

COMPTES RENDUS. HISTOIRE ÉCONOMIQUE

Editions de l'E.H.E.S.S. | *Annales. Histoire, Sciences Sociales*

**2007/6 - 62e année
pages 1427 à 1500**

ISSN 0395-2649

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-Annales-2007-6-page-1427.htm>

Pour citer cet article :

« Comptes rendus. Histoire économique »,
Annales. Histoire, Sciences Sociales, 2007/6 62e année, p. 1427-1500.

Distribution électronique Cairn.info pour Editions de l'E.H.E.S.S..

© Editions de l'E.H.E.S.S.. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=ANNA&ID_NUMPUBLIE=ANNA_626&ID_ARTICLE=ANNA_626_1427

Histoire économique

| Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales | Annales

2007/6 - 62e édition

ISSN 0395-2649 | ISBN 978-2-7132-2137-8 | pages 1427 à 1500

Pour citer cet article :

– Histoire économique, Annales 2007/6, 62e édition, p. 1427-1500.

Distribution électronique Cairn pour les Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales.

© Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

**Jean Andreau, Gérard Béaur
et Jean-Yves Grenier (dir.)**

La dette publique dans l'histoire.

*Journées du Centre de recherches historiques
des 26, 27 et 28 novembre 2001*

Paris, Comité pour l'histoire économique
et financière de la France, 2006, 499 p.

L'histoire des finances publiques, appréhendée dans ses dimensions économiques et sociales mais aussi politiques et culturelles, a connu ces dernières années des développements importants. Ce livre s'inscrit dans cette tendance en s'attachant à un phénomène majeur : la dette publique. L'originalité – et le principal intérêt – de l'ouvrage réside dans sa compréhension longue du mécanisme de la dette et dans ses visées fortement comparatives. L'étude est menée sur près de vingt-cinq siècles, des cités de la Grèce classique à la France des années 1980 et, si elle est principalement centrée sur l'Europe occidentale, elle ouvre de larges dégagements sur l'Extrême-Orient (Chine et Japon), les États-Unis et l'Amérique latine. Comment, dans de telles conditions de temps et de lieux, tenir un discours cohérent sur une donnée aussi circonstancielle que la dette ? L'exercice, ô combien risqué, aurait pu déboucher sur une tentative de synthèse hâtive ou, au contraire, sur une trop grande dispersion des communications. Il n'en est rien et l'ouvrage présente une évolution convaincante des pratiques du crédit public, marque les ruptures nécessaires et offre des rapprochements d'autant plus pertinents qu'ils demeurent toujours relativement prudents.

Des dix-sept contributions émergent quelques grands questionnements. Le premier concerne la définition de dette publique. L'existence même de cette notion est débattue

et ce n'est pas la moindre des qualités de l'ouvrage que de présenter des sociétés sans dette publique. C'est le cas de la Rome républicaine et impériale analysée par Jean Andreau, où la pratique des emprunts forcés, ne servant pas d'intérêts, est en revanche fréquente. C'est le cas également, dans une moindre mesure, de la Chine des Song qui connaît pourtant, aux ^{x^e} et ^{xⁱ} siècles, un système monétaire fort développé, commenté par Christian Lamouroux. En revanche, les monastères médiévaux semblent bien constituer, au début du ^{xiii^e} siècle, un véritable « laboratoire de la dette publique », comme le montre l'étude consacrée au monastère anglais d'Evesham par Alain Boureau. Encore faut-il noter qu'en matière d'endettement, les innovations sont loin d'être linéaires et que, dès le ^{v^e} siècle av. J.-C., les cités grecques pratiquaient régulièrement l'emprunt, en s'appuyant notamment sur le riche patrimoine des sanctuaires (Léopold Migeotte). Reste dans ces conditions à définir un certain nombre de critères qui fondent la notion de dette publique. Comme le rappelle Jean-Yves Grenier dans son introduction, l'emprunteur doit être une personne publique, et non pas privée, ce qui assure à la fois la pérennité et la publicité de son engagement. Mesurée à cette aune stricte, la dette publique n'apparaît que tardivement, les débuts de l'époque moderne constituant sans doute le tournant majeur. Si l'usage en semble courant dans les cités du nord de l'Italie dès le ^{xv^e} siècle, étudiées par Anthony Molho et Jérémie Barthas, Philippe Hamon note justement que dans la monarchie française du premier ^{xvi^e} siècle, le principe de pérennité n'est pas encore solidement établi. La diffusion est donc progressive et une chronologie fine, qui fait malheureusement défaut à l'ouvrage, aurait été nécessaire.

L'autre grande question abordée est celle du niveau de la dette publique. Une fois encore, de fortes disparités apparaissent. Les cités de la Renaissance italiennes tolèrent ainsi un niveau d'endettement tout à fait impressionnant, dont la charge couvre parfois la totalité des recettes communales. À l'autre extrémité, les États-Unis manifestent vis-à-vis de la dette, tout au long du XIX^e siècle, une méfiance quasi absolue. De ces divergences plusieurs explications peuvent être proposées, et d'abord le poids de la réflexion théorique. Jean Heffer et Michel Lutfalla rappellent opportunément les réticences des fondateurs de l'économie politique, Smith, mais aussi Ricardo, contre la dette et leur recommandation claire en faveur d'un financement par l'impôt. Mais l'influence de la doctrine n'est sans doute pas déterminante. Des facteurs plus circonstanciels ou le jeu des intérêts sociaux ont joué un rôle essentiel. La cause principale de la croissance de l'endettement reste indéniablement la guerre, comme le souligne à peu près l'ensemble des communications. Georges Dertilis montre bien, pour ne prendre que cet exemple, combien l'endettement extérieur fut indispensable à la poursuite de l'effort de guerre du jeune État grec, quitte à s'exposer, en retour, aux pressions diplomatiques des puissances prêteuses. Plus originale est l'étude des rapports sociaux inhérents à la constitution et au développement de la dette. A. Molho nuance ainsi l'analyse traditionnelle qui faisait de la dette publique florentine, le fameux *Monte Comune*, un instrument de domination des riches citoyens. À travers une étude rigoureuse de la composition des dots, il mesure la diffusion des titres du *Monte* dans le public et leurs usages plus symboliques ou culturels que strictement économiques. Revenant sur l'expérience de Law, Antoine Murphy souligne quant à lui le rôle des financiers et de la noblesse fortunée dans la chute du réformateur écossais.

Le dernier apport de l'ouvrage concerne les modes de gestion de la dette. Un endettement soutenable, consolidé, régulièrement amorti et peu onéreux pour les finances publiques est un idéal difficile à atteindre et d'ailleurs tardivement dégagé. L'ouvrage révèle au contraire, dans ce domaine, l'absence de modèle et le règne d'un certain empirisme. Robert Descimon

explique ainsi comment la vénalité des offices a constitué une réponse – certes imparfaite – aux problèmes de consolidation de la dette auxquels était confrontée la monarchie française, l'État devenant, pour reprendre sa belle expression, une véritable « compagnie par actions ». Cette même faculté d'adaptation se retrouve à l'époque très contemporaine et Laure Quennouëlle-Corre analyse bien comment, entre 1950 et 1980, l'État français a modernisé les marchés de capitaux pour permettre le financement de sa dette.

Il ressort donc de cet ouvrage des enseignements importants pour la compréhension des mécanismes d'endettement. Cette réussite globale n'empêche cependant pas quelques imperfections. Les conséquences économiques de la dette publique, notamment les effets d'éviction, ne sont abordées que de façon allusive. De même, les relations complexes entre l'emprunt et l'impôt ne sont pas suffisamment fouillées. La définition d'un « modèle américain » propre au XIX^e siècle, esquissé par Jean Heffer et Juan Carlos Garavaglia, où l'importance des droits de douane permet de maintenir la dette à un niveau modéré, offrait pourtant des perspectives prometteuses. Plus globalement, on peut regretter la place insuffisante consentie aux États occidentaux du XIX^e siècle et l'impasse presque totale faite sur la Grande-Bretagne : même si des études ponctuelles avaient déjà été menées, une analyse comparative aurait ici été riche d'enseignements. Ces défauts mineurs n'entament toutefois pas la qualité de l'ouvrage.

FRÉDÉRIC TRISTRAM

Viviana A. Zelizer

La signification sociale de l'argent
Paris, Le Seuil, 2005, 348 p.

Bien que de publication récente (1994), cet ouvrage s'est rapidement imposé comme un livre de référence et il faut se réjouir de le voir aujourd'hui mis à la disposition du public français grâce à une excellente traduction. Ce qui fait la force de ce livre, c'est d'abord une conception très originale des pratiques monétaires qui vient renouveler en profondeur les

interprétations classiques. Alors que la tradition sociologique pour une fois unanime, sous la plume de Marx, Simmel ou Weber, met en avant la propension apparemment illimitée de la monnaie à faire prévaloir, partout où elle pénètre, la logique impersonnelle de l'équivalence, Viviana Zelizer insiste *a contrario* sur la capacité en retour des relations sociales à modeler les usages et les significations de la monnaie. Autrement dit, V. Zelizer se refuse à penser la présence monétaire sur le modèle d'une puissance qui conduirait inéluctablement, quel que soit le contexte de son emploi, à imposer la logique de l'arbitrage rationnel. À ses yeux, les structures sociales ont aussi leur mot à dire et peuvent résister à cette emprise de la rationalité instrumentale. Telle est la thèse centrale du livre. Assurément, il s'agit d'une position audacieuse qui donne à voir une monnaie insolite : non pas toute-puissante et dominatrice, au service de la logique marchande, transformant produits et relations en un équivalent numérique objectif et abstrait, mais soumise à l'influence de structures culturelles et sociales qui réussissent à faire prévaloir leur propre conception des valeurs.

Pour décrire cette transformation que les rapports sociaux font subir à la monnaie, V. Zelizer avance les concepts de « différenciation des monnaies » et de « marquage des monnaies », à savoir un ensemble de pratiques par lesquelles les acteurs rompent l'uniformité du flux monétaire grâce à l'élaboration de distinctions *ad hoc*. Ainsi les individus traitent-ils différemment une somme gagnée à la loterie et un chèque ordinaire de règlement de salaire. De même, « un millier de dollars acquis en Bourse ne comptent pas de la même manière que 1 000 dollars volés à une banque ou que 1 000 dollars empruntés à un ami » (p. 28). Ou encore : « les fonds de la maîtresse de maison, les sous des enfants et l'argent personnel du mari ne reviennent pas au même » (p. 63). L'enjeu de ces différenciations est de faire en sorte que l'interaction sociale, malgré la présence monétaire, ne soit pas dénaturée et conserve sa spécificité. Au nombre de ces spécificités que le marquage des monnaies se donne pour but de conserver, citons : le contrôle d'autrui, le maintien de l'inégalité, la gestion de l'intimité ou encore l'établissement

de l'identité collective (tableau p. 62). *In fine*, contrairement à l'idée qu'un euro est toujours un euro, cette approche par les différenciations construit une analyse conforme au modèle des monnaies multiples proposé par les anthropologues à la suite de Karl Polanyi lorsqu'ils distinguent une pluralité de « monnaies à usage spécifique ». À ceci près que c'est l'argent moderne qui intéresse V. Zelizer, étudié entre les années 1870 et les années 1930, aux États-Unis, à partir de trois terrains : l'argent domestique, l'argent des dons et l'argent de la charité. C'est la deuxième force du livre que de disposer d'une riche documentation servie par un sens aigu de l'observation sociologique. Il s'ensuit des chapitres intéressants, à la fois par la diversité des faits rapportés et la subtilité des analyses qui en sont proposées. Au-delà de leur intérêt documentaire indéniable, qu'apportent-ils au regard de la thèse centrale des monnaies multiples ?

