts revenus de capital dans l'économie au moment de la Seconde Guerre mondiale résulte d'une réduction de la concentration des revenus de capital plutôt que d'une modification structurelle de la part du capital dans les économies occidentales.

Non moins fascinante est la différence que ces travaux empiriques révèlent entre les trajectoires récentes des pays en matière de dynamique des hauts revenus. De fait, dans la plupart des pays dits anglo-saxons (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Australie, Nouvelle-Zélande et Irlande), on observe, depuis la fin des années 1970, un accroissement significatif de la part des très hauts revenus dans l'économie. Ce phénomène est particulièrement marqué aux États-Unis où la part des 0,01 % des plus hauts revenus a dépassé, à la fin des années 1990, 3 % du revenu national, soit presque son niveau de 1928, avant l'effondrement évoqué plus haut. Aucun phénomène de cette nature n'est enregistré en Allemagne, en France ou aux Pays-Bas. Surtout, il apparaît que cet accroissement soit d'origine salariale, car la part des revenus du capital dans les très hauts revenus américains n'a cessé de diminuer sur l'ensemble de la période. Cette poussée de fièvre de la part des hauts salaires, qui semble se limiter pour l'instant aux pays anglo-saxons, reste évidemment à expliquer. Des changements technologiques, qui s'accompagnent souvent d'une modification des rémunérations différentielles des différents types d'emplois – par exemple, la fameuse hausse des salaires qualifiés –, pourraient expliquer cette augmentation des écarts de rémunération. Les auteurs rejettent toutefois cette explication en indiquant, à juste titre, qu'elle ne rend pas compte du fait que les pays d'Europe continentale, pourtant soumis à des changements technologiques analogues à ceux des pays anglo-saxons, aient été épargnés par le phénomène.

S'ils sont très riches en données et en descriptions historiques passionnantes, ces deux ouvrages sont plutôt limités en analyse conceptuelle et en explications des tendances qu'ils repèrent et commentent. On peut excuser ce caractère descriptif en rappelant que le travail considérable de production des données fiscales examinées dans ces volumes est, somme toute, récent. Il est donc possible que les matériaux statistiques de grande qualité présentés génèrent, dans un futur proche, des études explicatives convaincantes des phénomènes identifiés. Si la chose est possible, elle n'est pourtant pas certaine. En effet, et quoi qu'on

en dise, la part des hauts, voire des très hauts, revenus dans le revenu national ne constitue qu'une information partielle sur la distribution globale des revenus. La plupart des théories éthiques (par exemple, le fameux principe de différence de John Rawls) qui alimentent l'aversion très répandue dans nos sociétés à l'égard des inégalités de revenu n'accordent que peu d'importance aux très hauts revenus. Ce sont plutôt les bas revenus, absents de cet ouvrage, qui font l'objet de leur attention.

NICOLAS GRAVEL

1 - Thomas PIKETTY, « Income Inequality in France, 1901-1998 », *Journal of Political Economy*, 111-5, 2003, p. 1004-1042.

2 - Simon KUZNETS, « Economic Growth and Income Inequality », *American Economic Review*, 45-1, 1955, p. 1-28.

Claire Delfosse

La France fromagère (1850-1990)

Paris, La Boutique de l'Histoire, 2007, 272 p.

L'ouvrage de la géographe Claire Delfosse est issu de sa thèse de doctorat soutenue en 1993, que l'auteur n'a pas souhaité actualiser. Bien que regrettable, ce parti pris ne diminue pas l'intérêt de cette édition, tant ce champ de recherche reste, malgré quelques travaux récents sur l'industrie laitière, encore peu abordé. L'objectif est d'en proposer une histoire qui, du milieu du XIX^e siècle à la fin du XX^e siècle, tente de restituer aussi bien les mutations techniques de la production fromagère, les variations des pratiques de consommation, que les localisations successives de cette « France fromagère » plus souvent idéalisée pour sa diversité que véritablement connue. L'enquête proposée permet, en fait, d'interroger la notion de terroir tout en revisitant des questions d'histoire rurale tout autant que d'histoire des marchés.

La première partie du livre scande en quatre temps la chronologie de cette « France fromagère ». Tout en soulignant la difficulté de trouver des sources pour dresser un tableau des productions et des consommations au

milieu du XIX^e siècle, l'auteur montre le développement de la production dans un contexte social favorable. Deux enquêtes, l'une en 1882, l'autre en 1901, permettent de cerner plus précisément les spécialisations régionales, de suivre les transformations de ce que l'on peut commencer à appeler une « industrie laitière » et de constater l'intervention de l'État en faveur de la diffusion des progrès scientifiques et techniques – avec le relais de la Société d'encouragement à l'industrie laitière créée en 1878. L'ancrage dans des terroirs se fait cependant sur fond de concurrence, et on doit noter la fondation, en 1909, du syndicat des fabricants du « véritable camembert » de Normandie puis, durant l'entre-deux-guerres et les années 1950, les enjeux autour des appellations d'origine contrôlée dans un nouveau contexte d'émergence d'une « filière-lait ». L'une des forces de la démonstration de C. Delfosse réside dans sa construction de la catégorie de « fromages ubiquistes » par opposition aux fromages locaux. À partir des années 1960, sur fond de nouvelle révolution technique, la « France fromagère » voit en effet progresser la standardisation de la production. Dans le même temps, cependant, la géographe souligne le rôle de quelques régions pour relancer certaines productions et affirmer des identités locales.

La seconde partie de l'ouvrage regroupe une série d'études de cas. Le roquefort voit son histoire restituée qui mêle la construction complexe d'un espace fromager à l'importance du monopole industriel autour de l'affinage du produit, alors que le lait de brebis provient d'une aire très large. Le travail sur la protection de la filière, le rôle des coopérateurs, les étapes de la modernisation en font un exemple qui montre les multiples transformations de cette production au XX^e siècle. Pour présenter la transformation de la production montagnarde en rapport avec les changements successifs du modèle de la fruitière, C. Delfosse suit l'évolution d'une zone des Préalpes : le massif des Bauges. Enfin, trois exemples de « petites organisations spatiales » sont présentés : le livarot et le pont-l'évêque, qui sont parvenus à se maintenir à côté du camembert, leur puissant voisin ; le rollot, fromage picard tombé en quasi-désuétude ; le bleu de Bresse, véritable

création des années 1950, qui construit un espace fromager inédit à partir du dynamisme d'une entreprise.

Les nombreuses cartes proposées aident à la démonstration d'ensemble et sont plus intéressantes que les images fournies qui, sans véritables commentaires, sont reléguées à une pure fonction illustrative. Les trois index – noms, lieux et noms de fromages – sont les bienvenus. L'absence d'actualisation du manuscrit depuis le début des années 1990 fait, hélas, manquer les comparaisons qui auraient été possibles avec le domaine du vin pour les phénomènes d'appellation d'origine – on pense aux travaux de Marie-France Garcia-Parpet et de Gilles Laferté¹ – ou avec celui de la sécurité sanitaire, au centre des analyses d'Alessandro Stanziani². Enfin, d'autres recherches seraient nécessaires pour suivre à la fois l'influence des directives européennes et de la PAC depuis vingt ans – le livre n'y consacre que six pages – et les recompositions très contemporaines des grands groupes de l'agro-alimentaire dans le domaine laitier, ainsi que les récentes déstabilisations des prix sur ce marché mondialisé.

ALAIN CHATRIOT

1 - Marie-France GARCIA-PARPET, *Le marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*, Paris, Éd. du Seuil, 2009; Gilles LAFERTÉ, *La Bourgogne et ses vins. Image d'origine contrôlée*, Paris, Belin, 2006.

2 - Alessandro STANZIANI, *Histoire de la qualité alimentaire, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Éd. du Seuil, 2005.

Marc Bergère (dir.)

L'épuration économique en France à la Libération

Rennes, PUR, 2008, 343 p.

C'est sur le terrain de l'économie que la connaissance de l'épuration s'est particulièrement développée ces dernières années. Des travaux neufs ont en effet vu le jour, et le sujet a pris son envol avec la constitution, en 2002, du Groupe de recherche du CNRS « Les entreprises sous l'Occupation », à l'initiative d'Hervé Joly. La publication dont il est ici

question, issue d'un colloque tenu à Rennes en 2007, fédère différentes contributions à partir de dépouillements d'archives qui sondent le sujet et permettent d'en tracer des lignes de pente pour des recherches futures. L'ouvrage est structuré en trois parties consacrées tout d'abord à la définition de « l'objet » épuration et de ses enjeux, ensuite à la diversité régionale des acteurs et des procédures, enfin à la spécificité des branches d'activité et des entreprises.

Philippe Verheyde trace une mise en perspective de l'épuration économique lors des deux conflits mondiaux et perçoit, dans la confiscation des profits illicites, un rouage essentiel de régulation indispensable au redressement du pays et à la tranquillité sociale. Béatrice Touchelay établit un bilan des requêtes, de leur issue et des recours auprès des Comités départementaux de confiscation de ces profits. Elle montre que, comparée à la guerre précédente, l'assiette de confiscation des profits illicites fut beaucoup plus rapidement calculée, alors même que son montant était sept fois supérieur. En revanche, les recouvrements furent inégaux pour différentes raisons : sévérité des sanctions tenant peu compte des capacités de remboursement, insolvabilité de débiteurs à la moralité parfois douteuse, volonté de ne pas freiner le redémarrage de l'économie, ni, avec la montée de la guerre froide, de trop handicaper les entreprises travaillant au réarmement du pays. Difficultés de fonctionnement, manque de personnel, lenteur des procédures amenèrent des résultats décevants pour l'opinion. Les affaires étaient en effet tellement nombreuses qu'il fut décidé, en février 1947, de poursuivre seulement celles dont le montant de la confiscation était supérieur à 100 000 francs. L'exemple de Paris est révélateur de cette situation d'engorgement. Les deux comités de confiscation créés en 1945 se révélant insuffisants, leur nombre passe à six au début de 1946, et à douze à la fin de cette année. Dans ce même souci d'en finir rapidement avec l'épuration économique, le seuil du montant de la confiscation est élevé à 500 000 francs en 1947.

Les affaires de marché noir font l'objet d'une étude fine de Fabrice Grenard et Kenneth Mouré. Elles ne relevaient pas de la trahison, et donc des instances judiciaires spécifiques de

l'épuration dans la mesure où le marché noir était déjà interdit sous Vichy. Il s'agissait, au fond, d'un simple redressement d'impôt du fait de profits illicites. Mais cette distinction n'était pas faite dans l'opinion commune, ce qui explique le sentiment répandu d'injustice envers ceux qui étaient perçus comme des profiteurs de guerre échappant à l'épuration. La confiscation des profits illicites avait fait l'objet de différents projets de loi par la France libre, dès 1943, et les comités de confiscations furent instaurés fin septembre. Cependant, les profits liés au marché noir, invisibles par nature, étaient plus difficiles à identifier, contrairement à la collaboration économique qui avait laissé de nombreuses traces administratives. Il y eut une continuité dans la répression du marché noir entre les actions menées par le Contrôle économique, organisme de lutte contre le marché noir créé en 1942 par Vichy, et les comités de confiscation des profits illicites auxquels furent transmis 111 000 dossiers. Au total, on compte 123 000 citations devant les comités départementaux, dont 20 % firent l'objet d'un recours en appel auprès du Comité supérieur de confiscation des profits illicites (CSCPI), instance suprême qui siégeait au ministère des Finances. M. Bergère établit un premier bilan de ces confiscations et montre leur ampleur tant sociale que financière. Ampleur sociale si l'on tient compte du fait que les 123 000 citations représentent les plus grosses affaires, les autres ayant été renvoyées devant les administrations fiscales ordinaires afin d'accélérer le processus. Ampleur financière également car le montant total est de l'ordre de 140 milliards de francs courants. Les recouvrements furent cependant loin d'atteindre cette somme.