Dans le cas de la « production domestique des monnaies » (chap. 2), ce qui intéresse V. Zelizer est la façon dont la circulation d'argent à l'intérieur des familles se trouve organisée et contrôlée par la différenciation des monnaies dans le but de maintenir la stabilité des liens domestiques. En effet, l'intrusion de la monnaie dans les affaires privées d'un foyer est perçue comme un événement potentiellement dangereux qui menace la solidarité familiale. C'est par le marquage des monnaies que la cellule familiale répond à ce défi : « Sitôt que l'argent était entré dans un ménage, la distribution, le calcul et les utilisations des sommes concernées étaient régis par un ensemble de règles domestiques autres que les règles du marché » (p. 114). Pour l'essentiel, ce qui est en jeu, c'est de faire en sorte que la monnaie du chef de famille conserve sa primauté. Par exemple, lorsque l'épouse gagne directement de l'argent sans être nécessairement salariée (travaux de couture et de blanchissage, vente du beurre ou des œufs, etc.), V. Zelizer souligne que cet argent est considéré comme moins sérieux que celui du mari, ce que révèle le terme de *pin money* (argent de poche) par lequel il est usuellement désigné ou le fait qu'il soit affecté à des dépenses accessoires (charité ou « leçons de musique ou d'art d'une fille »). « Même [lorsque] le taux

d'activité des épouses augmenta fortement, les gains des femmes mariées [...] étaient toujours définis comme de l'argent de poche, catégorisés comme un revenu supplémentaire et assignés à des dépenses familiales inhabituelles ou définis comme une réserve d'argent réservée aux 'amusements' par les couples plus aisés » (p. 113-114). Cette analyse montre bien comment la soi-disant fongibilité universelle de la monnaie peut se trouver remise en question. Un dollar gagné par l'épouse est différent d'un dollar gagné par le mari : il n'est pas nommé de la même manière, ni utilisé pour les mêmes dépenses.

On retrouve ce même schéma interprétatif pour l'argent des cadeaux et l'argent de la charité avec le souci identique de s'opposer à la logique d'arbitrage dans le but de lui substituer d'autres valeurs. C'est toujours la différenciation des monnaies par leur marquage qui permet cela. Dans le cas du don, la question centrale n'est plus la primauté du chef de famille mais le maintien de l'intimité : est-il possible de contribuer à celui-ci tout en utilisant l'argent, à savoir le moyen le plus impersonnel et le moins affectif qui soit, comme cadeau ? La citation suivante exprime clairement à quel point c'est là une tâche ardue : « Comment la monnaie légale grâce à laquelle on payait les salaires, subornait les fonctionnaires véreux, donnait un pourboire à un porteur, aidait les pauvres ou réglait l'allocation ménagère d'une épouse pouvait-elle tenir lieu en même temps de don sentimental révélateur d'intérêt personnel, d'affection ou de joie ? » (p. 135). V. Zelizer explique pourtant que cela est possible grâce à diverses pratiques de marquage qui ont toutes pour but de personnaliser l'argent donné, par exemple en inscrivant des messages sentimentaux sur la monnaie légale (p. 177). Tout le chapitre trois atteste de l'ingéniosité des Américains pour « créer leurs propres distinctions au sein d'une devise standardisée » (p. 174). Pour finir, les chapitres quatre et cinq s'intéressent à l'argent de la charité, qu'elle soit privée ou publique, en conservant le même schéma d'analyse.

Au final, le livre réussit pleinement à nous faire voir la monnaie sous un jour entièrement nouveau : non plus en tant qu'elle propage

partout et toujours la logique de la valeur marchande mais en tant qu'elle est constamment travaillée et modelée par des significations extrinsèques à l'ordre marchand. Non pas en majesté comme il est représenté couramment mais avec ses limites. C'est la grande originalité du travail de V. Zelizer. La monnaie y est toujours saisie en prenant le point de vue des structures culturelles et sociales qui cherchent à la domestiquer. En ce sens, V. Zelizer peut revendiquer à juste titre une « modélisation pleinement sociologique de l'argent » (p. 60). Cependant, cette monnaie perçue exclusivement comme une matière qui résiste ne fait pas l'objet d'une analyse en propre. Elle apparaît toujours en négatif, en creux. Elle est perçue comme une menace mais sans jamais que l'exacte mesure des moyens à sa disposition soit précisée. Au-delà de termes vagues et généraux comme fongibilité universelle ou neutralité, rien de systématique sur le pouvoir monétaire n'est mis en avant. C'est ce que soulignent Jérôme Bourdieu et Johan Heilbron dans leur très pertinente introduction : « Le paradoxe est finalement que, en remplaçant la monétarisation du social par la socialisation du monétaire, Zelizer ne se préoccupe pas de la monnaie comme institution par elle-même ; elle ne dit rien de la monnaie en tant que réalité sociale totale » (p. 16). Pour le dire autrement, s'agissant de relations non marchandes comme la famille, le don ou la charité, il n'est peut-être pas trop surprenant de les voir résister à l'intrusion de l'argent. Mais jusqu'où et selon quels critères ? Ce point n'est pas abordé. Pour qui souhaite persévérer dans la perspective ouverte par V. Zelizer, ce sont là des questions essentielles.

Prenons la thèse des monnaies multiples. À l'évidence elle dépend étroitement de la manière dont est abordé le rapport monétaire. Ainsi, si c'est la fonction de compte qui est mise en avant pour caractériser le rapport monétaire, on ne saurait parler de multiplicité des monnaies dès lors que toutes les devises analysées sont libellées dans la même unité, le dollar en l'occurrence. De même, la notion de marquage reste ambiguë dans la mesure où il ne s'agit que très rarement d'un marquage objectif affectant la matérialité même du

support monétaire, comme c'est le cas pour ces billets sur lesquels on inscrit des messages sentimentaux. En règle générale, le marquage que considère V. Zelizer est non objectif. Purement cognitif, il n'est connu que de quelques acteurs dans le cadre de l'interaction sociale considérée. Dans ces conditions, sa stabilité pose problème. V. Zelizer cite l'exemple d'un paysan qui préfère emprunter plutôt que d'utiliser l'argent mis de côté pour un autre usage (p. 57). Peut-on vraiment croire qu'il en sera toujours de même et que cet interdit résistera à une nécessité impérative ? Rien n'est dit sur ce point. Pourtant il y aurait lieu de distinguer nettement entre des différenciations qu'on pourrait dire « privées » parce que limitées à un contexte étroit, et des différenciations objectivées comme celles existant entre les diverses monnaies scripturales qu'émettent les banques commerciales. Enfin, dans certains exemples, on peut se demander, à la suite de Philippe Steiner¹, si le marquage a trait à la monnaie proprement dite ou bien plutôt au revenu. Ainsi, lors de la discussion sur la monnaie des épouses, quand V. Zelizer compare le système d'allocation et celui du don, en quoi est-ce une question réellement monétaire ? Ou, pour le dire autrement, quelle définition implicite de la monnaie est ici mobilisée qui permet de justifier ce qualificatif ?

Voilà de nombreuses questions. Mais ne perdons pas de vue tout ce que leur formulation doit au travail de V. Zelizer. À mes yeux, c'est la troisième force du livre que de nous obliger de reconsidérer, à nouveaux frais, la question du pouvoir de l'argent à partir d'un terrain et d'une problématique radicalement enrichis de nouveaux concepts et de nouvelles illustrations. En nous montrant que l'argent ne se fait pas toujours obéir, loin de là, la réflexion de V. Zelizer dessille nos yeux et nous fait voir des choses qui précédemment nous échappaient. La sociologie de l'argent, parent pauvre de la sociologie économique contemporaine, trouve ici les voies d'un profond renouvellement.

ANDRÉ ORLÉAN

1 - Compte rendu, *Revue française de sociologie*, 38, 2, 1997, p. 387-389.

Günther Schulz et al. (dir.)

Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Arbeitsgebiete – Probleme – Perspektiven
Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2005,
661 p.

À l'occasion de son centième anniversaire, la revue d'histoire sociale et économique, *Vierteljahrsschrift für Social- und Wirtschaftsgeschichte* (vswg), nous offre une somme d'une extrême densité. Une imposante équipe de spécialistes s'est mobilisée pour ce projet (28 auteurs au total). La vswg est en Allemagne une grande revue universitaire d'histoire. Dès le premier numéro en 1903, les initiateurs avaient affirmé leur volonté de rupture avec les publications institutionnelles existantes, comme la revue historique, *Historische Zeitschrift*, qui accordait une place prépondérante à l'histoire politique et aux perspectives généralistes. L'ambition affichée était au contraire d'étudier les transformations économiques pour comprendre les mécanismes des sociétés à toute époque. Un état d'esprit qui n'est pas sans rappeler plus tard celui des *Annales*, revue que la vswg a influencée notamment à sa création¹.

Le présent ouvrage n'est pas centré sur l'histoire de la publication elle-même. Il ne propose pas non plus une historiographie des travaux en histoire économique et sociale au regard des seuls articles de la vswg. L'objectif des auteurs était davantage d'effectuer dans un premier temps le bilan problématisé de quelques grandes questions d'histoire économique et sociale, envisagées entre autres – mais pas exclusivement – à partir d'articles et de recensions parus depuis un siècle dans la revue, pour élargir ensuite la réflexion aux perspectives actuelles de recherche. Il se compose de deux parties d'importance inégale. Les secteurs d'activité et les domaines classiques de recherche de l'histoire économique et sociale sont d'abord étudiés, puis sont présentés plus rapidement les problèmes théoriques et méthodologiques qu'elle pose ainsi que les relations et influences avec les autres disciplines et l'étranger.

Dans la première partie, les auteurs commencent par aborder les questions de l'économie agricole, industrielle et artisanale,

du commerce et des transports, du crédit et des assurances, de l'activité de l'État et, enfin, de la conjoncture économique. Ils évoquent ensuite les grandes problématiques de l'histoire sociale et culturelle, de l'histoire des populations, des femmes et du genre, du quotidien, des techniques, de l'environnement et des entreprises. Chacun de ces articles fait le point sur les différentes approches du sujet depuis un siècle et propose un recadrage historiographique des concepts et des méthodes historiques en insistant sur les apports novateurs et significatifs. L'ensemble de ces contributions nous livre un précieux panorama des évolutions de la recherche historique en Allemagne. On perçoit les multiples influences de l'histoire conceptuelle (*Begriffsgeschichte*), des modèles économiques ou encore de l'histoire marxiste. Les auteurs accordent toute sa place au renouvellement, dans les années 1970 et 1980, des questionnements sur les catégories, des approches (avec la prise en compte des représentations, du quotidien, du genre, etc.) et des méthodes (anthropométrie, histoire orale, etc.). L'époque contemporaine occupe une place d'honneur, même si les auteurs ont eu le souci de prendre en compte d'autres périodes (médiévale et moderne). Seule l'antiquité est singulièrement absente de cet ouvrage.

La seconde partie est consacrée aux problèmes épistémologiques, méthodologiques et aux influences subies ou exercées. La pertinence d'une approche à la fois économique et sociale en histoire est questionnée dans le premier article (« La métaphysique des pointillés »). Cela paraît d'autant plus nécessaire que cette complémentarité ne semblait pas aller de soi dans la première partie de l'ouvrage, où la dimension économique et la dimension sociale de l'histoire sont présentées séparément. Il est vrai que ce cloisonnement perd de sa rigidité dans les articles suivants sur les techniques, l'environnement et l'entreprise. Le second article rappelle les influences étrangères croissantes sur les historiens allemands et les passerelles entre les différentes historiographies. L'article suivant reprend pour le Moyen Âge la discussion sur la place des facteurs explicatifs en histoire. L'auteur se demande si les processus sociaux s'expliquent

principalement par les transformations économiques ou davantage par les décisions politiques. Les dernières contributions évoquent, parfois de manière assez technique, les influences réciproques du droit, des théories et des modèles économiques, de la finance et de l'approche cliométrique sur l'histoire économique et sociale.

Dans l'ensemble, les auteurs atteignent pleinement les objectifs qu'ils s'étaient fixés : faire un bilan des apports de l'histoire économique et sociale à la science historique, dont la VSWG s'est fait le porte-parole depuis un siècle, et proposer un état actuel des pistes de recherche et de réflexion en cours. Chaque thème est approfondi en envisageant l'ensemble de ses ramifications avec les autres thèmes ; ce qui montre bien la complexité des questions abordées mais peut parfois donner au lecteur une impression de répétition au fil des différents chapitres. Enfin, il est dommage qu'aucune conclusion ne tente de présenter une synthèse. Néanmoins, par l'ampleur de ses perspectives et la qualité des contributions, cette somme fait déjà autorité comme outil de travail et de mise au point sur la recherche historique allemande.

FRÉDÉRIC SALY-GIOCANTI

1 - ANDRÉ BURGUIÈRE, « La naissance des Annales », *Annales ESC*, 34-6, 1979, p. 1347-1359.