Les comités d'épuration d'entreprise, la plupart du temps spontanément institués, jouèrent également un rôle non négligeable, bien qu'encore mal connu, dans le processus. Ils furent souvent l'instance qui cristallisa la rancune des employés ou des ouvriers envers leur hiérarchie. Le fonctionnement des instances d'épuration économique fut entravé par un fort absentéisme dans les commissions (régionales ou nationale) conduisant à annuler, selon les endroits et les périodes, jusqu'à une séance sur deux. Les réunions qui opposaient patrons et syndicats furent très souvent conflictuelles.

Les représentants du patronat prônaient une épuration modérée, ne risquant pas de mettre en péril l'entreprise en condamnant ses dirigeants dont le rôle était prépondérant dans la phase de reconstruction. À l'inverse, les représentants syndicaux, et surtout la Confédération générale du travail (CGT), proche du parti communiste, prônaient une épuration radicale.

L'habitude du secret qui entoure le plus souvent le monde des affaires et de l'argent ne facilitait pas la coordination des travaux entre les différentes instances. Dans certains départements, la prolifération des structures compliquait singulièrement le processus, comme le rapporte Gaston Cusin, commissaire de la République de la Gironde : « on se heurte à de grosses difficultés pour échanger les renseignements indispensables entre les commissions d'internement, les commissions de criblage, les commissions d'épuration des entreprises, les commissions d'épuration des syndicats patronaux, les comités de taxation des bénéficiaires illicites et pour coordonner l'activité » (p. 125-146).

La vaste entreprise de dénonciation, après la guerre, devint une « véritable plaie sociale » en Alsace, où des questionnaires individuels détaillés devaient être remplis par tous les habitants majeurs. Les populations des départements annexés subirent au fond deux épurations consécutives à cinq ans d'intervalle, nourrissant un sentiment de mal-être qui persista bien après la guerre. « À en croire les réactions hostiles et les nombreux témoignages des contemporains, autorités comprises, l'épuration économique est considérée comme un échec en Alsace, comme d'ailleurs tout l'ensemble de la besogne d'épuration », écrit Christiane Khoser-Spohn (p. 162). La dimension économique du phénomène n'est ici que le prolongement d'un hiatus identitaire collectif.

Dans le droit fil de l'historiographie récente sur le sujet, les différentes contributions montrent que l'épuration économique, dans sa dimension régionale (le Sud-Ouest, la Vienne, les régions de Limoges et d'Orléans, la Seine inférieure), par secteur d'activité (l'automobile, les arsenaux) ou selon la combinaison des deux (le bâtiment dans le Calvados, les gantiers de Grenoble et Millau, la Bourse de Paris), fut un phénomène complexe dans lequel la justice ne prévalut pas toujours. Elle est à restituer

dans son contexte de Libération, d'espoirs, de souffrances, et fut fortement sensible à la visibilité des comportements et des actions répréhensibles. Elle offre l'occasion aux citoyens ordinaires, après des années de souffrance, d'évaluer l'efficacité de la justice de la France libérée. Mais le jugement social fut fondé, pour l'essentiel, sur deux éléments déterminants : la proximité du citoyen avec la justice (on arrêta ainsi beaucoup sur des rumeurs publiques, notamment l'accusation d'avoir vendu des denrées au marché noir) et la visibilité des actes qui furent commis (les petits trafics furent souvent plus durement réprimés que les grands parce qu'ils étaient plus visibles, et leurs auteurs de faciles sujets de désignation). « À partir de la fin de l'année 1945, les observateurs remarquent un désintéret croissant de l'opinion pour l'épuration », écrivent Patricia Boyer et Nicolas Marty. « Mais celle des trafiquants et profiteurs de guerre, ajoutent-ils, s'exprime toujours avec acuité, attisée par le rétablissement de la carte de rationnement pour le pain » (p. 223). Et l'ire populaire se manifeste parfois dans la violence, comme au début de l'année 1947 où 2 000 personnes défilent et saccagent la préfecture de Millau. Méconnaissant les rouages et la réalité de l'épuration économique, l'idée la plus communément répandue est que rien n'est fait pour faire « payer les gros » tandis que les « petits » sont poursuivis. Le quotidien et ses privations produisent des représentations tissées de défiance face à l'injustice. La réalité des chiffres (3 300 affaires furent traitées pour cinq départements du Sud-Ouest) montre pourtant que les commissions effectuèrent leur travail. Même si le phénomène ne bouleverse pas les élites dirigeantes dans cette partie du pays, l'épuration économique y fut malgré tout d'une grande ampleur, tout en tenant compte des impératifs de la reconstruction.

L'industrie automobile, aux premières loges dans la hiérarchie des intérêts allemands, fut épurée bien plus que ne le laissait entendre Robert Aron en 1974, par exemple. Patrick Fridenson, Jean-François Grevet et Patrick Veyret montrent en effet que la moitié des constructeurs des régions parisienne et lyonnaise furent inquiétés. Mais seuls Berliet et Renault furent frappés de peines exemplaires,

tandis que les autres constructeurs purent faire jouer en leur faveur la logique de contrainte, ce qui expliqua le classement des poursuites à leur encontre dans les années 1948-1949. L'épuration dans ce secteur, du fait de son importance dans le tissu industriel français et de la diversité de sa géographie, mit en scène toute la panoplie des instances épuratoires et de leurs acteurs : dirigeants, ouvriers, comités de Libération, syndicats, instances de l'épuration économique et judiciaire, ministères, etc. Pour une partie des entreprises du secteur, les effets de l'épuration sur la structure dirigeante furent néanmoins sensibles. « L'épuration accélère la disparition d'une génération de fondateurs tels L. Renault et M. Berliet, ou encore de dirigeants salariés [...] Elle perturbe la carrière de successeurs tels les fils de Berliet [...] et l'apport d'hommes neufs [...], elle fait émerger une nouvelle relève de cadres chez Renault parmi les membres de la Résistance » ; et, au bout du compte, l'épuration dans l'automobile « apparaît comme un processus transversal, qui précède et percute, voire accompagne, d'autres préoccupations, au premier rang desquelles la réforme de la structure de la profession et les voies de la modernisation de la branche », concluent-ils (p. 254-255).

Les changements au sein du patronat sont en effet perceptibles, en dépit de l'opinion courante selon laquelle les patrons auraient été particulièrement épargnés. *A fortiori* dans les entreprises du secteur privé où bien peu de dirigeants furent exclus définitivement. Cependant, si les patrons furent très peu condamnés, ils n'en furent pas moins inquiétés et durent traverser cette période désagréable, pour ne pas dire déshonorante, dont ils gardèrent un mauvais souvenir. Ils sont en cela dans une position paradoxale, similaire à celle des cadres supérieurs de l'administration accusés, parfois brutalement, pour finalement voir leur dossier classé faute d'éléments tangibles. « S'ils n'ont pas souvent été condamnés, [les patrons] n'ont pas plus été nécessairement blanchis aux yeux de l'opinion publique. Tous n'ont pas été en mesure de reprendre leur fonction antérieure, ou du moins pas au même rang » (p. 83), écrit H. Joly, qui insiste sur le fait que les nationalisations, surtout lorsqu'elles furent accompagnées de changements structurels,

eurent pour conséquence de renouveler le personnel dirigeant.

Le tableau de l'épuration économique qui se dessine à travers ces différentes contributions montre une situation en demi-teinte. L'ampleur du processus au niveau des entreprises pour les secteurs ou les régions étudiés invite à rompre avec l'idée d'une épuration économique ayant favorisé le patronat et le monde de l'entreprise. Son déroulement fut difficile, notamment du fait de l'absence de coordination, des difficultés liées au manque d'organisation, à la pression sociale et à l'interaction de l'épuration économique avec différentes instances qui furent parfois en concurrence. Les relations entre organisations régionales, professionnelles, syndicales, Comité de confiscation des profits illicites, Comité de Libération et commissaires de la République furent souvent déterminantes dans le bon déroulement du processus. Les résultats, s'ils sont à nuancer selon les régions, sont brouillés en matière de sanctions économiques par la question des recouvrements des amendes et des profits jugés illicites. Être condamnée à payer une certaine somme pour une entreprise était une chose, honorer sa dette en était une autre. Ajoutons à cela l'inflation galopante caractéristique de la guerre (les prix quadruplent sous l'Occupation) et surtout de l'après-guerre (ils sont multipliés par treize entre 1939 et 1947), et on prendra la mesure à la fois de l'importance du temps et de la difficulté à dresser un bilan, même provisoire, approchant la réalité des chiffres, en valeur relative, par rapport aux profits réalisés. L'incidence paradoxale sur le patronat est remarquable. Souvent inquiétés mais peu épurés, les patrons furent malgré tout plus touchés qu'il y paraît dès lors que l'on raisonne, comme le fait H. Joly, en termes de mobilité. L'auteur propose en effet un autre point de vue dans l'évaluation de l'épuration patronale, en s'attachant non au bilan des condamnations « économiques », mais en prenant la mesure des changements intervenus à la Libération. Nombreux furent en effet les dirigeants qui, sans avoir subi de condamnation officielle, furent, sous des prétextes divers, écartés de leur poste. Après-guerre, on mesure, en toile de fond, le caractère déterminant du présent avec le changement de la donne poli-

tique intérieure et la montée de la guerre froide. Les enjeux de 1947 ne sont plus ceux de 1944. Enfin, les travaux réunis ici insistent tous sur la défiance de l'opinion confrontée à la pénurie et sur le grand décalage qui persiste entre la perception du phénomène, la réalité de sa mise en œuvre et son bilan. Mais aurait-il pu en être autrement alors qu'en moins de dix ans, comme le rappelle *in fine* Marc Olivier Baruch, « le monde du travail avait vécu trois secousses considérables, en 1936-1938, en 1940-1941, en 1944-1945 : comment croire que l'épuration du monde patronal, du monde syndical et du monde de l'entreprise aurait pu ne pas donner lieu à des revanches, ou à tout le moins à des rejeux de conflits non clos ? » (p. 332). Une conclusion qui résume bien, à l'image de l'ensemble de cet ouvrage, le paradoxe de l'épuration économique.

FRANÇOIS ROUQUET

Paul Steege

Black Market, Cold War: Everyday Life in Berlin, 1946-1949

Cambridge, Cambridge University Press, 2007, 348 p.