Natacha Coquery, François Menant et Florence Weber (dir.)

Écrire, compter, mesurer, vers une histoire des rationalités pratiques

Paris, Éditions Rue d'Ulm, 2006, 277 p.

Les pratiques économiques, et notamment les calculs et les écritures qui les sous-tendent, sont trop souvent envisagées de manière abstraite : sans se mettre à la place des acteurs, sans tenir compte de leur diversité, ou encore sans se soucier de leurs contraintes sociales, intellectuelles ou tout simplement matérielles.

C'est ce qu'ont voulu combattre les promoteurs de ce livre, « en prenant le raisonnement économique comme inconnue », et en réunissant des historiens des pratiques économiques,

des sociologues, des anthropologues et des économistes. Devant la diversité des disciplines représentées, on ne s'étonne pas qu'à première vue le livre puisse donner l'impression d'une auberge espagnole. Mais en y regardant de plus près, cette mosaïque constitue une sorte de reportage : la pratique économique est examinée sous différents angles (la gestion d'entreprise, la gestion d'État, la gestion domestique) et à différentes époques (au Moyen Âge, au XVIII^e siècle et à l'époque contemporaine), mais toujours sous son aspect concret et matériel d'écriture et de comptage. Libre alors au lecteur de tenter une synthèse ou de piocher dans telle ou telle contribution pour élargir sa connaissance de l'une des visions proposées ; les nombreuses références bibliographiques qui accompagnent chaque texte lui seront alors très utiles.

Après une introduction où les trois initiateurs du livre donnent le ton de l'ensemble, la première partie réunit trois contributions sous le titre « Écriture pratique, État et capitalisme ». François Menant décrit et analyse les transformations de l'écrit documentaire entre le XII^e et le XIII^e siècle, après avoir constaté que « l'effort documentaire n'a pas subi une éclipse complète entre les grandes réalisations carolingiennes et celles de la fin du XII^e siècle », et que « la diffusion de l'écrit documentaire autour de 1200 a des précédents importants ». Pierre Portet propose un choix raisonné – et très abondant – de lectures sur les techniques du calcul élémentaire dans l'Occident médiéval. L'arithmétique qu'il aborde est opérative, par opposition à l'arithmétique spéculative de Boèce. Il passe en revue les ouvrages sur l'abaque à jetons, ceux qui montrent la lente apparition de la numération arabo-indienne, avec le calcul sur la poussière, et ceux qui permettent de suivre l'introduction de l'arithmétique commerciale et de l'algèbre en Occident. Giacomo Todeschini présente enfin ses réflexions sur la comptabilité à partie double et la rationalité économique occidentale, en analysant la pensée de Max Weber puis celle de Jack Goody.

La deuxième partie, « Incrire des transactions », commence par un article d'Alban Bensa sur les échanges non marchands et les

pratiques comptables en Nouvelle-Calédonie kanak contemporaine. Bien que non marchands, ces échanges solennels de biens de toutes sortes supposent une évaluation pour que soit rendue au donneur une quantité jugée équivalente, et débouchent donc sur une activité comptable, concrétisée le plus souvent dans des cahiers dont l'auteur donne quelques reproductions. Ludolf Kuchenbuch poursuit avec les baguettes de taille du Moyen Âge, dont il se demande si elles étaient un moyen de calcul sans écriture. Il montre surtout qu'elles étaient une manière de retenir une information chiffrée et donc une forme d'écrit, dans de nombreuses régions et cela du XI^e au XX^e siècle. Marc Bompaire expose les compétences de calcul dans le domaine des alliages de métaux précieux, et les pratiques de calcul en livres, sous et deniers (recourant le plus souvent aux jetons) qu'il a observées dans les livres de changeurs français aux XIV^e et XV^e siècles. Natacha Coquery commente les livres de comptes d'une centaine de boutiquiers parisiens du XVIII^e siècle, pour la plupart joailliers, pour y distinguer la culture savante, l'encadrement légal et les pratiques marchandes. Thomas Behrmann, enfin, parle d'apprentissage par la lecture à propos des premières utilisations de l'écrit dans des buts commerciaux, en focalisant son étude sur les marchands installés dans les villes hanséatiques, sur la côte d'Allemagne du Nord.

La troisième partie, « Tenir ses comptes », comporte trois contributions. Dieter Scheler a étudié l'apparition des prévisions budgétaires, qu'il situe au début du XIV^e siècle dans les chapitres cathédraux et collégiaux. Il prend appui sur le chapitre de Xanten, situé dans la basse vallée du Rhin et qui dépend de l'archevêché de Cologne, dont il a étudié un texte administratif qu'il considère comme une des plus anciennes applications de la prévision budgétaire. Christian Guilleré et Guido Castelnuovo montrent comment la comptabilité domaniale a évolué vers une comptabilité d'État, à l'exemple des comptes de châtelainies savoyards : l'évolution de ces documents, du XIII^e au XV^e siècle, révèle la construction progressive d'une structure administrative en même temps que la genèse de la principauté de Savoie. Florent

Hautefeuille commente enfin la distinction entre livre de compte *stricto sensu*, qui ne contient que des comptes, et le livre de raison (*liber rationis*), qui nous fournit toute une variété d'informations démographiques, historiques et de comptabilité privée. Il cite en exemple un document découvert récemment, le registre d'une famille de paysans quercynois, les Guitard de Saint-Anthet.

À l'enseigne des « Enjeux pratiques et politiques de la mesure », la quatrième partie débute par un court article d'Agnès Gramain, cherchant à établir si les modélisateurs de la microéconomie doivent prendre en compte les raisonnements qui conditionnent les comportements des individus – large débat, au cœur même des objectifs de ce livre. Alain Desrosières examine ensuite si l'on peut tout mesurer, en jouant sur les deux sens, technique et social, du verbe *pouvoir* : certains objets matériels sont à l'évidence mesurables, mais est-il licite de « mesurer le bonheur national, le quotient intellectuel ou l'opinion publique ? » Dans une postface enfin, Karine Chemla commente les contributions précédentes, et constate que l'étude historique des raisonnements économiques, qui constitue l'objet du livre, croise l'histoire des sciences. Elle esquisse alors un programme de travail qui prolongerait ces contributions en exploitant « la confrontation de pratiques en usage dans différents milieux, étudiés dans les contextes les plus divers ». L'histoire des sciences pourrait ainsi rejoindre les préoccupations des auteurs de ce livre.

ALAIN SCHÄRLIG

Jack Goody

Capitalism and modernity: The great debate
Cambridge, Polity Press, 2004, 200 p.

Jack Goody se propose de réfléchir sur les raisons du déclenchement de la révolution industrielle dans l'Europe du Nord-Ouest à partir de la seconde moitié du XVIII^e siècle au travers de la lecture critique des historiens économistes. Son objectif déclaré est de combattre l'idée que l'Europe aurait, de longue date, une supériorité essentielle sur les autres civilisations,

sorte de *Sonderweg* qui l'aurait conduit, et elle seule, vers le capitalisme et le développement sans limite. Il s'agit donc de mettre en cause aussi bien l'existence d'une identité européenne unique, acquise dès l'Antiquité classique, que le schéma marxiste d'une périodisation entre Antiquité, féodalité et capitalisme, qui ne serait que la rationalisation *a posteriori* d'une histoire possible, celle de l'Occident.

J. Goody entreprend d'abord une critique de l'approche culturaliste de l'exception européenne. Il conteste, après bien d'autres, l'analyse wébérienne de l'éthique puritaine et de l'esprit du capitalisme et, surtout, il s'en prend sans ménagement au livre de David Landes, *The wealth and poverty of nations*¹. Les explications qui remontent sur plusieurs siècles mobilisent prioritairement le concept de culture. D. Landes n'échappe pas à la règle puisque son ouvrage constitue l'une des tentatives les plus systématiques d'introduire la culture au sein de l'histoire économique. La critique de J. Goody, en plus de refuser toute idéalisation de l'histoire de l'Occident (en fait celle de l'Angleterre relayée par les États-Unis à la fin du XIX^e siècle) incarnant à la perfection le principe d'un système social organisé autour du marché, s'attaque surtout à l'idée que la culture serait une variable exogène à l'économie et comme extérieure en somme au système social dans son ensemble. Bien au contraire, « la culture n'est pas séparable de l'économie, qui participe de sa rationalité ». La culture et l'économie participent d'une même structure anthropologique et doivent entrer dans un système de relations causales complexes.

J. Goody s'intéresse ensuite aux historiens critiques de l'eurocentrisme, en particulier aux travaux de James Blaut². La thèse principale de ce dernier est que l'Europe avant 1492 ne possède aucune supériorité sur les autres régions du monde ; le « miracle » européen n'est que le résultat des conquêtes coloniales qui permirent l'acquisition de moyens de financement grâce aux métaux précieux américains et l'extension du commerce et de la force de travail par le biais de l'esclavage. Cette idée que le capitalisme n'est en somme qu'une conséquence du colonialisme est partagée par un certain nombre d'historiens critiques comme

Andre Gunder Frank, Janet Abu-Lughod ou, avec quelques nuances, Immanuel Wallerstein. J. Goody a quelques réticences à l'égard d'une explication qui, à trop vouloir refuser l'eurocentrisme, est incapable de prendre en compte ce qui est malgré tout une réelle spécificité de l'Europe occidentale. Il est par contre très attentif à l'argument selon lequel l'avance de cette dernière est récente et implique de comprendre l'histoire de l'économie mondiale jusqu'au début de l'industrialisation comme un jeu complexe d'échanges, en particulier de technologies, au sein duquel l'Ouest est souvent en déficit par rapport à l'Est.

Pour modifier l'angle de vue, l'auteur regarde du côté des historiens asiatiques actuels qui rejettent l'idée que les avantages en termes de « modernisation » (structure familiale, esprit d'entreprise, facteur religieux...) sont toujours en faveur de l'Occident. En termes d'organisation sociale ou de relation au capitalisme, ils démontrent ainsi que les différences entre l'Est et l'Ouest sont moindres que ce que les historiens occidentaux s'imaginent. J. Goody reprend plusieurs de leurs exemples, en particulier celui de la transition démographique qui, loin d'être une spécificité européenne, serait un phénomène mondial, souvent plus rapide hors d'Europe. De même, des comportements de nature « individualiste » seraient repérables aussi bien en Inde, qu'en Chine et au Japon et, plus largement, J. Goody insiste sur le fait que nombre d'attitudes jusqu'alors perçues comme dictées par la référence à la collectivité (en particulier en Chine) relèvent, tout autant que nombre de comportements des populations européennes, d'une philosophie de type « individualiste ».

La civilisation chinoise, précisément, fascine J. Goody. Sans doute y rencontre-t-il un contre-exemple à la spécificité européenne qu'il n'avait pas trouvé dans son expérience d'historien et d'anthropologue de l'Afrique. Dans un chapitre bien informé intitulé « *The challenge of China* », il multiplie les exemples qui prouvent que la Chine a longtemps été plus développée que l'Europe occidentale, laquelle lui a beaucoup emprunté. La période de la dynastie des Song (960-1279) connaîtrait ainsi une révolution économique sans équivalent,

avec dès le XVI^e siècle une monétarisation très avancée des échanges. Ce n'est qu'avec l'industrialisation de la fin du XVII^e siècle que l'Europe réussit à renverser une relation d'échanges jusqu'alors toujours favorable à l'empire du Milieu. Les trois inventions que Francis Bacon considérait en 1605 comme fondatrices de la modernité européenne – la boussole, l'imprimerie et la poudre – n'étaient-elles d'ailleurs pas d'origine chinoise ? Ces préalables conduisent J. Goody à discuter les récentes thèses du sinologue Kenneth Pomeranz auquel il reproche de s'en tenir à une approche strictement économique, voire quantitative, et de négliger d'autres critères concernant par exemple la structure sociale, le rôle de l'État ou le comportement des entrepreneurs³. Surtout, si K. Pomeranz a raison de refuser l'opposition entre un Occident dynamique et une Asie bloquée sur des technologies traditionnelles, il sous-estime cependant beaucoup le rôle du changement technique dans la révolution économique occidentale.

Le travail de J. Goody se révèle d'une grande utilité. Il se livre à une analyse serrée de l'historiographie sur les systèmes économiques comparés, mettant bien en évidence ses limites. Il fait partager au lecteur ce qui est sans nul doute sa conviction profonde : l'Europe n'était pas plus prédestinée que d'autres régions du monde à l'industrialisation et au capitalisme, sans pour autant que l'on puisse expliquer ces derniers par le seul colonialisme. Point de vue probant mais qui esquivait la question centrale, celle de l'élection finale de l'Europe du Nord-Ouest. J. Goody semble alors hésiter entre une proposition relativiste – plusieurs régions du monde étaient des candidates possibles au *leadership* économique mondial, une série de hasards a privilégié l'Europe – et une autre plus traditionnelle et déterministe – le facteur technologique serait crucial et l'avance européenne s'expliquerait par des causes profondes comme le haut niveau d'éducation, la révolution scientifique des XVII^e-XVIII^e siècles, ou l'écriture alphabétique qui facilita la diffusion des connaissances par l'imprimerie.

1 - DAVID LANDES, *Richesse et pauvreté des nations. Pourquoi des riches ? Pourquoi des pauvres ?*, Paris, Albin Michel, [1998] 2000.

2 - JAMES M. BLAUT, *The colonizer's model of the world: Geographical diffusionism and Eurocentric history*, New York, Guilford Press, 1993 et *Eight Eurocentric historians*, New York, Guilford Press, 2000.

3 - KENNETH POMERANZ, *The great divergence: China, Europe and the making of the modern world economy*, Princeton, Princeton University Press, 2000.

Peter F. Bang, Mamoru Ikeguchi et Hartmut G. Ziche (éd.)

Ancient economies, modern methodologies: Archaeology, comparative history, models and institutions

Bari, Edipuglia, 2006, 278 p.

Ce livre, qui rassemble onze contributions, est le résultat d'un colloque qui s'est tenu à Cambridge en 2002. Il entend faire progresser l'étude des économies antiques d'un point de vue théorique et méthodologique. L'histoire économique de l'Antiquité accorde depuis longtemps une place importante à ces questions. La publication en 1973 du livre de Moses Finley, *L'économie antique*, a relancé le débat entre primitivistes et modernistes. Ce débat a d'abord été très productif mais depuis une dizaine d'années sa fécondité a diminué. L'histoire économique antique est entrée dans une phase de reformulation de ses problématiques principales et cet ouvrage s'inscrit dans ce mouvement¹.

La plupart des contributions concernent l'époque romaine, deux sont consacrées aux économies hellénistiques (Viviane Françoise Baesens traite de la fiscalité de la Palestine hellénistique et Sitta von Reden de la monétarisation de l'économie de l'Égypte ptolémaïque) et Jørgen Christian Meyer examine l'importance comparée du commerce dans le Proche-Orient ancien à l'âge du bronze et à l'âge du fer. Les thèmes abordés – place du commerce dans l'économie, qualité des marchés, économie agraire de l'Italie, vie financière, poids de la fiscalité, rôle économique de l'État – sont classiques. C'est dans leur traitement que les contributions cherchent à innover. On peut dégager trois grands axes de réflexion.

L'économie néo-institutionnaliste est au cœur de deux contributions. Peter Bang s'intéresse aux marchés dans l'empire romain. Il insiste sur leurs imperfections dues aux aléas des transports, aux asymétries d'information et à l'absence d'institutions sociales et politiques désireuses d'imposer le libre jeu des marchés et leur intégration au niveau de l'empire. P. Bang compare les marchés romains à ceux du Moyen-Orient et de l'Inde à l'époque moderne, désignés par la notion de « bazar ». Bien que l'auteur souligne que ces marchés sont viables et fonctionnent suivant des règles propres, différentes des institutions qui régissent les marchés capitalistes européens, ses conclusions demeurent proches de celles de M. Finley. Pour Elio Lo Cascio au contraire, l'économie néo-institutionnaliste permet des analyses dynamiques qui s'éloignent des modèles statiques du primitivisme. Certes, les marchés romains sont imparfaits mais les marchés contemporains le sont également. Leur fonctionnement peut être amélioré par des changements institutionnels. Là où P. Bang souligne le rôle des institutions informelles (stratégies des marchands et réseaux personnels), E. Lo Cascio s'intéresse davantage aux institutions formelles et donc au rôle de l'État impérial dans le fonctionnement des marchés. Une série d'exemples montrent que l'État intervient pour assurer un fonctionnement du marché satisfaisant pour tous. Ces deux articles prouvent que le recours à l'économie néo-institutionnaliste ne préjuge pas des conclusions.

Plusieurs contributions privilégient le problème méthodologique de l'interprétation des sources en histoire économique. D'un point de vue général, Neville Morley rappelle l'importance de la périodisation. Jean Andreau étudie plusieurs cas juridiques relatifs à la vie financière. Certaines situations attestées dans les sources littéraires ou documentaires ne correspondent pas avec ce qui est décrit dans les sources juridiques. Ces cas présentent des difficultés d'interprétation, probablement parce qu'ils sont particuliers, ou au contraire parce qu'ils sont simples mais qu'on ne dispose pas d'informations suffisantes sur leur contexte. Kevin Greene aborde le problème de l'adéquation des problématiques

aux sources, également évoqué par S. von Reden. Dans quelle mesure peut-on appliquer des questionnements identiques à des types de sources hétérogènes édités suivant des protocoles spécifiques ? Comment construire un modèle unifié à partir de sources diverses interprétées selon des problématiques différentes ? Ce sont les sources archéologiques qui font l'objet des analyses les plus développées. K. Greene se place au niveau général et tente d'évaluer le rôle de l'archéologie dans l'étude des économies antiques. Mamoru Ikeguchi souligne l'apport des prospections pour l'histoire de l'économie agraire de l'Italie romaine et propose une méthode d'interprétation et de comparaison qu'il applique à six d'entre elles. M. Ikeguchi insiste sur la phase de construction des données qui permet d'éliminer les biais susceptibles de fausser l'interprétation des résultats.

Enfin, trois contributions recourent à des modèles dans leur analyse. Harmut Ziche étudie l'intégration des villes et des campagnes et le niveau du commerce au IV^e et au V^e siècle. Il teste deux modèles alternatifs qualitatifs, un premier de transformation protoféodale et un second de déclin du commerce à l'époque tardive. Ces deux modèles sont incompatibles avec un certain nombre de phénomènes économiques. Ainsi selon H. Ziche, le modèle de transformation protoféodale s'oppose à la stabilité des dépenses gouvernementales et à une consommation inchangée des élites. L'hypothèse d'une intégration économique des villes et des campagnes est donc plus plausible que celle d'une transformation protoféodale. H. Ziche insiste sur la prise en compte de l'interdépendance des phénomènes économiques et ce souci confère à son raisonnement une solidité supplémentaire. Les phénomènes économiques influent les uns sur les autres et un modèle global doit en rendre compte. V. Baesens utilise un modèle quantitatif pour estimer le poids des fiscalités royale et religieuse dans la Palestine hellénistique. Les nombreuses hypothèses chiffrées utilisées multiplient la marge d'erreur et rendent le résultat final fragile. À la différence de l'article de H. Ziche, les différentes hypothèses du modèle ne sont pas liées entre elles. On ne peut donc pas évaluer leur degré de vraisemblance au sein du

modèle. Willem Jongman quant à lui propose un modèle très général du déclin économique de l'empire romain à l'époque tardive. Pour cela, il privilégie les liens entre croissance par habitant, niveau de la population et accentuation des inégalités sociales. Cependant les indicateurs retenus sont très généraux. Un modèle simplifie inévitablement la réalité pour mieux l'expliquer mais il est difficile de traiter aussi rapidement un problème d'une telle complexité.

Tous les articles de cet ouvrage, que l'on adhère ou non à leur démarche et à leurs conclusions, ont le mérite de susciter la réflexion sur des questions difficiles et essentielles, et ils participent au renouvellement de l'histoire économique de l'Antiquité.

FRANÇOIS LEROUXEL

1 - Voir, par exemple, JOSEPH G. MANNING et IAN MORRIS (éd.), *The ancient economy: Evidence and models*, Stanford, Stanford University Press, 2005.

Raymond Descat (éd.)

Approches de l'économie hellénistique
Saint-Bertrand-de-Comminges, Musée
archéologique de Saint-Bertrand-de-
Comminges, 2006, 454 p.

Cet ouvrage est la publication des quatrième rencontres de l'économie antique qui se sont tenues les 6 et 7 mai 2004. À la différence des trois premières, celles-ci ne furent pas consacrées à un thème général d'histoire économique mais à une période. Cette restriction est justifiée par Raymond Descat qui rappelle dans son introduction que, pour l'historiographie primitiviste, il ne pouvait y avoir d'économie hellénistique puisqu'à côté de l'économie du vieux monde grec, sans évolution majeure, « dans les régions orientales nouvellement incorporées, le système social et économique n'est pas changé par les conquérants macédoniens ou les émigrants grecs qui les suivent » (Moses Finley, cité p. 6). Cette vision est aujourd'hui abandonnée par de nombreux chercheurs et les travaux sur l'économie hellénistique se multiplient. L'heure n'est toutefois

pas encore à la synthèse et ce volume attire l'attention sur les points « les plus susceptibles de compléter ou modifier notre perception des économies antiques » (p. 7).

Dans le domaine de l'épigraphie, les contributions d'Alain Bresson et d'Olivier Picard montrent tout l'intérêt qu'il y a à reprendre les analyses de textes connus depuis longtemps. Le premier propose une traduction nouvelle de la loi sur le charbon et le bois de Délos, modifiant l'interprétation communément admise avec de solides arguments ; le second fait de même avec le dossier concernant Archippè de Kymè, reconstituant l'ordre des décisions prises par la cité et donc celui des honneurs accordés à cette dernière.

Certaines contributions discutent non pas un document, mais un type de sources. Yvon Garlan et Gérard Finkielsztjn reviennent tous les deux sur la question des timbres amphoriques. Le second propose une interprétation originale qui devrait faire date. Le timbre attestait le contrôle de la fabrication de ces récipients, c'est-à-dire qu'il en garantissait la capacité utile. Mais la production des amphores ne saurait être dissociée du produit qu'elles accueilleraient et qui était élaboré dans la même cité ou dans le même centre de production. Le client achetait donc « un produit 'fini', [...] conteneur et contenu, avec quantité et origine contrôlées » (p. 32). Au-delà de l'interprétation des timbres, c'est bien la question du modèle de l'économie antique qui est posée.

Avec raison, Maurice Sartre rappelle la démarche prudente que les historiens doivent adopter lorsqu'ils se préoccupent de modélisation. « C'est l'honneur des historiens de ne pas croire aux modèles ou, plutôt, de n'en rien retenir qui ne soit confirmé par les faits. [...] Entre la modélisation et le souci de coller au réel, l'historien de l'économie hellénistique doit donc avancer un peu de guingois, prenant d'un côté ce qui peut l'aider à mieux comprendre les faits, délaissant par ailleurs ce qui, dans la théorie, ne correspond pas à la réalité des faits » (p. 438). L'indispensable réflexion conceptuelle est menée dans ce volume autour de la monétarisation et du fait régional.

Catherine Grandjean pose la question de la mesure de la monétarisation, définie comme

le rôle de la monnaie dans les transactions. En étudiant la Messénie qu'elle compare avec d'autres régions, l'auteur n'a pas de peine à montrer la diversité du phénomène. De fait, des acteurs différents interviennent dans le processus. Le roi séleucide en contrôle les modalités par l'intégration des cités à la souveraineté royale et la diffusion du modèle civique selon Laurent Capdetrey. De même, les Lagides ont une influence décisive sur la monétarisation de l'Égypte en favorisant la circulation de la monnaie de bronze et en freinant celle de la monnaie d'argent, comme le souligne Fabienne Burkhalter. Plus généralement, au-delà des rythmes propres à chaque région, il faut conclure à une « forte monétarisation des échanges » (François De Callatay, p. 64).