Cet essai propose une interprétation réussie et inédite de la politique locale à Berlin dans les premières années de la guerre froide, essentiellement fondée sur les documents officiels des administrations et des partis allemands (notamment le SED ou Parti socialiste unifié allemand), et sur des communiqués de presse. Contrairement à ce que laisse supposer le titre, il ne s'agit donc pas d'une histoire du marché noir, ni de la vie quotidienne dans le Berlin de l'après-guerre. Le propos central est de montrer que les Berlinoises n'ont pas été des victimes passives de la politique internationale, mais qu'ils ont au contraire pris une part active, *on the ground*, à l'instauration de la guerre froide. Les domaines d'action des Berlinoises étaient souvent plus vastes que ne le laisse entendre le folklore attaché à l'amitié germano-américaine des deux côtés de l'Atlantique à partir du pont aérien qui permit d'assurer le ravitaillement de la population ouest-allemande en 1947-1948.

L'étude s'appuie sur une importante littérature secondaire, depuis l'œuvre en quatre volumes de Harold Hurwitz, *Demokratie und Antikommunismus in Berlin nach 1945*¹, jusqu'à des ouvrages plus récents comme celui édité par Thomas Lindenberger, *Sterben für Berlin? Die Berliner Krisen 1948-1958*², par exemple. D'un point de vue historiographique, l'instrumentalisation politique du blocus berlinois, critiquée par Paul Steege, est désormais acceptée. Peu de sujets de la politique d'après-guerre allemande et internationale ont fait l'objet d'autant d'études, et ce livre ne réserve aux spécialistes aucune découverte d'importance sur le plan empirique. Ce qui est nouveau et susceptible de susciter le débat est plutôt la perspective d'approche des événements.

Si le livre adopte, pour commencer, une chronologie conventionnelle, il propose néanmoins de nouvelles inflexions. Après un chapitre général sur la fin de la guerre, l'analyse s'attarde sur les élections pour l'assemblée des membres du conseil de la ville, remportées haut la main par les sociaux-démocrates en octobre 1946. Cette victoire fut une gifle pour la puissance d'occupation soviétique qui, avec le SED, avait lancé dans la course son propre parti, fusion contrainte de sociaux-démocrates et de communistes. D'autres dates-clés de la guerre froide, qui s'instaure à Berlin au fil des mois suivants, sont passées en revue dans les différents chapitres. En juin 1947, les représentants soviétiques se retrouvent de plus en plus isolés et en perte de vitesse dans le Conseil de contrôle allié. En mars 1948, les forces d'occupation soviétique entreprennent de rompre les liens avec Berlin-Ouest, et la réforme monétaire engagée dans les zones occidentales en juin 1948 leur fournit le prétexte au blocus. Face à l'aggravation de la crise pour l'approvisionnement des populations ouest-berlinoises, les puissances occidentales prennent la décision d'un pont aérien pour ravitailler la ville de l'extérieur.

L'impossibilité de gouverner la ville divisée sans la collaboration des différentes puissances d'occupation s'illustre dans le chapitre suivant avec la *razzia* sur le marché noir conduite par la police est-allemande en août 1948 sur la Potsdamer Platz, située à la frontière des trois

zones d'occupation. Les Berlinoises purent, sans grande difficulté, échapper aux arrestations et se soustraire à la justice en franchissant la frontière des secteurs (à l'instar de l'écrivain Günter de Bruyn qui, à quelques années de là, lors du soulèvement ouvrier du 17 juin 1953, prit tout simplement le métro pour se rendre à Berlin-Ouest après avoir vu les chars soviétiques surgir sur l'avenue Unter den Linden). Le blocus s'acheva finalement à l'été 1949, lorsque la direction soviétique plia dans l'épreuve de force internationale. La résistance de la population berlinoise avait notablement contribué à cette défaite, comme le montre l'exemple de la grève organisée en mai-juin 1949 par les employés des chemins de fer pour s'opposer à l'intention du SED (et du même coup à la puissance d'occupation soviétique) de représenter les intérêts des travailleurs.

Chacun des chapitres, et des épisodes pertinents sélectionnés, fait clairement apparaître les modes d'actions (*agency*) requis par les *ordinary Berliners*, surtout contre la puissance d'occupation soviétique. En dépit de la situation d'occupation, ces derniers parvinrent peu à peu à imposer leurs revendications sociales et politiques et prirent part à plus de 90 % aux premières élections libres de la ville. En quête d'alimentation dans une métropole en ruines, ils ne craignaient pas de franchir les frontières, de transgresser les interdits, de descendre dans la rue pour protester contre les différentes puissances d'occupation, le plus souvent contre les « Russes ». 300 000 personnes étaient rassemblées devant le Reichstag le 9 septembre 1948, lorsque Ernst Reuter convia tous les peuples du monde à venir en aide à Berlin face aux intentions hégémoniques soviétiques.

Ici se dessine l'intéressant changement de perspective de cette étude dont la lecture révèle que l'après-guerre ne fut pas du tout une période de mutisme apathique et de résignation à la défaite allemande. La vie politique dans la métropole berlinoise détruite était, au contraire, intense au cours des années 1946-1949, souvent même à la stupéfaction et à la frustration des alliés victorieux qui admettaient difficilement les attitudes de démocrates opprimés affichées par les Allemands hier soumis à Hitler. Dans les affrontements entre communistes et sociaux-démocrates, le conflit

Est-Ouest, dont le Berlin d'après-guerre fut pendant quelques années le théâtre, rappelle la guerre civile politique des années 1920, sans le NSDAP, mais avec, sur place, deux puissances mondiales. Ainsi l'Union soviétique et les États-Unis se servirent-ils autant des Berlinoises dans leur foire d'empoigne politique que le firent les Berlinoises eux-mêmes, qui utilisèrent les deux grandes puissances à leur avantage dans leurs conflits locaux et pour leurs besoins matériels.

Dans l'introduction, P. Steege fait, à juste titre, référence au lien entre l'histoire locale, nationale et internationale que les historiens continuent souvent de distinguer pour les isoler les unes des autres. Or il est peu de villes dont l'histoire s'intègre mieux à l'Histoire que Berlin pendant la guerre froide. Il est d'autant plus surprenant que seule la partie allemande soit abordée dans ce livre qui ne mobilise les documents américains que de manière sporadique, et n'utilise aucune source directe soviétique, britannique ou française dans la reconstitution des activités politiques des puissances d'occupation sur place et dans l'arène internationale. La prise en compte du « Berlin soviétique » aurait pourtant été primordiale pour comprendre la charge symbolique dont était investie l'ancienne capitale du Reich dans un pays entièrement dévasté par Hitler.

L'idée d'utiliser la ville de Berlin en tant que ligne de front occidentale antitotalitaire contre la « terreur rouge » avait quelque chose de provoquant, pas seulement aux yeux de Staline et de sa clique de commandement, mais parce qu'elle rappelait la propagande nazie des dernières années de la guerre. Que ressentirent, au quotidien, les officiers et les soldats soviétiques qui avaient généralement perdu des membres de leurs familles et tous leurs biens durant la guerre dans cette ville malgré tout moins détruite et matériellement dévastée que leur propre patrie, où sévissait dans les années d'après-guerre une véritable famine ? Comment perçurent-ils les revendications des Berlinoises qui se plaignaient de la pénurie alimentaire et de pertes matérielles ?

Une histoire de Berlin mêlant les niveaux nationaux et internationaux au commencement de la guerre froide aurait permis, par ailleurs,

de prendre en compte des acteurs de tous les horizons, non seulement les « Berlinoises ordinaires », mais le personnel tout à fait singulier qu'étaient les officiers russes, britanniques, américains et français, les employés des administrations du Berlin d'après-guerre qui vivaient souvent dans un luxe colonial, les réfugiés de toute l'Europe de l'Est, juifs polonais et soviétiques notamment, les Allemands, les déportés des camps de travail obligatoire et les survivants des camps, les fonctionnaires nazis et SS clandestins, les prisonniers libérés des camps, les nobles dispersés, les touristes en visite dans les ruines, les juifs allemands et les communistes revenus de l'émigration dans les uniformes des vainqueurs, les déracinés et les échoués de la guerre, les vainqueurs et les vaincus qui, tous ensemble, se côtoyaient sur le marché noir. Ce Berlin polyglotte et chaotique de l'après-guerre, dont les années 1948-1949 annoncent la fin et qui, dans la fébrilité de son état d'exception, ressemblait à l'immédiat après-guerre de 1918, n'apparaît qu'à la marge de ce livre dont on regrettera qu'il ne nous donne pas cette histoire internationale d'une capitale occupée qu'il appelle pourtant de ses vœux.

STEFAN-LUDWIG HOFFMANN

1 - Harold HURWITZ, *Demokratie und Antikommunismus in Berlin nach 1945*, 4 vol., Cologne, Wissenschaft und Politik, 1983-1990.

2 - Thomas LINDENBERGER, *Sterben für Berlin? Die Berliner Krisen 1948-1958*, Berlin, Metropol Verlag, 2000.

Thomas David

Nationalisme économique et industrialisation. L'expérience des pays de l'Est (1789-1939)
Genève, Droz, 2009, 478 p.

L'ouvrage de Thomas David s'annonce comme une étude ambitieuse à plusieurs titres. Dans ses dimensions géographiques tout d'abord : l'auteur présente une histoire de l'ensemble de l'Europe centrale, orientale et balkanique – regroupée sous le concept commode de « Europe de l'Est » qui convient

plutôt à la fin de la période traitée –, dont il montre bien qu'elle ne se comprend véritablement que dans les relations complexes qu'elle entretient avec les États de l'Ouest du continent. La périodisation adoptée (1789-1939) séduit par ailleurs tout autant, tant les évolutions économiques de cette Europe se font effectivement dans la longue durée. Enfin, la problématique centrale annoncée dès l'introduction, qui consiste à interroger les interactions entre évolutions économiques et politico-culturelles de cet espace géographique, et fait dire à T. David « qu'il y a en Europe de l'Est, interactions entre les différentes composantes du nationalisme » (p. 82), ne peut qu'être saluée.

Tout en excluant les questions agraires et celles relatives au statut politique et au rôle économique des minorités, l'auteur articule son concept de nationalisme économique autour de trois caractéristiques : le rôle central de l'État, le soutien à l'industrialisation, et le rôle du nationalisme (politique et culturel, fondateur des identités nationales) dans la définition des politiques économiques. La construction de l'ouvrage en deux parties n'interdit pas à l'auteur de saisir dans un même mouvement les évolutions politiques et économiques, et leurs relations réciproques.

La réflexion sur le nationalisme économique a connu un renouveau historiographique depuis les années 2000, en Europe de l'Est tout d'abord. Les historiens de l'ancienne Europe socialiste ont osé la comparaison entre la chute des empires, en 1918, et celle de l'URSS et du bloc de l'Est, en 1991. Le rejet, chez certains, du capitalisme libéral les a conduits à tenter d'identifier dans l'entre-deux-guerres une trajectoire économique nationale spécifique. Les nationalismes économiques ont, en effet, une double dimension, à la fois de protection externe contre l'étranger mais aussi de légitimation interne d'un système politique et économique nouveau.

La perspective d'histoire économique permet tout d'abord à T. David de définir ce qu'il entend par « périphérie européenne » du début du XIX^e siècle à 1939. À travers la combinaison d'un critère structurel (plus de 50 % de la population active employée dans le secteur agricole) et du niveau de développement (un

revenu national par habitant inférieur aux deux tiers de la moyenne des pays industrialisés avancés), l'auteur exclut ainsi de l'Europe de l'Est d'après 1918 – et de l'ensemble de son livre – la Tchécoslovaquie qui « n'appartient pas à la périphérie » (p. 31). Cette réflexion sur les frontières et l'identité de la zone est enrichie, avec profit, par l'étude de modèles proches mais aux destins différents, comme le montre la comparaison avec l'Amérique latine ou l'Égypte, ou le dernier chapitre consacré au « miracle finnois ».

Pourtant, le « statut de pays périphérique ne doit [...] pas occulter les divergences entre ces nations » (p. 33). L'histoire de cet espace, prise dans la longue durée, n'est pas homogène. Le rôle de l'État et des principaux groupes sociaux – avec une insistance sur l'émergence et le développement des bureaucraties d'État et de leur rationalité économique propre – ainsi que le développement d'une conscience nationale forte sont autant de facteurs à prendre en compte pour comprendre la différenciation des nationalismes économiques.

La polarisation de l'ouvrage sur la période de l'entre-deux-guerres est visible dans la structure de la première partie. Le « nationalisme économique » définit les années 1920 et 1930 tandis que les périodes précédentes n'en sont que des avatars : « proto-nationalisme économique » entre 1780 et 1860, et « nationalisme économique libéral », entre 1860 et 1914, qui font l'objet de deux intéressants chapitres. Hormis ces introductions transversales, la première partie déploie l'analyse de façon chronologique et nationale, présentant dans chaque chapitre la situation et l'évolution d'un pays sur la période considérée.

Mais c'est bien dans les chapitres 12 et 16, qui ouvrent et concluent l'étude de la période 1919-1938, que T. David déconstruit la cristallisation des nationalismes, en période de crise économique et politique, et analyse l'impact de nouvelles frontières stimulant la construction identitaire des États. Les nationalismes économiques se déploient dans trois registres distincts. Ils jouent, tout d'abord, sur le couple intégration/dissociation externe par rapport à l'économie internationale dans le cadre de protectionnismes sélectifs qui ne visent jamais l'autarcie économique. Ils affichent comme

ambition l'unification du territoire. Enfin, ils légitiment les groupes ethniques dominant politiquement les nouveaux États.

La seconde partie, d'une orientation plus économique, présente les principaux apports de l'ouvrage en termes d'analyse de sources primaires, essentiellement des annuaires statistiques. L'auteur réévalue des études existantes afin de produire des données uniformes permettant une comparaison réelle de l'impact de l'industrialisation des pays de l'Europe périphérique entre eux, et par rapport aux pays de l'Europe industrialisée. Utilisant des indicateurs physiques plutôt que monétaires du niveau d'industrialisation et mettant en avant l'ambiguïté des périodisations de l'entre-deux-guerres, T. David révèle la forte croissance industrielle de la périphérie entre 1924 et 1938, contestant ainsi l'idée, argumentée jusque dans les années 2000, d'un échec des politiques de nationalisme économique. Ces dernières font de la période allant de 1924 à 1938 un moment de convergence européenne, même si cette convergence ne peut être interprétée sans un regard sur les niveaux absolus de développement, et constitue surtout un rattrapage économique encore insuffisant plutôt qu'une industrialisation comparable à celle de l'Europe occidentale.

Si la riche bibliographie mobilisée et le pari tenu de saisir l'industrialisation de l'Europe périphérique dans la complexité de ses multiples modèles nationaux représentent un réel acquis de cet ouvrage, on regrettera néanmoins, en comparaison, la faiblesse relative des sources primaires. Le lecteur est confronté aux seuls résultats de l'analyse statistique de l'impact des politiques de nationalisme économique. Un contrepoint au regard allemand si particulier sur l'Europe centrale et orientale des années 1930 aurait été le bienvenu. Enfin, et bien qu'on comprenne la centralité de l'entre-deux-guerres pour la compréhension du nationalisme économique de l'Europe périphérique, la longue durée historique (1789-1939) annoncée dans le sous-titre de l'ouvrage ne correspond malheureusement pas à la réalité de l'analyse que propose T. David.

SIMON GODARD

**Andrea Bonoldi
et Andrea Leonardi (éd.)**

Recovery and Development in the European Periphery (1945-1960)

Berlin, Duncker & Humblot, 2010, 394 p.

Cet ouvrage regroupe les interventions présentées lors d'un colloque à l'université de Trente en décembre 2007. Cette manifestation, qui s'inscrit dans le cadre d'un projet de recherche débuté quinze années auparavant sur l'histoire de l'économie et de l'entrepreneuriat dans les régions alpines, avait pour but d'offrir une perspective comparative plus large sur la reconstruction économique en Europe après la Seconde Guerre mondiale.

L'enjeu d'une telle entreprise est important car elle participe à un renouveau actuel des études comparatistes sur les institutions ayant favorisé la croissance dans les divers pays européens pendant la période que l'on nomme habituellement en France les « Trente Glorieuses », et que les travaux en langue anglaise qualifient dorénavant de « European Golden Age ». La comparaison entre les pays du bloc soviétique et ceux du bloc de l'Ouest est, à cet égard, une tâche nécessaire que l'ouverture d'archives récentes favorise et à laquelle contribue le colloque de Trente.

Les deux premiers chapitres sont quantitatifs et comparatifs, le premier traitant de l'ensemble de l'Europe, le second comparant les trajectoires hongroises et italiennes à l'aide d'un modèle théorique. Sur treize contributions, près de la moitié concerne uniquement des régions italiennes. Il ne reste donc que cinq chapitres qui abordent des cas spécifiques européens en dehors de l'Italie : respectivement la Yougoslavie, l'Autriche, la Pologne, la Bavière et l'Espagne rurale.

L'ouvrage présente un double intérêt : la moitié des textes fournit une étude fine de l'économie italienne, faisant varier les échelles et insistant notamment sur les institutions de crédit, quand l'autre moitié offre des synthèses macroéconomiques souvent inédites.

Les chapitres sur la Pologne et la Yougoslavie donnent des analyses macroéconomiques sur une longue période, proches de celles publiées dans l'ouvrage dirigé par Nicholas Crafts et Gianni Toniolo en 1995¹. Elles complètent

donc idéalement ce dernier, qui n'incluait pas ces deux pays, pour lesquels les études en langue anglaise ou française sont rares. La description du système tâtiste, et en particulier du succès du plan de 1956, heure de gloire de la doctrine d'autogestion, montre ainsi comment la détermination d'objectifs nationaux a pu coïncider avec une relative autonomie des entreprises dans le domaine de l'allocation des salaires. Elle confirme l'idée selon laquelle la dialectique entre objectifs macroéconomiques fixés par l'État et autonomie de la gestion des facteurs de production par les entreprises est un trait commun de cette période, présent cependant à des degrés très divers selon les contextes nationaux.

Quant aux différents chapitres sur l'Italie, ils apportent un éclairage particulièrement bienvenu sur l'importance de la question du crédit et du financement, longtemps négligée dans l'historiographie, et pourtant fondamentale pour comprendre comment s'effectuait l'allocation du capital au sein d'économies où l'État était omniprésent dans le fonctionnement des marchés financiers. Ils se révèlent être un utile complément aux contributions de l'ouvrage récent de Giuseppe Conti, Olivier Feirotti et Rosanna Scatamacchia, comparant les politiques du crédit en France et en Italie².

En dépit de la qualité des textes à laquelle il est impossible de rendre ici pleine justice, l'ouvrage toutefois déçoit un peu. Il se présente, en effet, comme un recueil d'articles disparates et non comme le résultat d'un projet collectif. Des thématiques et questions transversales émergent à la lecture des différents chapitres : on aurait aimé les voir théorisées et développées dans l'ouvrage lui-même. Une première limite tient à l'absence d'une méthode systématique de comparaison. Les cas d'études sont envisagés à partir d'échelles temporelles et spatiales très différentes. Le lecteur apprend beaucoup sur les fortes disparités régionales au sein de l'Italie, en particulier sur l'écart croissant entre le Nord et le Sud qui a surgi dans les années 1950 et que des politiques régionales ont tenté ensuite de combler. Mais s'agit-il d'un phénomène proprement italien ? De même, les facteurs financiers de la croissance italienne sont particulièrement bien étudiés dans l'article de Pietro

Cafaro et Andrea Locatelli, ainsi que dans ceux d'Andrea Leonardi et Silvio Goglio, mais aucun autre chapitre ne permet la comparaison avec un autre pays. Le même défaut se retrouve pour la question fondamentale des mutations du secteur agricole, étudiées seulement dans les cas italiens et espagnols. Ainsi, il est impossible de comprendre si un facteur crucial pour le développement d'un pays est ou non présent dans un autre, et comment ces facteurs peuvent éventuellement prendre des formes différentes et interagir.

La notion de « périphérie », présente dans le titre, n'est ni analysée ni utilisée dans les articles. À défaut, la « périphérie » semble désigner l'ensemble des pays européens en dehors du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne. Pourtant, comme le suggère justement l'introduction de l'ouvrage, deux acceptions communes du terme dans la littérature historique et économique pouvaient éclairer les débats. La définition d'Immanuel Wallerstein tout d'abord, qui insiste sur la division du travail, la persistance des rapports de force et des inégalités au sein d'économies-monde. La définition issue des théories néo-classiques de la croissance ensuite, qui définit la périphérie comme l'ensemble des pays les plus pauvres qui convergent vers les pays les plus riches, processus qui constitue ces derniers en « frontière technologique ». À ces définitions reprises par les éditeurs du volume, on pourrait ajouter celle de l'économie géographique expliquant comment les économies d'échelle dans la production favorisent la création d'un centre industriel contre une périphérie moins industrialisée, ainsi que celle utilisée dans les analyses du système monétaire internationale distinguant le centre et la périphérie en fonction des systèmes de change entre les pays. Ces deux définitions auraient pu se révéler pertinentes en raison des disparités entre les taux d'industrialisation après-guerre, ainsi que des accords de change de Bretton Woods.

Malheureusement, aucun chapitre de l'ouvrage n'adopte une approche visant à définir les rapports d'une « périphérie » à un « centre ». La notion est délaissée par les auteurs sans que l'on sache si c'est en raison de son manque de pertinence ou de sa difficile applicabilité. Rien n'est dit sur les flux commerciaux ou de

main-d'œuvre entre les différentes régions ou pays. Les rapports politiques ou les systèmes de change sont également ignorés. Le seul chapitre faisant exception est celui de Franz Mathis sur les différentes relations de dépendance des zones d'occupation de l'Autriche vis-à-vis des occupants jusqu'en 1955.