L'économie hellénistique doit donc être abordée en tenant compte également des différentes échelles, autrement dit du fait régional. Christel Müller et Graham Oliver cherchent à préciser les contours du concept de région, « le plus obscur et le plus controversé de la géographie » selon Roger Brunet (cité p. 147). Leurs contributions témoignent de la plasticité de ce terme et de son caractère heuristique, qualifiant aussi bien le royaume du Bosphore que la cité athénienne. Mais il convient également d'intégrer la territorialisation dans la réflexion, autrement dit les entités politiques et leurs particularités. Pour l'Égypte, Joe Manning forge un terme nouveau : « *ptolemaïcising* » (p. 263), la « lagidisation » de l'Égypte. Il décrit un souverain qui tient compte des élites locales et des disparités régionales. En Macédoine, le contrôle direct du roi sur le territoire est renforcé par l'absence de structures intermédiaires comme les satrapies (Michele Faraguna). À l'intérieur même des royaumes, des situations particulières existent, comme l'illustre le cas de la Babylonie séleucide (Robert van der Spek).

L'importance de l'approche régionale suffit-elle à invalider toute approche générale, toute idée d'unité, que celle-ci soit finleyenne ou non ? Différentes contributions permettent de répondre négativement à cette question. Il existe manifestement des conjonctures économiques affectant un espace bien plus vaste, ce que montre le cas de Délos étudié par Alain Bresson. « Les variations divergentes des prix

selon les produits obligent [...] à conclure que le marché délien doit être pensé dans l'articulation d'un marché régional [...] et du marché international [...]. Il n'y a nulle contradiction mais complémentarité entre les deux perspectives » (p. 335). Cette existence n'étonne pas, si l'on veut bien comprendre les spécificités du marché antique. L'une d'elles est soulignée par Jean-Christophe Couvenhes qui note au sujet des *agorai* (marchés) instituées à côté des camps et fréquentées par les soldats : « Les mécanismes répondent certainement aux principes d'une économie de marché, mais les transactions restent dans certains cas soumises aux règles imposées par l'autorité régulatrice des chefs militaires, qui tirent eux-mêmes leur légitimité de leur force, d'une cité ou d'un monarque » (p. 425).

La compréhension de l'économie hellénistique – et plus généralement de toute économie – suppose donc une prise en considération conjointe du temps et des espaces, dont l'interaction repose en grande partie sur les interventions d'acteurs, collectifs ou individuels. Léopold Migeotte analyse le cas de la cité. Il apparaît alors que la période hellénistique n'est pas singulière, si l'on s'en tient aux différentes interventions des citoyens dans la vie économique civique ; nombre d'exemples proviennent du IV^e siècle. De ce point de vue, on ne saurait conclure que « les citoyens ont alors manifesté une conscience plus nette des problèmes et des enjeux économiques » (p. 394). Rien n'atteste une telle évolution dans les sources.

Ces interventions multiples peuvent-elles être qualifiées de politique économique ? L. Migeotte le nie et justifie sa position : l'économie n'avait pas le même prestige que de nos jours et elle n'était pas perçue « comme un système organisé en vue de la croissance générale ; les citoyens ne subventionnent pas la production privée pas plus qu'ils ne la dirigent ; leurs motivations sont avant tout religieuses, politiques et sociales » (p. 394). Sans doute le débat est-il obscurci par un problème de définition. Les interventions d'un État – contrôle des productions, action sur les prix, aménagement du territoire, consolidation ou augmentation des revenus – pour corriger les déséquilibres de l'économie constituent une

politique économique, indépendamment des finalités de celle-ci. Les différentes contributions montrent leur ampleur à l'époque hellénistique. Cités et royaumes mènent délibérément des politiques économiques.

Au total donc, cet ouvrage témoigne de la vitalité de l'histoire économique de l'Antiquité. Sur de nombreux points, il ouvre des perspectives nouvelles et offre un exemple supplémentaire du renouvellement des problématiques en cours, autrement dit du dépassement du modèle de l'*Économie antique* de M. Finley.

CHRISTOPHE PÉBARTHE

Elio Lo Cascio (éd.)

Credito e moneta nel mondo romano. Atti degli Incontri capresi di storia dell'economia antica, Capri, 12-14 ottobre 2000
Bari, Edipuglia, 2003, 289 p.

L'histoire de l'économie antique, grecque et romaine, traverse aujourd'hui une phase importante de renouveau, où la remise en cause des anciens cadres conceptuels s'accompagne de la recherche de nouveaux modèles d'interprétation. Un bon exemple de cette approche est offert par ce volume consacré à la pratique du crédit et à la circulation monétaire dans le monde romain, qui se compose de treize essais en trois langues. Ces études s'inscrivent dans le projet des rencontres internationales de Capri sur l'économie et sur les finances romaines : elles ont été précédées par une autre importante publication sur les marchés permanents et périodiques dans le monde romain¹.

Le point de départ de cette deuxième rencontre est le constat d'une aporie, d'un paradoxe apparent de l'économie romaine, qu'Elio Lo Cascio souligne dans son introduction : l'écart entre un faible recours à la pratique du crédit et les proportions importantes des patrimoines, mobiliers et immobiliers. Chaque auteur apporte un éclairage original au débat, tant par la comparaison avec d'autres contextes historiques, que par l'analyse de phénomènes de longue durée ou encore l'étude de circonstances historiques précises. Dans une perspective comparatiste, Edward Cohen présente

une synthèse sur la place du prêt maritime et de l'économie monétaire « invisible » dans l'Athènes du IV^e siècle av. J.-C. Aldo Petrucci retrace les formes juridiques du statut, du rôle et des obligations des banquiers et de leurs sociétés dans la législation d'époque impériale. Vincenzo Giuffrè recherche l'origine lointaine de quelques procédures réglant les commerces, aussi bien entre citoyens qu'entre citoyens et étrangers (*peregrini*), qui pourraient remonter au IV^e siècle av. J.-C. Des mesures exceptionnelles de politique financière sont, en revanche, au cœur des articles de Koenraad Verboven et d'André Tchernia, consacrés le premier à la politique monétaire de 54-44 av. J.-C., le second aux mesures appliquées par Tibère en 33, dans la tentative, vouée par ailleurs à l'échec, de rééquilibrer les taux d'intérêt par rapport aux prix des propriétés foncières. La palette des interventions permet également d'apprécier la diversité des outils d'enquête nécessaires à la reconstruction de l'économie ancienne, de l'épigraphie aux sources juridiques, à la papyrologie, l'archéologie sous-marine, et aux découvertes numismatiques. Le hasard de la documentation explique que des cas régionaux soient plus présents que d'autres : les documents épigraphiques et numismatiques de la région vésuvienne sont ainsi l'objet de deux communications, celles de Giuseppe Camodeca et de Richard Duncan-Jones. Cette échelle réduite montre bien, par ailleurs, que les écarts des comportements économiques sont perceptibles à l'intérieur même d'un espace économique circonscrit : les considérations de G. Camodeca sur la différente physiologie de Pompéi, plus ouverte sur le commerce et sur l'artisanat, et d'Herculanum, plus tournée vers l'exploitation des rentes foncières, sont à ce sujet emblématiques. La variété des cas d'étude ressort également de l'ampleur de la période chronologique prise en compte, qui s'étend du IV^e siècle av. J.-C. jusqu'à l'Antiquité tardive ; quelques articles proposent même des comparaisons avec les économies précapitalistes anglaise et néerlandaise. Ce recueil varié permet ainsi d'apprécier en creux la rigueur méthodologique nécessaire pour dresser des cadres conceptuels : j'évoquerais, à titre d'exemple, la prudence de K. Verboven dans l'utilisation des « trésors » comme indice

de la quantité de monnaie en circulation, ou la réticence de R. Duncan-Jones à construire un modèle général à partir des formes de thésaurisation monétaire de la région vésuvienne.

Dans les conclusions de l'ouvrage, Jean Andreau insiste sur cette pluralité des regards qui comporte des interfaces communes aussi bien que des écarts. Un concept récurrent au fil des pages est la notion de « crise » : qu'elle soit de nature ponctuelle, comme dans la république de César et sous le principat de Tibère, ou qu'elle s'étale sur plusieurs décennies, comme dans la période 270-360 si bien analysée par Jean-Michel Carrié. Les divergences concernent parfois l'emploi même des termes, qu'ils soient issus du vocabulaire ancien ou moderne : c'est le cas de l'expression « *nummorum caritas* » que Daniele Foraboschi emploie dans le sens courant de « manque de monnaies » et que K. Verboven préfère interpréter comme expression du coût élevé de la monnaie. C'est également le cas de termes modernes, tel « *free coinage* », qui peuvent difficilement s'adapter à la production monétaire contrôlée du monde romain impérial, où même la concession d'une autonomie relative aux cités pouvait à tout moment se transformer en outil de pression de la part de l'empereur.

Pour conclure, plusieurs raisons justifient l'intérêt de cet ouvrage et du débat scientifique dont il fait état. L'une, retenue par J. Andreau dans ses conclusions, relève de cette étrange combinaison de modernité et d'archaïsme qui constitue l'attraction constante de l'économie romaine et qui fait surgir sans cesse des nouvelles interrogations. Les évaluations de Dominic Rathbone sur les coûts de la navigation commerciale offrent un bon exemple d'une telle complexité : ce ne sont ni la construction ni l'entretien des bateaux de proportions moyennes qui pèsent davantage sur le financement du trafic maritime, mais plutôt la cargaison et son assurance, qui nécessitent le recours aux institutions de crédit ou l'invention de formes sociétaires jusque-là inédites. J.-M. Carrié élucide les raisons complexes des mesures instituées par Dioclétien afin de réduire les taux d'intérêt, répondant à des exigences économiques certes, mais aussi politiques et éthiques. Willem Jongman replace les comportements économiques des riches

Romains au sein des structures démographiques et des pratiques juridiques de leur société. L'exigence de disposer d'une quantité très élevée de liquidités, qui se répercute sur le recours modéré aux institutions de dépôt et de crédit, s'expliquerait par la nécessité, imprévisible mais inéluctable, de pourvoir la division du patrimoine familial. Dans un régime de droits de succession qui impose l'égalité des héritiers, la disponibilité immédiate de grandes sommes d'argent deviendrait l'outil irremplaçable de compensation et de conversion de la richesse foncière en capital mobilier. C'est l'une des explications possibles au paradoxe que nous avons évoqué en ouverture : elle n'est certainement pas la seule, mais reste exemplaire des emboîtements multiples sous-jacents aux pratiques économiques et aux formes juridiques qui les réglementent, dans chaque contexte et société.

MARIA CECILIA D'ERCOLE

1 - ELIO LO CASCIO (éd.), *Mercati permanenti e mercati periodici nel mondo romano. Atti degli Incontri capresi di storia dell'economia antica, Capri, 13-15 ottobre 1997*, Bari, Edipuglia, 2000.

Gérard Minaud

La comptabilité à Rome.

Essai d'histoire économique sur la pensée comptable commerciale et privée dans le monde antique romain

Lausanne, Presses polytechniques et universitaires romandes, 2005, 383 p.

Bien qu'il s'agisse d'une pratique constamment présente dans la vie quotidienne des Romains et qu'elle reflète certains traits essentiels de leur mentalité sociale et économique, l'étude de la comptabilité antique n'a pourtant occupé jusqu'à présent que peu de place dans l'historiographie. Cette relative absence résulte en partie de la difficulté que les historiens actuels ont à comprendre des phénomènes micro-économiques attestés par une documentation lacunaire et hétérogène, et exprimés dans un vocabulaire technique souvent obscur.

L'auteur de ce livre recourt avec prudence à la méthode comparative (en confrontant la réalité romaine à celle d'époques postérieures).

Un autre de ses mérites est d'analyser avec précision de nombreux textes latins, de caractère littéraire, juridique ou épigraphique, dont il présente aussi la traduction. Il contribue ainsi à décoder ces messages et à les replacer dans leur contexte historique. En outre, les index détaillés des noms, des termes et des sources qu'il a établis facilitent la compréhension de son ouvrage et aident le lecteur à surmonter les difficultés techniques.

Est-il possible de conclure à l'existence d'une rationalité de la gestion comptable dans l'Antiquité romaine ? C'est là le point de départ du livre de Gérard Minaud, qui, désormais, constitue une des œuvres maîtresses existant sur la question.