L'absence d'une tentative de définition de la « périphérie » est d'autant plus regrettable qu'une grande partie de la littérature économique sur la croissance européenne d'après-guerre se satisfait de la notion de « croissance de rattrapage », sans nécessairement préciser « qui rattrape qui », sous-entendant souvent que l'Europe accomplit un rattrapage à la fois par rapport à son niveau économique d'avant-guerre et par rapport au développement technologique des États-Unis. Une analyse historique détaillée des relations commerciales et technologiques entre pays européens serait donc essentielle. On peut, en effet, se demander en quoi l'Espagne ou l'Italie constituaient une « périphérie » de la France, et en quoi cela aurait contribué à la convergence des niveaux de production. L'absence de référence à la construction économique et monétaire européenne, qui institua pourtant de fait une périphérie, ne peut manquer d'intriguer.

Enfin, on notera le manque d'attention portée à la chronologie. Le titre annonce une analyse de la période 1945-1960, quand l'introduction se réfère plus généralement à « l'âge d'or » de la croissance européenne qui se clôt en 1973. Les chapitres abordent, quant à eux, des périodisations très diverses, choisissant par exemple 1945-1960, 1954-1972 ou 1939-1975, certains prolongeant même l'analyse jusqu'aux années 1990. À l'exception de celui concernant la Bavière par Maximiliane Rider, la reconstruction immédiate de l'après-guerre est ignorée, et le plan Marshall peu ou pas mentionné, l'essentiel des analyses commençant au début des années 1950.

Or ces différences sont peut-être moins dues au parti pris des auteurs qu'au fait que les chronologies des pays européens divergent effectivement fortement après-guerre. De nombreux chapitres ont donc naturellement adopté une périodisation propre au pays étudié. Ceci est d'autant plus vrai pour les pays

non démocratiques où le cycle économique est plus fortement dépendant du cycle politique. Ernesto Clar et Fernando Collantes considèrent ainsi la dictature du général Franco dans son ensemble. Quant à Ivo Bicanic, l'auteur du chapitre sur la Yougoslavie, il interrompt son analyse en 1960 dans la mesure où c'est à cette date que prend fin la forte croissance de l'après-guerre, les décennies suivantes marquant l'essoufflement du système titiste d'autogestion. Sans en faire un élément de discussion entre les chapitres, l'ouvrage met donc en valeur les différentes formes et temporalités de la reconstruction d'après-guerre comme du développement économique ultérieur.

Une des questions fondamentales pour comprendre la croissance de l'après-guerre concerne l'allocation des facteurs de production. Les théories qui expliquent cette croissance uniquement par un phénomène de rattrapage considèrent souvent que cette allocation s'est effectuée de manière naturelle, et que le progrès technique s'explique, quant à lui, par l'imitation. Les analyses historiques plus précises ont, au contraire, montré l'importance des configurations institutionnelles diverses qui ont organisé l'allocation des facteurs : l'importance de l'État dans le financement de l'économie et dans le développement régional et industriel, la coordination sur le marché du travail, le contrôle des flux financiers et commerciaux, le renouvellement des modes d'organisation des entreprises. À ce titre, une analyse européenne fine incluant non seulement les démocraties mais également les pays d'Europe de l'Est et les dictatures ibériques est nécessaire. L'ouvrage emprunte cette voie, mais ne livre ni une analyse globale et unifiée, ni une comparaison systématique des pays de l'Europe de l'Ouest et de l'Est. Il suggère toutefois des pistes importantes, et apporte des informations précieuses sur des éléments peu connus.

ÉRIC MONNET

1 - Nicholas CRAFTS et Gianni TONIOLO (dir.), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

2-Giuseppe CONTI, Olivier FEIERTAG et Rosanna SCATAMACCHIA (dir.), *Credito e nazione in Francia e in Italia (XIX-XX secolo)*, Pise, Edizioni Plus, 2009.

Emmanuel Didier

En quoi consiste l'Amérique ? Les statistiques, le New Deal et la démocratie

Paris, Éd. La Découverte, 2009, 317 p.

En 1939, le sociologue Robert Lynd publie une réflexion sur la signification de l'accumulation du savoir dans la société américaine, *Knowledge for What?*¹. Fort critique du New Deal et des politiques mises en œuvre par le président démocrate Franklin Roosevelt, R. Lynd regrette que les sciences sociales ne soient pas utilisées à des fins politiques pour venir en aide aux plus défavorisés. À quoi bon accumuler les statistiques et les ouvrages sur la population américaine pour, ensuite, renoncer à réformer la société, s'interroge-t-il en dénonçant la frilosité des réformes de l'administration Roosevelt. Dans son livre, Emmanuel Didier va contre ce discours et montre que le rêve d'une utilisation politique des statistiques prit corps dans les agences du gouvernement fédéral américain. Avec une passion évidente pour son objet d'étude, l'auteur détaille le travail des statisticiens dans l'Amérique du début du XX^e siècle et observe leur usage dans l'Amérique démocratique des années 1930. Cette double lecture contradictoire ouvre non seulement un débat sur le New Deal, mais également une réflexion critique sur les conclusions et la méthodologie de l'ouvrage.

En s'inspirant des travaux des historiens américains, E. Didier rappelle que les statistiques du New Deal ne naissent pas *ex nihilo* dans les années 1930. Dans l'Amérique du début du XX^e siècle, et dans la lignée des enquêtes rurales et ouvrières, les statisticiens de trois agences fédérales (le Census Bureau, le ministère de l'Agriculture et le Bureau of Labor Statistics) parcourent le pays et accumulent un premier savoir statistique. Dans les pages passionnantes qu'il consacre aux agents du ministère de l'Agriculture, E. Didier révèle leur ingéniosité et leur énergie au regard de

l'ampleur des problèmes auxquels ils sont confrontés. Cette première phase de consolidation, explique l'auteur, est interrompue par la crise économique de 1929 qui oblige les statisticiens à redistribuer les cartes et à redéfinir leur rôle dans un contexte extraordinaire. L'urgence sociale confère une nouvelle fonction sociale et politique aux statisticiens. Il convient désormais de quantifier le nombre de chômeurs et d'Américains pauvres. Pour répondre à la demande politique, la construction de l'appareil statistique s'étoffe et le recours aux échantillonnages s'améliore. Fort d'une légitimité nouvelle, le statisticien devient un acteur social à part entière et met en carte et en graphiques l'Amérique de la crise. Les programmes sociaux concoctés par l'administration de Roosevelt puisent fortement, explique E. Didier, dans ce savoir statistique. Les catégories définies deviennent des normes sociales et politiques. Ainsi les agents fédéraux contribuent-ils à façonner des séries stables et formelles qui mettent en forme l'Amérique autour de nouvelles classifications, dont celle de « chômeur ». Toutefois, l'auteur ne souhaite pas opposer le formalisme des statisticiens au militantisme d'autres acteurs sociaux, les « cœurs chauds » aux « cœurs froids » pour reprendre sa formule (p. 305). À l'inverse, il rappelle le rôle essentiel des uns et des autres dans l'Amérique des années 1930 pour élaborer le projet, démocratique et populaire, que fut le New Deal.

C'est précisément la conclusion qui suscite d'importantes interrogations sur la méthode et la construction de l'ouvrage. En analysant la chaîne des pratiques statistiques, E. Didier postule *in fine* leur usage politique avec l'avènement du New Deal. Cette linéarité n'est guère démontrée pour les politiques publiques, et la fin de l'ouvrage constitue la partie la plus faible de la démonstration. Il aurait sans doute été judicieux de confronter cette hypothèse à l'abondante historiographie du New Deal et à l'État-providence qui en résulta. À l'image de R. Lynd avant eux, nombre d'historiens déplorent la modestie des réformes et la lente érosion de la dynamique réformatrice tout au long des années 1930. Alors que l'auteur invite « historiens et sociologues » à ne pas avoir peur d'aborder les

études « sur la décomposition, sur la déliquescence » (p. 81), il ne prend pas en compte la lente « décomposition » des ambitions des *New Dealers* au fur et à mesure de la décennie, voire leur déliquescence, si l'on suit les travaux les plus critiques sur le New Deal. Nombre des programmes sociaux que l'auteur évoque furent démantelés pendant la Seconde Guerre mondiale, et cette évolution démontre à l'inverse que l'excellence d'un appareil statistique n'entraîne pas forcément l'adoption d'importantes politiques publiques. Plus encore, et les historiens des États-Unis y seront sensibles, la linéarité et l'irénisme de la présentation effacent les aspérités de l'historiographie et les tensions ethniques et sociales de l'Amérique du New Deal. Le recours aux sondages et à la définition d'un Américain moyen découle d'une vision très homogène et universaliste du corps social. En confrontant mieux son propos aux travaux des historiens et sociologues des États-Unis, E. Didier aurait sans doute offert une histoire plus riche et complexe de ce grand dessein pour l'Amérique, selon la formule, citée par l'auteur, d'un John Dos Passos vieillissant, de plus en plus conservateur et critique sur la croissance de la bureaucratie américaine.

ROMAIN HURET

1 - Robert LYND, *Knowledge for What? The Place of Social Science in American Culture*, Middletown, Wesleyan University Press, 1939.

Brian Steensland

The Failed Welfare Revolution: America's Struggle over Guaranteed Income Policy
Princeton, Princeton University Press,
2008, XII-304 p.

L'importation réussie de travaux de sociologie étasunienne dans le débat historique français passe souvent par un travail de traduction qui n'est pas que linguistique. Parce qu'ils ne résonnent pas toujours avec ceux qui animent la communauté des chercheurs de ce côté-ci de l'Atlantique, les normes d'écriture, les attentes épistémologiques ou encore les questionne-

ments propres à un champ intellectuel et à une discipline autres rendent parfois la circulation des textes difficiles. Cela ne sera pas le cas pour ce livre issu d'une thèse de sociologie qui offre un tableau stimulant des débats autour de la mise en place d'un revenu minimum de subsistance universel aux États-Unis, entre les années 1960 et 1980.

Brian Steensland s'est pourtant donné un objet original : une « idée », celle de revenu minimal garanti (*Guaranteed Annual Income*, GAI ci-après), dans le débat public et politique étasunien. Programme oublié et surtout impensable à l'heure du *workfare* désormais dominant, le GAI a pourtant plusieurs fois failli être adopté au cours des législatures successives et sous des administrations de couleurs politiques différentes. Plutôt que retracer comme d'autres avant lui l'histoire de la formation et du fonctionnement de l'État-providence, ou de souligner le rôle de certains de ses experts et administrations dans le devenir d'une loi, l'auteur cherche à suivre pas à pas les avatars du projet et ses multiples formulations. Il revient méticuleusement sur la trajectoire de ce plan, depuis sa première mise en forme politique dans les cabinets démocrates jusqu'à son inexorable abandon suite à l'arrivée de Ronald Reagan au pouvoir, tout en offrant une analyse des différents espaces qu'il a traversés au cours des deux décennies. Ce travail occupe les six premiers chapitres du livre qui s'achève sur une analyse des leçons politiques qui peuvent être tirées de cette réflexion, puis d'un retour sur le cadre théorique général, déjà largement esquissé en introduction.

Le premier chapitre rappelle l'origine des débats autour du revenu garanti. Contre l'idée selon laquelle le GAI serait l'œuvre de penseurs utopistes de gauche désireux d'assurer une subsistance à tous, il montre que le plan prend forme dans deux milieux certes différents mais éloignés de la gauche critique. D'un côté, le revenu minimal est défendu par les économistes néoclassiques adeptes du marché libre (les futurs prix Nobel George Stigler et Milton Friedman). Ils voient dans ce projet, formulé alors comme un impôt négatif substitué aux allocations chômage classiques, un

moyen d'inciter les chômeurs à revenir sur le marché du travail. De l'autre, le projet est évoqué au sein même des cabinets de John Kennedy et Lyndon Johnson dans le cadre de la « guerre à la pauvreté » que lancent successivement les deux administrations. Il est alors vu par des experts démocrates sceptiques face au recours unique au marché (dont l'incapacité à résorber le « chômage structurel » apparaît de plus en plus évidente dans ces années) comme un moyen innovant capable d'assurer la subsistance de ceux que certaines propriétés sociales (âge, race, classe, situation géographique) rendraient inemployables.

Les chapitres suivants reviennent en détail sur les controverses qui ont entouré les tentatives d'instauration du revenu minimum, sa mise en œuvre et ses différentes formulations politiques. Loin de se limiter à la recherche d'un principe explicatif univoque pour rendre compte de la trajectoire singulière du projet, l'auteur met en évidence les différentes coalitions qui se sont formées pour le défendre, multiplie les études de cas minutieuses et insiste sur les éléments contextuels qui ont mené à son rejet. Passant avec aisance de l'étude des langages mobilisés lors des débats publics à l'analyse précise des différents acteurs impliqués dans les tentatives de réforme successives dans les sphères qui le façonnent, B. Steensland restitue avec précision le devenir de l'idée initiale.

Ce pluralisme causal, comme l'argument central de l'ouvrage, sont exposés avec clarté dans le chapitre 5. L'auteur y décrit l'abandon du projet de GAI par le gouvernement Nixon, qui l'avait pourtant soutenu avec force. Décrivant le champ politique étasunien dans les années 1970, il montre les groupes d'intérêts mobilisés pour le faire échouer, comme les logiques de démarcations qui ont pu jouer entre Richard Nixon et George McGovern lors de l'élection de 1972 – Nixon ayant finalement abandonné ce plan, trop proche d'une revendication de longue date de son futur opposant. Surtout, l'auteur insiste alors sur ce qui apparaît comme l'argument central de l'ouvrage : l'influence de grandes catégories culturelles (*cultural distinctions*) sur la mise en place et l'application des politiques publiques.

Pour B. Steensland, les rejets successifs d'une législation destinée à créer un revenu minimum tiennent avant tout au fait que le projet serait venu brouiller une division structurante de la société étasunienne, la distinction entre « bons » et « mauvais » pauvres (*deserving* et *underserving*). À l'appui de cette thèse, l'auteur avance deux arguments principaux. D'un côté, il montre que les discussions ont la plupart du temps largement été présentées dans ces termes, et que les débats ont toujours achoppé sur ce point (y compris chez des personnes en charge d'un aspect purement technique du dossier, comme dans le cas de la commission des finances du Sénat). De l'autre, et pour mieux illustrer le refus de « pollution symbolique » (concept qu'il reprend à l'anthropologue Mary Douglas) entre ces catégories de pauvres, il montre que les deux dispositifs de politique sociale votés rapidement après l'échec du plan de Nixon (*Supplemental Security Income* et *Earned Income Tax Credit*) l'ont été, l'un comme l'autre, sans encombre parce qu'ils ne remettaient justement pas en question cet ordonnancement particulier.

Au moins autant qu'une étude historique, l'ouvrage de B. Steensland est donc une contribution aux débats contemporains sur le rôle des idées dans la prise de décision politique. Les choix méthodologiques de l'auteur comme la théorie qu'il défend posent alors d'intéressantes questions. Le suivi d'une « idée » – objectivée dans des propositions – fournit une entrée originale pour appréhender le travail politique dans le temps. Cette analyse chronologique laisse cependant au lecteur le soin d'organiser une masse relativement importante de matériau, et gagnerait parfois à être articulée plus systématiquement avec d'autres approches – par exemple en termes de logiques institutionnelles, ou de concurrences entre et au sein de différents espaces (politique, administratif ou de production intellectuelle). Surtout, la thèse de l'ouvrage pose avec acuité la question de l'explication de l'action (politique ou non) par de grandes catégories culturelles. Conscient qu'il risque de se voir accuser de « culturalisme », l'auteur s'en démarque, au moins rhétoriquement, en affirmant que son analyse ne propose pas un retour

aux analyses en termes de mentalités, mais ne doit pas non plus s'interdire de penser les grandes distinctions culturelles nationales. En pratique, il n'y échappe pourtant pas complètement, faisant reposer son explication, en dernier recours, sur la force de la distinction entre « bons » et « mauvais » pauvres, selon lui structurellement ancrée dans les mentalités étasuniennes. Peut-être aurait-il pu prévenir ce risque en évoquant l'origine de ces catégories, et en particulier les modalités de leur diffusion et de leur permanence dans le temps. Surtout, il aurait probablement pu s'en prémunir en étudiant encore un peu plus les usages de ces catégories et ceux qui les mobilisent : sont-elles propres à la société étasunienne, à un segment de l'électorat, ou à sa classe dirigeante ? Sont-elles véritablement des déterminants de l'action, ou simplement un registre légitime pour l'expression d'intérêts (matériels) moins dicibles ? S'il ne répond pas entièrement à toutes ces questions, l'ouvrage les pose néanmoins avec une acuité particulière. *In fine* c'est à une réflexion approfondie sur ce qu'est une « idée » (du projet objectivé en politique publique à de grandes représentations nationales) et sur l'étude des mécanismes de sa transmission qu'invite un ouvrage que liront avec profit les spécialistes des États-Unis, de la protection sociale ou de l'histoire des idées politiques¹. Il pourra tout autant intéresser les chercheurs intéressés à une plongée empiriquement fondée dans certains débats contemporains de la « sociologie culturelle », sous-champ dynamique outre-Atlantique à l'heure actuelle².

ÉTIENNE OLLION

1 - Pour le public français, il vient efficacement compléter le tableau brossé par Romain Huret des « experts de la pauvreté ». Voir Romain HURET, *La fin de la pauvreté ? Les experts sociaux en guerre contre la pauvreté aux États-Unis, 1945-1974*, Paris, Éd. de l'EHESS, 2008.

2 - Sur ce point, on se permet de renvoyer au chapitre qu'on y consacre dans Angèle CHRISTIN et Étienne OLLION, *La sociologie aux États-Unis aujourd'hui*, Paris, Éd. La Découverte, 2012.

Romain Huret

La fin de la pauvreté ? Les experts sociaux en guerre contre la pauvreté aux États-Unis, 1945-1974

Paris, Éd. de l'EHESS, 2008, 237 p.

À l'heure actuelle, les chercheurs en sciences sociales sont de plus en plus largement sollicités pour des travaux d'expertise. Ici ou là, le savant est mis à contribution sur la base de ses compétences scientifiques pour émettre un avis sur les activités de l'État, évaluer les politiques publiques ou même les concevoir. Ces interventions produisent deux ensembles de critiques opposées, mais comparables par leur rejet de cette expertise. L'une insiste sur le pouvoir absolu et excessif donné à des scientifiques éloignés de la réalité, tandis que l'autre stigmatise leur inutilité et leur naïveté face au pouvoir politique. Le propos de ce livre est de réhabiliter scientifiques et experts à travers, paradoxalement, l'histoire d'un échec : la lutte contre la pauvreté dans l'Amérique de l'après-Deuxième Guerre mondiale. Il montre clairement que la relation entre le savant et le politique n'est ni simple ni univoque, mais à l'inverse constituée d'allers-retours, de débats multiples et de conflits plus ou moins larvés.

Sous le regard des sciences sociales, la pauvreté revêt un double sens, comme le précise Serge Paugam : elle est « expérience vécue par des hommes et des femmes situés au bas de l'échelle sociale », mais aussi « un élément de la conscience que les sociétés modernes ont d'elles-mêmes et qu'elles cherchent le plus souvent à combattre »¹. L'ouvrage de Romain Huret est le récit de cette prise de conscience, et l'histoire de ce combat. Il met en lumière l'émergence d'experts sur la pauvreté, décrit la façon dont ils s'emparent de cette question et retranscrit leur intervention dans le champ politique. À travers eux, c'est une histoire sociale de l'État et de ses institutions qui se trouve ici développée. Si elle apparaît par moments excessivement linéaire, cette histoire a le mérite de présenter la progressive construction de l'État-providence et de permettre de comprendre l'État-providence d'aujourd'hui : loin d'être un bloc monolithique amélioré au fil du temps, celui-ci résulte aussi de renoncements et de compromis.

La question essentielle que se posent ces « experts sociaux » est de savoir si la croissance économique peut éliminer la pauvreté. R. Huret montre combien cette question soulève aussitôt des interrogations – pour les intéressés comme pour celui qui analyse aujourd’hui leur action : sur les indicateurs à utiliser, les catégories pertinentes ou non, les seuils, relatifs ou absolus, qui disent ou taisent qui est pauvre et qui ne l’est pas. Car la lutte pour mettre fin à la pauvreté est en premier lieu un combat pour faire exister la pauvreté dans le monde scientifique, devant les hommes politiques, mais aussi dans la sphère publique, bref contre tous ceux qui s’étonnent que l’on puisse « sérieusement prétendre qu’il y a des pauvres dans le pays le plus riche du monde » (p. 141). C’est toute l’ambiguïté d’une époque qui apparaît sous la plume de l’auteur : une ère d’une extraordinaire prospérité où la lutte contre le communisme éclipse tout autant qu’elle décrédibilise, à la fois, la lutte contre la pauvreté et le terme même de « pauvres ». La première étape est donc de trouver les pauvres : définir et quantifier la pauvreté, pour sortir du cadre restrictif d’une pauvreté volontaire et absolue.

Ce travail scientifique d’élaboration d’une catégorie assume une double fonction : il contribue à structurer un milieu – que l’auteur désigne sous le vocable de « nébuleuse » ou « experts » mais qu’il personnifie en s’intéressant aux personnages les plus marquants de chaque administration ; il attire aussi l’attention des politiques sur la pauvreté, les obligeant à se positionner sur le terrain de l’action concrète. Là est mise en relief une conclusion essentielle de l’ouvrage : loin d’être automatiquement investis d’une autorité irréfutable, les experts – un groupe hétérogène où se côtoient universitaires de diverses disciplines, fonctionnaires du gouvernement et travailleurs sociaux – doivent eux-mêmes se forger cette autorité pour avoir une chance de s’imposer sur le terrain politique.