Très symétrique, le volume comprend deux parties, dont chacune est divisée en deux sections et quatre chapitres. La première partie traite des principes généraux de la comptabilité privée romaine, de leur terminologie, de la nature et de la fonction des registres, de ceux qui les tiennent et des outils dont ils disposent. L'auteur aborde ici une des pierres de touche de l'historiographie : la fonction des registres que les Latins appelaient le *codex accepti et expensi* et les *adversaria*. Il refuse à juste titre d'assimiler purement et simplement le *codex* aux livres de caisse ou aux livres de raison d'époques plus récentes, et défend sa spécificité, dont témoignent son organisation interne et les rapports qu'il entretenait avec d'autres registres. G. Minaud revient à plusieurs reprises dans son livre sur ce *codex*, particulièrement important dans la tradition romaine, par exemple pour en examiner la valeur probatoire comme instrument de justification des flux – versements aussi bien qu'encaissements. Il insiste sur le fait que dans le *codex* étaient notées les opérations qui comportaient une modification du patrimoine.

Une des particularités de la comptabilité romaine était la pluralité des unités comptables. Les sources juridiques, en particulier Gaius, soulignent en effet l'existence de comptes en nature (vin, huile ou blé), avec une fonction parallèle à l'argent – c'est-à-dire à titre de biens fiduciaires qui ne pouvaient être compensés qu'avec des produits de même espèce, et non pas en tant que marchandises évaluées en argent. Cet emploi de comptes en nature n'im-

pliquait pas l'existence d'un système comptable archaïque, à mettre en rapport avec une opposition entre économie naturelle et économie monétaire.

D'autre part, des témoignages de Sénèque (*Lettres à Lucilius*, 81) et de Cicéron (*Pro Sex. Roscio Amerino*, 74) montrent qu'il était impératif d'inclure dans les comptes le « combien », le « qui », le « quand », le « où » et la manière dont l'argent avait été versé ou reçu. Il est intéressant de noter que ce principe, qui reste un modèle jusqu'à nos jours, avait de l'importance pour la pensée romaine, influencée par le droit naturel. Autres devoirs, celui de rendre des comptes (*referre*) et celui de conserver, ou même d'augmenter (*augere*), son patrimoine, qui était un élément essentiel de l'identité sociale du chef de famille (*paterfamilias*).

Dans la dernière section, G. Minaud analyse le « compte du blé » (*ratio frumenti*) des tablettes de Vindolanda, trouvées dans le Nord de l'Angleterre et qui concernent des troupes stationnées sur le mur d'Hadrien¹. Ce document exceptionnel semble avoir été un journal annexe, qui servait à contrôler les transactions mercantiles des soldats et constituait un instrument nécessaire à la gestion centrale des comptes de la légion.

Un autre aspect abordé est celui de la responsabilité légale des intermédiaires et des représentants, dans ses rapports avec la pratique comptable. L'auteur analyse également, dans le détail, le caractère hétérogène et ambivalent de la terminologie comptable, ainsi que l'identité de ses acteurs et du personnel employé à sa gestion. Des mots comme *littera* et *tabula* renvoyaient au support sur lequel se trouvaient les écritures. Le mot *ratio*, quant à lui, s'appliquait aussi bien à des opérations comptables qu'à des comptes de nature très diverse. Les termes désignant d'autres gestes et actions, tels que *computare* et ses dérivés, se rencontrent, eux aussi, dans des contextes très variés. Enfin, G. Minaud traite des principes de la numération romaine, de ses techniques (par exemple le *comput digital*) et de ses instruments (notamment l'abaque).

La seconde partie est divisée en deux sections, « L'analyse qualitative » et « L'analyse quantitative », et elle est suivie d'une conclusion générale. L'auteur se consacre d'abord

aux flux monétaires et aux instruments utilisés à leur propos, notamment le registre appelé *kalendarium*, ainsi qu'au vocabulaire touchant aux bénéfices obtenus par leur gestion (par exemple *quaestus*, le gain, le profit). L'analyse met en évidence l'importance du contrôle des comptes dans la mentalité romaine. À cette conclusion est liée la question du rôle des inventaires dans l'organisation du travail et la gestion. G. Minaud est convaincu que les Romains disposaient des outils et méthodes nécessaires à une pensée comptable dépassant la gestion domestique. Mais jusqu'à quel point ? Avaient-ils la capacité d'une comptabilité analytique ? La réponse à cette question est l'objet principal de la dernière section. L'auteur s'occupe ici du rapport entre l'organisation des comptes et ses motivations et conséquences sociales et économiques.

Il étudie ainsi le dossier documentaire qu'on appelle l'archive d'Héroninos ou d'Appianus. Il s'agit d'un très riche ensemble de documents provenant du Fayoum, en Égypte, qui date du milieu du III^e siècle ap. J.-C., ensemble qui concerne les domaines fonciers du propriétaire Aurelius Appianus, et qui a fait l'objet de l'excellent livre de Dominic Rathbone². Les comptes que contiennent ces documents révèlent l'existence d'une administration centrale, coiffant toute une série d'unités de production (appelées *phrontides*). Selon l'auteur, cette forme de gestion aurait probablement eu pour objectif de contrôler les coûts de production, le coût de la commercialisation et les flux de trésorerie, dans une perspective à long terme. Dans d'autres régions de l'empire (et notamment en Occident), il n'existe pas d'équivalent à un tel type de gestion centralisée, qu'il faut probablement lier à la spécificité des exploitations agricoles égyptiennes, à la stabilité et à la prévisibilité de leurs productions. En Occident, les divers biens ruraux d'un seul et même propriétaire étaient administrés, chacun de façon autonome, par un régisseur (*vilicus*). Selon l'auteur, quoique nous manquions d'indices quant à l'existence généralisée d'une comptabilité analytique à Rome, certaines sources, par exemple un passage de Pline le Jeune (*Lettres*, 3, 19), révèlent une rationalité comptable ayant des effets sur la production et la commercialisation. Une telle logique comptable n'implique

pourtant pas la compréhension des mécanismes précis qui permettent de calculer les coûts et le profit, y compris à long terme. C'est là où se situe la différence essentielle entre la comptabilité romaine et la nôtre.

L'ouvrage de G. Minaud éclaire les principes et les mécanismes de la comptabilité romaine, ainsi que ses rapports avec l'économie et la société. En outre, il servira sans aucun doute de base à de nouveaux terrains de recherche qui n'ont pas pu y être abordés, sinon de manière rapide ou allusive : quelles étaient les différences fondamentales entre la comptabilité privée et la comptabilité publique ? ou entre le monde grec et le monde latin ? ou entre les provinces occidentales et orientales de l'empire ? Le cas d'Appianus montre la nécessité de travailler encore davantage sur la documentation papyrologique. Un autre aspect à approfondir porte sur l'évolution chronologique, à travers la très longue durée que couvrent les sources traitées par l'auteur. Malgré la pérennité de certains usages, de certains mots et de certains acteurs, il faudrait étudier plus précisément la manière dont les changements politiques, fiscaux, économiques et financiers ont inévitablement affecté la pratique comptable romaine.

MARTA GARCÍA MORCILLO

1 - Voir, par exemple, ALAN K. BOWMAN et J. DAVID THOMAS, *Vindolanda: The Latin writing-tablets*, Gloucester/Londres, A. Sutton/Society for the Promotion of Roman Studies Londres, 1983.

2 - DOMINIC RATHBONE, *Economic rationalism and rural Society in third-century Egypt: The Heroninos archive and the Appianus estate*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

Valentina Toneatto, Peter Černic et Susi Paulitti

Economia monastica. Dalla disciplina del desiderio all'amministrazione razionale
Spolète, Centro italiano di studi sull'alto Medioevo, 2004, 277 p.

Ce livre rassemble trois études de lexicologie économique médiévale, rédigées par trois jeunes chercheurs italiens dans la lignée théorique des travaux de Giacomo Todeschini, qui

a préfacé le livre. Depuis une trentaine d'années, G. Todeschini conduit d'importantes recherches sur le vocabulaire de la pensée économique et éthique au Moyen Âge¹ ; ses études, qui ont marqué en Italie une nouvelle approche de l'histoire économique, se proposaient d'étudier comment « les pratiques économiques médiévales prennent forme dans le langage, deviennent objet de discours, dans la science ou dans d'autres domaines » (p. 34). Anciens élèves de G. Todeschini, les auteurs essaient de transformer l'intuition de leur maître en une nouvelle méthode d'analyse. Le pari des trois chercheurs est de parvenir à saisir la réalité d'une « mentalité économique » précisément dans des traités qui n'ont rien à voir avec l'économie, le commerce, l'organisation concrète de la richesse, pas même dans une forme « préhistorique » ou « embryonnaire ». En dépit du titre, plutôt « trompeur » à cet égard, le livre représente tout autre chose qu'une étude sur l'économie monastique. Le lecteur à la recherche d'analyses sur l'organisation effective de la vie économique à l'intérieur des cloîtres, ou d'explications sur les complexes mécanismes de l'administration des communautés monacales sera bien déçu et un peu frustré.

Ainsi la première étude, due à Valentina Toneatto, analyse l'utilisation du vocabulaire économique dans les textes de certains « Pères de l'Église » comme le *Quis dives salvetur* de Clément d'Alexandrie, les homélies de Basile de Césarée, les traités d'Ambroise de Milan, l'*Ad Ecclesiam* de Salvien de Marseille et l'*Asceticon* de saint Basile. Dans le deuxième volet, Peter Černic essaie de relire la polémique antisimoniacque comme une forme de rationalisation des processus économiques et monétaires. Le simoniacque, explique l'auteur, « n'est pas seulement celui qui n'accomplit pas les normes prévues par la tradition canonique, mais surtout celui qui achète ou vend le Saint-Esprit » (p. 163). À cet égard, la simonie peut être considérée comme « un comportement économique erroné ».

Susi Paulitti, dans le troisième volet, analyse le vocabulaire économique de deux maîtres de Cîteaux : Bernard de Clairvaux et Aelred de Rievaulx. L'étude de l'utilisation de certains mots-clefs (comme *necessitas*, *superfluitates*,

caritas, avaritia, cupiditas et pecunia) permet de souligner la distinction entre la gestion économique-spirituelle de la communauté et la gestion proprement comptable, et de penser les deux économies de la vie monacale au Moyen Âge. L'auteur se penche ensuite sur l'analyse de citations de l'Écriture sainte, avant de passer à l'examen des métaphores économiques, considérées comme un miroir de la réalité économique de l'ordre. Dans la dernière partie, l'auteur esquisse (sur la seule base de la littérature secondaire et sans l'apport de nouvelle source) l'activité commerciale et financière de l'ordre, pour s'interroger sur le rapport entre la vie économique et son reflet dans le discours des deux maîtres.

Il est difficile de définir le genre auquel appartient ce recueil. Ce n'est pas une histoire de la représentation de la notion de richesse (*divitia*) dans la littérature monastique : les auteurs concentrent toujours leurs analyses sur le plan lexical et refusent aux mots toute épaisseur conceptuelle. L'arbitraire dans le choix des textes sur lesquels porte le travail analytique de chaque étude ne permet pas qu'on puisse les cataloguer comme des études sémantiques, à l'instar de celle que Pietro Costa avait conduite dans le domaine politique sur le mot *iurisdictio*². On ne pourrait pas non plus définir cet ouvrage comme formant une petite histoire des métaphores économiques dans *certaines* écrits de provenance monastique, parce que, encore une fois, ce ne sont jamais les images, les métaphores qui sont en jeu, mais les discours en tant que tels. Cet embarras provient de la difficile tâche que les auteurs se sont fixée : essayer de relever le rapport entre les pratiques économiques effectivement réalisées à l'intérieur des ordres et leur discours économique dans les autres domaines de la vie monacale. Il s'agit à chaque fois de comprendre le poids et l'influence du vocabulaire économique dans des textes qui ne parlent pas d'économie. Le risque, peut-être, est de trouver l'économie partout, bien avant la naissance du capitalisme ; la morale, les homélies, les polémiques théologiques ne semblent parler qu'avec des métaphores empruntées à la vie économique. Dès lors, on se demande comment l'utilisation des métaphores économiques dans des traités sur la vertu morale ou le comportement des

moins pourrait témoigner véritablement d'une pensée économique.