À partir du milieu des années 1960 débute, sous l’égide de l’administration Johnson, la « guerre à la pauvreté ». Mais, alors même qu’ils ont contribué à l’émergence de cette thématique, les experts se trouvent dépossédés de la conduite de cette guerre au profit

d’anciens du ministère de la Défense. Pour imposer leur solution, ils tentent d’en prouver la viabilité : lorsque l’administration Nixon se révèle plus favorable au revenu minimum garanti, l’université du Wisconsin réalise une expérience dans le New Jersey pour montrer que cette mesure ne diminue pas l’incitation au travail. Elle construit un échantillon témoin qui complète un groupe expérimental dans lequel les familles reçoivent un revenu complémentaire. Les résultats montrent qu’après l’expérience, le taux d’emploi est identique dans les deux groupes, indifférent au revenu complémentaire que les uns ont reçu, les autres pas. Mais cette démonstration ne suffit pas pour vaincre les réticences des parlementaires conservateurs, et le projet est peu à peu enterré.

Plus grave encore, les débats autour de la question d’un revenu minimum, illustrés tout particulièrement par le *Demogrant* promu par James Tobin et les démocrates – une taxe sur le capital pour financer un revenu garanti à chaque individu, homme, femme, enfant –, contribuent à renforcer les stéréotypes du pauvre assisté et la connotation péjorative du mot *welfare*. La pauvreté disparaît à nouveau aux yeux de l’opinion publique, et par ricochet à ceux des politiques, pour laisser place à l’assistanat.

Aujourd’hui, la lutte contre la pauvreté est plus que jamais d’actualité. À ce titre, l’ouvrage de R. Huret permet d’éclairer des problématiques encore largement débattues, par exemple en ce qui concerne les modalités de l’aide au tiers-monde. Preuve de l’actualité de ce combat, le titre même du livre qui reprend, peut-être sans le savoir, celui du manifeste d’un des hérauts de la lutte contre la pauvreté dans le tiers-monde, Jeffrey Sachs². Surtout, aujourd’hui plus encore qu’hier, ce combat à ses experts, nombreux et spécialisés, plus ou moins médiatisés. Mais, même s’ils mettent à profit des techniques complexes et élaborées dans cette lutte³, ils restent tributaires des choix politiques ou des luttes d’influence ardues et changeantes. À lire l’ouvrage, on a quelque peu le sentiment qu’acquérir une reconnaissance scientifique irréprochable est la partie la plus aisée de leur travail. Une réforme de grande ampleur,

quelles que soient les compétences scientifiques ou qualités reconnues de ses promoteurs, doit s'appuyer sur les institutions existantes. Bénéficiaire de relais au sein du monde politique n'est nullement suffisant : on ne change pas une administration sans elle, pas plus que l'on n'impose un résultat, même scientifiquement accepté, sans l'adhésion de la société civile.

LIONEL KESZTENBAUM

1 - Serge PAUGAM, *Les formes élémentaires de la pauvreté*, Paris, PUF, 2006, p. 223.

2 - Jeffrey SACHS, *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*, New York, The Penguin Press, 2005.

3 - Voir, par exemple, Abhijit V. BANERJEE et Esther DUFLO, *Repenser la pauvreté*, Paris, Éd. du Seuil, 2012.

Jan Breman

Outcast Labor in Asia Circulation and Informalisation of the Workforce at the Bottom of the Economy
New Delhi, Oxford University Press,
2010, XII-391 p.

L'Asie connaît depuis cinquante ans une intensification de l'exode rurale analogue à celle qui a touché l'Europe, surtout la Grande-Bretagne, au cours de la première moitié du XIX^e siècle. Or à la différence de ce qui s'est produit en Europe, les migrants issus des campagnes asiatiques se heurtent à la saturation du marché du travail et à des obstacles qui limitent leur installation définitive dans les villes. L'optimisme avec lequel Karl Polanyi concluait au triomphe de la société sur le marché est loin d'être de mise dans le cas des régions de travail asiatiques.

Ce constat dressé par Jan Breman s'appuie sur cinq décennies de travaux menés en Inde, en Indonésie et, plus récemment, en Chine. En Inde, la population totale de travailleurs migrants serait de quelque 50 millions aujourd'hui, selon ses propres estimations. Il souligne l'existence, plutôt que d'une émigration permanente de travailleurs, d'un « nomadisme de travail massif » (p. 3). Il s'agit là

moins d'un phénomène migratoire que circulaire. Cette circulation résulte des conditions de recrutement de courte durée, et produit un effet en boucle puisqu'elle rend impossible toute installation durable et condamne les migrants à être « mobiles dans un état d'immobilité » (p. 13). En outre, cet afflux de migrants « circulaires » agit en retour sur la main-d'œuvre locale, laquelle, se retrouvant en surnombre, vient rejoindre les rangs de cette « armée de réserve ». Dès lors, en toute logique, l'ouvrage ne traite pas uniquement de la migration de travail circulaire mais plus largement de « l'informalisation » du travail. L'explosion du travail informel résulte des réformes entreprises depuis les années 1980 pour libéraliser l'économie indienne. L'informalité, souligne J. Breman, n'est pas uniquement une dimension de l'économie mais également de la gouvernance. Elle est soutenue par la vision dominante, celle notamment de la Banque mondiale, suivant laquelle l'informalité est une solution qui permettrait d'accélérer la croissance économique et de diminuer la pauvreté. Cette vision positive est également celle d'Immanuel Wallerstein qui voit, pour sa part, dans la déruralisation et l'absorption des migrants ruraux par le secteur informel urbain le prélude à leur transition vers le secteur formel. J. Breman conteste cette thèse de la « chambre d'attente » : en réalité, le passage au secteur formel ne s'effectue pas.

Au « macro-optimisme » d'I. Wallerstein, J. Breman oppose le « micro-pessimisme » auquel conduisent les résultats des enquêtes ethnographiques de terrain. L'ouvrage présente une abondance de matériaux empiriques tirés des travaux menés de longue date par l'auteur dans le Gujarat méridional et à Java, et plus récemment dans la zone économique spéciale de Xiamen en Chine, ainsi que des travaux menés par d'autres chercheurs, commentés de manière attentive et serrée. Le format choisi, celui d'une collection de textes dont la plupart sont des communications données lors de colloques, conduit à des redites et ne favorise pas une lecture linéaire. Ainsi la notion de secteur informel n'est-elle précisée qu'aux chapitres 7 et 8 après de multiples allusions.

On présente ici quelques-uns des principaux arguments avancés par J. Breman. S'il soutient des positions tranchées et s'insurge contre certaines idées reçues, il n'assortit pas moins ses analyses de nuances, et ne se départit pas d'une certaine prudence. Il revient sur les critiques adressées aux schèmes évolutionnistes qui prédisent un développement de l'économie indienne sur le modèle de l'Occident, c'est-à-dire une industrialisation accompagnée d'une urbanisation concomitante. Le taux de croissance de la population urbaine en Inde est aujourd'hui négatif, principalement en raison des obstacles opposés à l'obtention d'un permis de citoyenneté urbaine, qui condamnent les migrants à s'entasser dans les bidonvilles dont ils sont fréquemment expulsés lorsque ces terrains sont préemptés pour la construction de l'infrastructure urbaine. En outre, à l'encontre du schème annoncé par Karl Kautsky suivant lequel, avec le passage au capitalisme, s'opérerait une concentration de la population active dans les villes, en Inde et en Indonésie, le prolétariat rural demeure la classe la plus nombreuse. L'abondance de cette main-d'œuvre n'a en rien empêché l'apparition de nouvelles formes de servitude pour dette (*labour bondage*), que J. Breman préfère appeler « néo-servitude » (*neo bondage*) pour ne pas accrédi-ter une identité avec le servage (*halipratha*), système précapitaliste de travail asservi. Les travailleurs endettés ne sont pas contraints comme par le passé, lorsque leurs maîtres exerçaient un pouvoir au-delà de la sphère du travail et que la servitude se transmettait d'une génération à la suivante. Il rejette par ailleurs la notion de « culture de la pauvreté » qui tend à légitimer les thèses rendant les pauvres responsables de leur condition. L'offre intermittente d'emploi et le salaire à la pièce expliquent que leur comportement soit marqué, dans une certaine mesure, par l'imprévoyance. Leur insuffisance chronique de revenus les condamne à demander une avance sur salaire, et à entrer ainsi dans une relation d'asservissement pour dette. J. Breman soutient néanmoins que, même lorsqu'ils sont contraints à s'endetter et forcés à migrer, les migrants ne sont pas pour autant dépourvus de toute latitude d'action.

Les comparaisons rendues possibles par des revisites du terrain, échelonnées sur une période de près de cinquante ans, permettent à l'auteur d'affirmer que les Halpatis du Bengale méridional sont sortis de la misère dans laquelle ils se trouvaient au début des années 1960, mais qu'ils se trouvent toujours sous le seuil de pauvreté, et connaissent une « paupérisation relative » due au creusement de l'écart des conditions socio-économiques. S'il s'oppose aux thèses qui voient dans « l'informalisation » une solution permettant au plus grand nombre de sortir de la pauvreté, il admet qu'« il y a des gens qui sont parvenus à dégager une marge de manœuvre » (p. 61). Sur ce point, on peut regretter l'absence de précisions quantifiées qui paraissent d'autant plus faciles à dégager que le constat est dressé à partir d'observations répétées auprès de la même population. Par ailleurs, les ethnographies de J. Breman et d'autres montrent que, pour les migrants, le départ du village est préférable même au regard des conditions de vie rencontrées à l'arrivée en ville. J. Breman avance ensuite que la migration démarre dans une situation d'inégalité au point de départ mais mène à une inégalité accrue à l'arrivée. Toutefois, il ne fournit aucune explication de cette apparente disjonction entre les perceptions des migrants et leurs conditions de vie objectives.

On peut regretter l'absence d'un chapitre conclusif qui mènerait de manière plus systématique la comparaison entre pays asiatiques, et notamment entre l'Inde et la Chine. Des points communs se dégagent à la lecture, mais qui ne sont nullement soulignés par l'auteur. La similitude est frappante entre les restrictions apportées, dans les deux pays, à l'obtention d'un permis de résident urbain et le cantonnement des populations immigrées des campagnes dans un statut juridique distinct, restreignant leurs droits et leur accès aux services publics. À propos de la Chine, J. Breman note qu'en dépit de l'idéologie de l'harmonie sociale promue par les autorités, l'insatisfaction et le sens de la justice sociale sont bien plus marqués chez les migrants qu'on ne le croit. Pour l'Inde, il avance que l'idéologie gandhienne de l'harmonie a pu freiner les réformes en direction d'une plus grande justice sociale dans les campagnes. Il eût été inté-

ressant d'esquisser une comparaison plus poussée du « secteur informel » dans les deux pays, en interrogeant son applicabilité à la Chine. L'Inde étant une démocratie, « le système politique ne peut pas ignorer totalement les masses de travailleurs qui forment la majorité de l'électorat » (p. 227). C'est ce qui a permis la mise en place de salaires *minima* pour les travailleurs sans terres, la restriction des pratiques illégales des recruteurs, la régulation des déplacements des migrants, etc. Et c'est sans doute la raison pour laquelle le « secteur informel » est une notion admise par les autorités indiennes, et pour laquelle existent des statistiques.