C'est sans doute, pour finir, le plus grand mérite de cet ouvrage que d'avoir montré à quel point l'éthique chrétienne est imbue de métaphores économiques. Il aurait fallu peut-être s'interroger plus profondément sur cet aspect. David Daube a déjà indiqué que le concept central du messianisme juif (celui de rédemption) est une notion empruntée au droit commercial mosaïque. Le christianisme n'a fait qu'approfondir cet enracinement « économique » de sa théologie. La doctrine trinitaire (la doctrine de l'*oikonomia*) en est un autre exemple. Le jugement de Max Weber, que les auteurs de ce texte reprennent explicitement, révèle ici toute sa pertinence : « le moine est le premier homme à mener une vie rationnelle, le premier homme à tendre méthodiquement, et avec des moyens rationnels, vers un but, l'au-delà. [...] L'économie en vertu de laquelle étaient gérées les communautés monacales était l'économie rationnelle par excellence³. »

EMANUELE COCCIA

1 - GIACOMO TODESCHINI, *Il prezzo della savvezza: lessici medievali del pensiero economico*, Rome, Nuova Italia Scientifica, 1994 et *I mercanti e il tempio. La società cristiana e il circolo virtuoso della ricchezza fra Medioevo e Età Moderna*, Bologne, Il Mulino, 2002, ainsi que de très nombreux articles.

2 - PIETRO COSTA, *Iurisdictio. Semantica del potere politico nella pubblicistica medievale, 1100-1433*, Milan, A. Giuffrè, 1969.

3 - MAX WEBER, *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991, p. 382.

Ian Blanchard

Mining, metallurgy and minting in the Middle Ages. 3, Continuing Afro-European supremacy, 1250-1450
Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2005,
781 p.

C'est une véritable somme que Ian Blanchard nous livre dans ce troisième tome d'un ouvrage qui doit en comprendre quatre en tout, consacré

aux activités minières et métallurgiques non ferreuses. Celui-ci porte sur la période 1250-1450, période que l'auteur considère être celle d'une suprématie afro-européenne. Les deux précédents avaient traité successivement des années 425-1125 (suprématie asiatique), puis des années 1125-1225 (première suprématie afro-européenne). Il y est question, précisons-le, de non-ferreux au sens large, c'est-à-dire non seulement des métaux nobles ou précieux, l'or et l'argent, mais aussi des métaux plus ordinaires quoique souvent très recherchés, le cuivre, le plomb, l'étain, ainsi que de leurs alliages, le bronze, le laiton.

Embrassant la longue durée et un vaste territoire – surtout européen, mais également nord-africain, avec même quelques incursions vers l'Orient et l'Extrême-Orient, l'auteur distingue dans ce volume deux cycles, le premier qui couvre les années 1250-1415, le second les années 1415-1450, marqués l'un et l'autre par une phase d'expansion suivie d'une récession, d'une « grande famine d'espèces métalliques ». Ce qui frappe, et que l'auteur explique longuement, ce sont les brusques déplacements des centres d'extraction qui en résultèrent, à commencer par ceux de l'argent dont l'importance était alors cruciale du fait de son rôle dominant dans la fabrication des monnaies. D'abord concentrée en Bohême (Jihlava/Iglau, Kutná Hora), en Haute Hongrie (Banka Szczawnica/Schemnitz), et en Sardaigne (Villa di Chiesa/Iglésia), la production de l'argent a glissé au début du xv^e siècle vers les Balkans, Bosnie (Novo Brdo) et Serbie (Srebrenica). Mais ceci ne fut pas sans conséquences : un appauvrissement continué des teneurs en argent des minerais exploités, de quelque 40 onces d'argent (113 g) par tonne à moins de 20 onces (57 g), et une baisse tendancielle de la production européenne globale (de quelque 10 tonnes par an à 8 tonnes). D'où, au milieu du xiii^e siècle, le retour au bimétallisme – avec les premières frappes, dès 1252, de florins d'or à Florence – autorisé par l'accroissement des importations d'or soudanais et le démarrage fin xiv^e siècle de l'exploitation de nouvelles ressources aurifères en Haute Hongrie (Kremnica), puis à partir des années 1430 en Rhénanie. L'industrie des autres métaux non-ferreux n'était pas moins complexe. Une alternative

existait, soit de les obtenir par traitement spécifique de minerais argentifères, donc comme sous-produits de l'argent, soit de façon autonome. Le plomb, jusqu'au milieu du xiv^e siècle, fut ainsi tiré à la fois des mines d'argent de Bohême et Haute Hongrie, de mines cuprifères du Harz et de mines britanniques, cette fois essentiellement plombifères (Derbyshire, Pays de Galles), jusqu'à ce qu'après 1360 s'impose le plomb polonais (Olkusz, près de Cracovie). L'étain resta longtemps un quasi-monopole britannique (Cornouailles) jusqu'à la mise en exploitation au xiv^e siècle de gisements en Bohême et en Saxe (à proximité de Freiberg), devenus prépondérants au début du xv^e siècle. Le Harz (Rammelsberg) occupa, enfin, une place hégémonique pour le cuivre jusqu'à l'épuisement de ses gisements vers 1360, et la relève prise par le cuivre suédois de Falun.

Sans que les questions techniques soient centrales dans les propos de I. Blanchard, elles y sont reconnues comme facteurs essentiels pour expliquer la mise en exploitation de gisements plus pauvres qu'auparavant et rendre compte de la façon dont s'imbriquaient ces différentes activités qui, fondées la plupart du temps sur l'exploitation de minerais polymétalliques, supposaient la mise en œuvre de métallurgies complexes, alternant mélanges et séparations. Ainsi l'auteur fait-il bien ressortir les conséquences de l'introduction des méthodes d'amalgame, d'abord employées, en utilisant le mercure espagnol d'Almaden, pour le traitement de l'or africain, puis pour celui de Rhénanie au xv^e siècle. Il traite aussi du *Saigerprozess* essentiel pour le traitement des minerais associant plomb, argent et cuivre, qui, mis au point durant la crise de la fin du xiv^e siècle à Nuremberg et à Neusohl (Slovaquie), permit au milieu du xv^e siècle l'essor de grandes exploitations de chalcopirite et de cuivre gris en Saxe et en Thuringe.

L'auteur aborde aussi longuement des questions commerciales. Il décrit le rôle de Venise, de Raguse, de Bruges, des villes rhénanes, consacre un long développement au remaniement fin xv^e siècle des routes transsahariennes qui, pour éviter de traverser le Sahara central, glissèrent vers l'Ouest, aboutissant non plus à Tripoli ou Alexandrie, mais

à Fez. Il évoque encore les importations de métaux orientaux, nous parle d'un cuivre dit de Constantinople, probablement produit à l'est de la mer Noire, qui vint inonder temporairement au milieu du xv^e siècle le marché italien.

Pourtant, malgré son point de vue très large, l'ouvrage de I. Blanchard comporte, du point de vue français, certaines lacunes qu'il convient de relever. Ses sources sont principalement de seconde main, surtout anglaises et allemandes, et les fonds d'archives cités sont essentiellement anglais. Ainsi les références françaises sont-elles relativement anciennes et concernent surtout l'histoire économique et monétaire, et pratiquement pas l'industrie minière et métallurgique. Celle-ci n'atteignait pas assurément, en matière de non-ferreux, le même niveau dans l'ancienne France qu'en Europe centrale ou en Italie, et elle n'y avait pas la même importance que l'industrie du fer. Il n'empêche que dans les Alpes, les Pyrénées, les Vosges, le Massif central, fonctionnèrent de nombreuses exploitations de petite ou moyenne taille, qui ont fait l'objet de différents travaux historiques et archéologiques. Ainsi l'auteur ne mentionne-t-il pas ceux de Paul Benoit sur Pampailly, de Marie-Christine Bailly-Maître sur Brandes-en-Oisans, de Bruno Ancel sur l'Argentière-la-Bessée. Certes, il s'agissait d'exploitations plutôt modestes, mais qui ont l'intérêt d'illustrer la multiplication des initiatives en période d'expansion. Les travaux cités ont apporté, en outre, des résultats inédits en matière d'histoire des techniques, notamment pour ce qui concerne l'extraction minière et le recours à la force hydraulique pour le broyage des minerais. On peut regretter également qu'en dehors des questions monétaires, il soit peu traité de l'usage de ces divers matériaux, par exemple, pour le plomb, le sertissage des vitraux ou encore le moulage en très grande série d'insignes de pèlerinage, à la fabrication desquels Gutenberg s'employa en 1438 à Strasbourg, ce qui ne fut sûrement pas sans incidence sur le choix qu'il fit ensuite de ce matériau pour la confection des caractères mobiles d'imprimerie. Presque rien n'est dit non plus sur l'artillerie qui dès ses débuts, fin xiv^e siècle, se montra grosse consommatrice, et consumma-

trice exigeante, de bronze. Pour finir, on pourra encore regretter, mais cela tient aussi pour beaucoup à la rareté des travaux en la matière, la quasi-absence de Paris, pourtant l'un des principaux marchés d'Occident, où nombre de plombiers, chaudronniers et orfèvres travaillaient ces métaux dont I. Blanchard, à travers sa large synthèse, nous suggère la provenance.

JEAN-FRANÇOIS BELHOSTE

Paola Lanaro (dir.)

At the centre of the old world:

*Trade and manufacturing in Venice
and the Venetian mainland, 1400-1800*

Toronto, Centre for Reformation
and Renaissance Studies, 2006, 412 p.

Au centre du vieux monde : on retrouve dans le titre de ce livre important une allusion explicite au paradigme bien connu de Braudel qui a fait de Venise l'une des capitales de l'économie-monde. Capitale oui, mais du monde ancien, soudainement renvoyé à la périphérie par la révolution des circuits commerciaux qui est la conséquence des découvertes géographiques du début de l'époque moderne. Au centre de ce vieux monde, toutefois, Venise est et reste, du xv^e au xix^e siècle, en dépit de tout ce qu'on a pu écrire et lire sur la décadence, absolue ou relative, de la Sérénissime à l'époque moderne. Voilà le défi de ce volume qui réunit neuf contributions d'une nouvelle génération d'historiens de l'économie. Il est structuré en deux parties, la première consacrée aux manufactures de la capitale, la seconde à celles de la Terre ferme. Plusieurs domaines de production sont traités, du textile au verre et à la céramique, et des articles à caractère plus général dessinent l'évolution des manufactures vénitienes dans les deux derniers siècles de l'époque moderne, le rôle de l'industrie rurale et le problème de la formation du marché régional. L'introduction de Paola Lanaro et les conclusions de Maurice Aymard donnent le cadre historiographique indispensable pour apprécier entièrement la nouveauté et l'importance du volume.

Jusqu'aux années 1960, les historiens ont surtout mis l'accent sur la vocation maritime de

Venise, étant donné le rôle que la ville a joué dans les échanges entre Orient et Occident. Depuis, des historiens de l'économie ont centré leurs recherches sur les industries de la capitale et sur leur rôle dans sa crise économique à l'époque moderne¹, alors que la Terre ferme vénitienne n'était étudiée que du point de vue de l'agriculture ou en relation avec les investissements fonciers réalisés par le patriciat de Venise². Les échanges et les interdépendances entre les manufactures de Terre ferme et celles de Venise sont, en revanche, un sujet d'étude assez récent, qui a permis de revoir radicalement le paradigme de la crise de la Sérénissime.

Les villes d'Italie du Nord dont Venise s'empare aux XIV^e-XV^e siècles étaient riches et peuplées : Vérone ou Brescia, par exemple, comptaient en 1422 plus de 40 000 habitants, alors que Venise n'en comprenait que 82 000. Leurs marchands gardèrent, même sous la domination vénitienne, le droit de tenir des foires et reçurent des privilèges importants comme, dans le cas de Vérone, celui de commercer sans devoir passer obligatoirement par le port du Rialto. L'intérêt principal de la capitale étant le commerce maritime, peu de contrôle était en fait exercé sur les échanges terrestres et sur les manufactures des villes sujettes et, au XVI^e siècle, les tentatives de centralisation menées par Venise échouent, dans le domaine politique comme dans le domaine économique. Même si, à la différence de l'État toscan ou de l'État milanais, on ne peut pas parler de la création d'un marché régional dans la République de Venise, les comportements économiques des élites urbaines sont semblables voire complémentaires. Les investissements dans le commerce et l'industrie s'accompagnent des investissements fonciers, et les recherches les plus récentes sur le patriciat vénitien ont bien insisté sur le fait que la « course à la terre » ne se traduit ni dans la conversion à la rente ni dans l'abandon des activités marchandes et industrielles.