Une tentative plus poussée d'extension de cette notion de « secteur informel » à des fins de comparaisons internationales serait d'autant plus intéressante que le principal apport de l'ouvrage réside dans la mise au point effectuée par J. Breman sur la définition de ce secteur, aux chapitres 7 et 8. Il s'affranchit des usages officiels de la notion et s'attache à se défaire des dichotomies qui lui sont liées. La nette séparation du « secteur informel » d'avec le « secteur formel » s'effectue habituellement suivant trois lignes de partage : l'existence de deux circuits économiques indépendants, la légalité de l'une *versus* l'illégalité de l'autre, la formation de marchés de l'emploi distincts. Selon l'auteur, aucune de ces oppositions ne résiste à l'analyse des données empiriques. Il convient, en outre, d'admettre qu'il est impossible de réserver le concept au domaine urbain. Il insiste donc sur le « caractère fragmenté du marché du travail total » (p. 213). Or, avec une acception aussi large, le concept est-il encore opératoire ? J. Breman lui-même paraît en douter, puisqu'il exclut ensuite l'agriculture du secteur informel, au motif que cela met mieux en relief la magnitude de l'emploi informel non agricole dans l'économie rurale. Agriculture comprise, le taux d'emploi dans le secteur informel s'établit, selon une enquête de 2008, à 92 % de la population active indienne. Ce chiffre impressionnant vient à l'appui de la thèse pessimiste défendue dans l'ouvrage.

ANNE-CHRISTINE TRÉMON

**Alain Cottereau
et Mokhtar Mohatar Marzok**

Une famille andalouse.

Ethnocomptabilité d'une économie invisible
Saint-Denis, Bouchène, 2012, 354 p.

S'il est une caractéristique de l'innovation en sciences sociales, c'est de puiser aux sources des traditions et inventeurs oubliés, ou de s'appuyer sur la relecture d'un classique qui aurait fait l'objet d'un détournement d'héritage. *Une famille andalouse* appartient à cette seconde catégorie : sa méthodologie est directement inspirée du protocole d'enquête mis en œuvre par un collectif réuni autour de Frédéric Le Play dans la tourmente de 1848, moment aussi illustre que méconnu de l'histoire des sciences sociales, pensé ici comme fondateur d'une « anthropologie comparative » des familles et sociétés d'Occident et d'Orient. Le modèle de la monographie familiale, qu'on croyait épuisé à force d'avoir servi, en sort considérablement renouvelé.

À partir de l'observation d'une famille populaire hispano-marocaine, Alain Cottereau et Mokhtar Mohatar Marzok proposent de répondre à la question suivante : comment les gens comptent et évaluent dans leur vie quotidienne, « qu'est-ce qui compte dans la vie » (p. 7) du point de vue d'un groupe et de ses proches ? L'enregistrement des activités de la famille, sous forme de tableaux de comptes construits en collaboration étroite avec les parents et leurs enfants, fonde une comptabilité contextuelle que les auteurs baptisent « ethnocomptabilité ». Celle-ci vise à établir un « bilan situé de bien-être » (p. 18), en intégrant une estimation de la valeur monétaire des ressources que la famille tire de ses activités « invisibles » ou « informelles » (termes préférés par les auteurs à « souterraines » ou « parallèles »). L'ethnocomptabilité a ici valeur d'antidote à un ethnocentrisme qui s'ignore, celui de la comptabilité officielle des entreprises étendue à l'échelle planétaire.

Une telle enquête, d'une indiscretion sans exemple de l'aveu même des auteurs, requière une observation exhaustive et continue des activités de chaque membre de la famille, sur une période suffisamment longue pour que les données puissent être extrapolées sur une

année entière. Par un heureux concours de circonstances, alors que M. Mohatar Marzok venait de soutenir une thèse d'anthropologie en cotutelle avec l'université de Grenade, un membre de sa parenté s'établissait avec sa famille non loin de là, sur la Costa del Sol. Ce dernier accepta rapidement de se prêter au jeu de l'enquête, faisant remarquer qu'une telle étude pourrait intéresser « les politiques » (p. 27). Si M. Mohatar Marzok est seul à avoir mené des observations directes en étant installé chez la famille, A. Cottureau y participait à distance à l'occasion de conversations téléphoniques quotidiennes. Après deux phases d'observation intensive, sur trois semaines en 2007 et une semaine en 2008, une troisième phase de terrain eut lieu au Maroc cette même année dans le village d'origine des parents, en présence des deux auteurs. Enfin, de courtes visites se sont succédé au domicile familial jusqu'au printemps 2010.

La famille nous est présentée dans la première partie de l'ouvrage, au fil de la lecture du journal d'enquête. Il s'agit d'un ménage composé d'un couple et de quatre enfants. Les parents, Mohammed et Fatima, sont âgés respectivement de quarante-neuf et quarante ans au début de l'enquête, et mariés depuis dix-huit ans. Tous deux sont originaires de la même province du Rif, où sont nées leurs deux filles, Amel et Amira, âgées de treize et onze ans. Leurs deux fils, Adib et Chawki, neuf et cinq ans, sont, en revanche, nés sur le sol espagnol dans les îles Canaries. Mohammed vivait depuis 1975 aux Canaries où il menait une vie dissolue, avant d'épouser Fatima à l'initiative de leurs parents respectifs. Juste après la naissance d'Amira, Fatima a pu le rejoindre aux Canaries en profitant d'une mesure de regroupement familial. Confronté à un retournement de la conjoncture économique, Mohammed a ensuite décidé, durant l'été 2006, de s'établir avec les siens sur la Costa del Sol où vivaient déjà deux de ses frères qui l'ont aidé à monter sa petite entreprise de vendeur ambulant sur les marchés de la côte. Le journal d'enquête nous permet de suivre la famille au jour le jour à travers ses bonheurs et ses peines, ses sautes d'humeurs et preuves d'humour, ses dérapages et ses redressements « au bord du gouffre » (p. 82). Le terrain marocain est, quant à lui,

l'occasion de retrouver des membres des deux parentés jointes, et de dessiner les parcours des migrants sur trois générations, des grands-parents restés au village jusqu'aux petits-enfants « devenus multiculturels », selon le mot de Mohammed (p. 168).

Le noyau dur des résultats de l'enquête est présenté dans une deuxième partie qui est, à n'en pas douter, le morceau de bravoure de l'ouvrage. Cinquante-neuf tableaux de comptes y sont répertoriés : bilan des ressources et des dépenses de la famille sur une année, fonds de l'entreprise et relevé des ventes quotidiennes, productivité du travail, relevé détaillé des consommations alimentaires, inventaire des vêtements avec amortissement, emplois du temps et chronologie de la vie familiale, etc. L'analyse de ces données est l'objet d'une troisième partie, les comptes venant alimenter une étude des styles de vie et des trajectoires des membres de la famille.

Reprenant « l'esprit et les techniques » des enquêteurs leplaysiens (p. 223), les auteurs élaborent des comptes en un minimum de trois colonnes pour les recettes comme pour les dépenses, distinguant les « évaluations unilatérales » des « évaluations croisées » dans l'estimation du prix d'un bien. Les premières (appelées « en nature » par les leplaysiens) sont fixées hypothétiquement par rapport à un prix de référence qui correspond aux possibilités les plus proches, accessibles sur le marché. Les secondes (« en argent ») sont fixées au cours d'une transaction ayant eu lieu durant la période comptable considérée. L'inscription comptable des évaluations unilatérales permet de déduire la valeur monétaire des activités non marchandes – la confection de biscuits par la mère, ou la coupe de cheveux des deux garçons par l'aînée – mais pas uniquement : elle permet aussi de prendre en compte les économies réalisées par la mise en œuvre de stratégies d'approvisionnement alternatives, appelées « bons plans » par les auteurs. Ainsi sur la période observée, Fatima n'a déboursé, pour l'ensemble de ses achats alimentaires, qu'une somme égale à 65 % des prix les plus proches accessibles sur le marché. Malgré l'allongement des trajets entre les lieux d'achat qu'occasionne la recherche de bons plans, la productivité horaire de Fatima au cours de

cette activité se rapproche de dix-sept euros de l'heure : il s'agit bien de « la plus rentable de toutes les occupations des membres de la famille » (p. 285), la productivité du travail de vente de Mohammed tournant autour de cinq euros de l'heure. L'activité de courses de Fatima à l'affût des « bons plans » apparaît alors comme une compensation de son demi-chômage (garde des enfants, travaux de couture, ménages), puisqu'elle ne pourrait plus l'exercer si elle était salariée à temps plein.

Parmi d'autres innovations inspirées par la relecture des enquêtes leplysiennes, notons la prise en compte de la « durabilité des biens » (p. 224), les auteurs ayant inclus la durée de vie effective des vêtements dans leurs comptes, ou encore l'intégration des « coopérations avec la nature » (p. 225), soit dans ce cas la brocante des enfants, semblable à une activité de cueillette gratuite. Toujours surprenante, l'enquête procède aussi par un renversement des catégories d'analyse les plus communes : dans un passage remarquable analysant la polysémie de l'expression indigène « vivre au jour le jour », Mohammed prend le contre-pied du jugement d'imprévoyance adressé de l'extérieur aux familles populaires : dans cette acception, « vivre au jour le jour, c'est *calculer au jour le jour*, une servitude de *prévoyance quotidienne* » (p. 245). Pour prendre un dernier exemple, Mohammed réalise des économies d'échelle par la petite taille de son entreprise, et non par l'augmentation du volume des affaires : s'il peut se permettre occasionnellement de perdre une journée de travail quand il ne parvient pas à faire la moindre vente, c'est en vertu de coûts fixes quasiment nuls (réduits

à la mobilisation de son véhicule, ils n'atteignent que 6,50 euros par jour de travail).

Nourri par une épistémologie pragmatique, cet ouvrage permet peut-être avant tout de surmonter la distance entre les jugements extérieurs (ceux des économistes, des administrateurs, des travailleurs sociaux, des ONG) et ceux opérés de l'intérieur par les intéressés eux-mêmes : comment une famille de six personnes, ayant des revenus nets dépassant à peine 1 000 euros par mois – mais des ressources invisibles de l'ordre de 600 euros mensuels –, fait-elle pour s'en sortir ? Pourquoi le père de famille préfère-t-il travailler à son compte, sans licence, au risque de voir périliter sa petite entreprise, plutôt que d'être salarié, à revenu équivalent, dans la restauration ? Pourquoi le demi-chômage de la mère peut-il se révéler plus rentable qu'un travail salarié ?

Plus qu'une étude de cas, les auteurs nous livrent ici un modèle d'expérimentation et de démonstration sur pièces, pouvant être appliqué à d'autres sociétés pour prendre la mesure d'activités productives qui demeurent invisibles aux écritures comptables classiques. Comme ils le rappellent opportunément, le travail à son compte, seul ou en « polyactivité », formel ou informel, concerne, aujourd'hui encore, probablement la majorité des actifs de la population mondiale ; quant aux activités de « coopération avec la nature », bien que marginales dans la famille considérée, ne sont-elles pas promises à un avenir aussi riche que leur passé (récupération, recyclage, économie sociale et solidaire) ?

NICOLAS LARCHET