Si on adopte une perspective large, qui inclut la Terre ferme mais également tous les secteurs d'investissement, du commerce, à l'industrie, à l'agriculture, on découvre que l'intégration économique entre la capitale et l'État était bien plus importante et que les

opérateurs économiques réagissaient de façon complémentaire aux difficultés posées par les nouveaux équilibres du commerce international. On en arrive ainsi à dépasser le paradigme de la crise, même « relative », de Venise à l'époque moderne. Braudel avait déjà repoussé le début du déclin économique de la cité loin dans le XVII^e siècle, mais les historiens se trouvaient généralement d'accord sur sa réalité. Ces nouvelles recherches permettent de conclure qu'au XVII^e et au XVIII^e siècle se poursuit, à l'échelle régionale, la croissance industrielle qui avait caractérisé la capitale au XVI^e siècle, en réaction à la crise des commerces. Les corps de métier n'exercent pas ce rôle de blocage contre l'innovation et la mécanisation qu'on leur a souvent attribué, bien au contraire ; les entrepreneurs ne restent pas liés uniquement à la production de luxe, mais développent des produits différents, dans le textile, comme dans la céramique ou la verrerie ; enfin, l'emploi massif de main-d'œuvre féminine permet de baisser les coûts de production. Il s'agit, en somme, d'une évolution bien plus proche de celle d'autres régions européennes, et en contraste total avec l'image ancienne de la décadence de la manufacture italienne. On comprendra alors que ce volume ne témoigne pas seulement du renouvellement en cours de l'historiographie sur la République de Venise, mais constitue une contribution majeure à une histoire économique de la péninsule italienne.

ANNA BELLAVITIS

1 - GINO LUZZATTO, *Storia economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*, Venise, Marsilio, [1961] 1995 ; DOMENICO SELLA, *Commerci e industrie a Venezia nel secolo XVII*, Venise/Rome, Istituto per la collaborazione culturale, 1964, et BRUNO CAZZI, *Industria e commercio della Repubblica Veneta nel XVIII secolo*, Milan, Banca Commerciale Italiana, 1965.

2 - MARINO BERENGO, *L'agricoltura veneta dalla caduta della Repubblica all'Unità*, Milan, Banca Commerciale Italiana, 1963 ; DANIELE BELTRAMI, *La penetrazione economica dei veneziani in terraferma. Forze di lavoro e proprietà fondiaria nelle campagne venete nei secoli XVII e XVIII*, Venise/Rome, Fondazione Giorgio Cini/Istituto per la collaborazione culturale, 1961.

Clé Lesger

The rise of the Amsterdam market and information exchange: Merchants, commercial expansion and change in the spatial economy of the Low Countries, c. 1550-1630

Aldershot, Ashgate, 2006, 326 p.

Sous un titre plus ambitieux, l'ouvrage de Clé Lesger propose la traduction anglaise d'un texte paru en 2001 en néerlandais. Au point de départ, un constat : celui de la dynamique impressionnante qui conduit, en quelques décennies, Amsterdam d'une position de centre commercial régional à celle de place de rayonnement mondial, dans le premier quart du XVII^e siècle. Le constat n'est pas neuf, et l'ambition de l'auteur n'est donc pas tant de produire une nouvelle mesure du phénomène que d'en réexaminer les causes, à nouveaux frais, dans une confrontation critique, notamment avec l'historiographie néerlandaise.

Pour simplifier, on peut dire que deux schémas explicatifs s'affrontent à propos de cette croissance. Certains en trouvent les fondements surtout dans des facteurs exogènes : les transferts d'hommes, de compétences et de capitaux consécutifs à la « crise » anversoise engendrée par les guerres qui aboutissent à la division politique des Pays-Bas. C'est la vision désormais classique d'un passage de témoin du *leadership* commercial de la capitale du Brabant à la ville de l'Amstel, favorisé par l'essor de la demande de l'Europe méridionale en produits du Nord, que l'on retrouve plus ou moins chez Braudel. Sans doute moins connue en dehors des Pays-Bas, une autre hypothèse met en avant les éléments de modernité qui caractériseraient, dès le Moyen Âge, une économie régionale hollandaise dont la dynamique interne serait consubstantielle à la croissance d'Amsterdam¹. L'apport des acteurs venus du Sud s'inscrirait dès lors dans une partie déjà jouée.

C. Lesger, qui n'a pas tort d'y voir une forme de raisonnement *ex-post*, propose de reprendre la question sous un angle d'attaque moins déterministe. Il s'agit, sans nier l'importance des autres facteurs, de démontrer que c'est l'impact des facteurs conjoncturels extra-économiques – les guerres et la division politique des Pays-Bas – qui a exercé une influence

déterminante sur les fonctions commerciales d'Amsterdam, en leur conférant une centralité qu'elles n'avaient pas encore acquise.

Cette analyse s'articule en deux volets. Quatre chapitres proposent une tentative de bilan sur ce que l'auteur, qui s'inspire abondamment des géographes, qualifie d'« économie spatiale » des Pays-Bas, et sur les transformations qu'elle connaît entre le milieu du XVI^e siècle et 1630. C. Lesger démontre notamment le caractère en partie factice de l'opposition construite par une majeure partie de l'historiographie entre le commerce actif d'Amsterdam et la passivité supposée de la place anversoise. Il produit également une appréciation intéressante de la spécialisation des centres commerciaux des Pays-Bas, qui fait bien ressortir, indépendamment de son volume, la structure nettement plus généraliste – sur le modèle anversois – du commerce amstellodamois, avant même l'accélération de la croissance postérieure aux années 1580.

La confrontation avec les modèles explicatifs antérieurs justifie la part faite aux acteurs à travers l'analyse comparée du poids économique des anciennes couches marchandes et des *outcomers*, Néerlandais du Sud, dont il réévalue l'influence, et juifs portugais. Et l'on suit tout à fait l'auteur lorsqu'il souligne l'importance, au moins aussi décisive que celle de leur richesse en termes de développement commercial pour Amsterdam, du capital immatériel – liens familiaux, réseaux – dont disposent les arrivants, ou lorsqu'il insiste sur le maintien d'une forte perméabilité entre Nord et Sud (qui conservent leur unité monétaire). On s'avoue moins convaincu par les conclusions qu'il tire à propos des opérateurs, notamment des Portugais, de l'examen des transactions enregistrées à la Wisselbank (créée en 1609), comme si la totalité des opérations de change passaient effectivement là. Faut-il en effet rappeler le rôle des caissiers, que l'on rencontre déjà à Anvers et à Lyon, et qui assuraient un volume tout à fait important de ces transactions, en dépit des limites légales ?

Ce défaut d'une approche fine de la pratique des acteurs – l'auteur fait un usage plus volontiers illustratif que démonstratif des exemples – se fait lourdement sentir. Et, lorsqu'il privilégie la quantification et la spa-

tialisation des phénomènes, en les appliquant en priorité à l'espace régional, c'est toute l'analyse qui s'en trouve infléchie. Caractérisée par des hiérarchies multiples et temporaires, l'organisation du système commercial (*gateway system*) aurait été essentiellement mouvante. Cette vision découle de la priorité accordée à l'étude des flux physiques de marchandises, en apparence plus faciles à saisir, au détriment des flux « invisibles » par lesquels s'opérait la circulation des ordres, des informations et des capitaux. Ces échanges « immatériels » sont évoqués à propos d'Amsterdam, mais curieusement pas en ce qui concerne Anvers.

Le livre montre bien que la partie méridionale des Pays-Bas a été beaucoup plus durement et durablement touchée par les aléas de la guerre. Il n'évoque pourtant jamais l'adaptation des fonctionnements commerciaux à cette conjoncture troublée, que les archives anversoises révèlent sans ambiguïté. Le développement rapide du commerce de commission dans cette période, la spécialisation de nombreuses firmes dans des fonctions bancaires liées aux transferts internationaux de fonds suggèrent en effet d'analyser autrement le système commercial des Pays-Bas à la fin du XVI^e siècle : en insistant sur les complémentarités de fonctions, envisagées dans un cadre spatial élargi.

Consacrée à la construction de la centralité d'Amsterdam, la deuxième partie de l'ouvrage aurait dû prendre ces évolutions fonctionnelles en considération. Un grand nombre des éléments que l'auteur avance à propos de son rôle comme centre d'information, et comme pôle de savoir-faire et de décision, pourraient, après tout, s'appliquer à Anvers. La question est donc plutôt de savoir comment Amsterdam a réussi à concentrer à son profit des fonctions éclatées pendant les dernières décennies du XVI^e siècle, et comment elle a su les rendre plus efficaces. Or, la façon dont l'auteur envisage l'évolution de la position d'Amsterdam dans le système laisse une impression mitigée.

Il affirme que cette centralisation des fonctions sur Amsterdam est davantage liée à l'impact déterminant de la demande intérieure (entendons par là un vaste hinterland continental) sur l'activité d'import-export qu'à sa position de place de redistribution (*staple*

trade). Mais ses exemples sont sur ce point inégalement convaincants. Contester notamment l'ampleur des réexportations de grains, en prenant pour référence les années 1667-1668, dénote pour le moins un manque de cohérence par rapport à la chronologie de l'ouvrage. D'autant qu'à ce moment, les Provinces-Unies ne sont plus, par rapport aux pays de l'Europe du Sud, dans la position de fournisseur structurel où elles se trouvaient quelques décennies plus tôt. Enfin, s'il avance l'hypothèse du lien entre les deux sphères de l'échange, plus distinctes dans la théorie que dans la pratique, à aucun moment il ne démontre selon quels processus elles s'articulent.

Un court compte rendu ne permet pas d'évoquer de nombreux aspects de ce livre. Tout un débat théorique qui mériterait de longs développements ne peut trouver ici sa place. Et, de ce point de vue, l'ouvrage de C. Lesger représente une introduction utile aux apports de l'historiographie néerlandaise. L'un de ces points faibles par rapport au sujet réside en revanche dans une prise en considération trop limitée de l'espace commercial européen et de l'historiographie qui le concerne, à l'exception, relative, des pays allemands. Plus de curiosité de ce côté aurait évité des approximations, comme celle qui conduit l'auteur, sur la base d'ouvrages certes connus, mais fautifs sur ce point, à doter Paris d'une population de 130 000 habitants, au milieu du XVI^e siècle, quand elle en a entre deux et trois fois plus !

JACQUES BOTTIN

1 - JAN DE VRIES et AD VAN DER WOUDE, *The first modern economy: Success, failure, and perseverance of the Dutch economy, 1500-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, [1995] 1997.

Lucien Gillard

La Banque d'Amsterdam et le florin européen au temps de la République néerlandaise (1610-1820)

Paris, Éditions de l'EHESS, 2004, 420 p.

Lucien Gillard contribue de façon convaincante à une historiographie économique des

Provinces-Unies très dynamique ces dernières années. Ce livre constitue l'axe historique manquant d'une série de travaux d'économie historique, qui relie la période de la Renaissance¹ à celles, plus tardives, étudiées dans plusieurs articles parus dans les années 1990. Ainsi que les travaux précédents, cet ouvrage met l'accent sur les techniques bancaires et cambiales, ainsi que sur les innovations institutionnelles, et s'appuie sur un travail statistique important, dont les sources nombreuses sont recensées dans une annexe.

La Banque d'Amsterdam était une banque de change qui émit et géra une monnaie scripturale propre deux siècles durant. À son apogée, entre 1683 et 1782, Amsterdam était la plaque tournante européenne non seulement de la marchandise mais aussi de son change et de ses métaux précieux, *via* les comptes courants auprès de la banque libellés dans une monnaie, le florin banco, qui était de fait la monnaie de la communauté européenne des marchands banquiers, ce qui conduit l'auteur à le qualifier d'« euro-florin ». L. Gillard réalise « une œuvre de revalorisation » de la banque, dont la réussite est difficile à analyser tant ses mécanismes complexes nous ont longtemps échappé, ce qui conduisit James Steuart à écrire que « très peu de gens sont en mesure de dire à quoi ça tient ».

Le livre est fort bien écrit, bien que la densité du propos le rende difficile. Il est structuré en six chapitres : présentation de la banque dans son contexte économique, politique, juridique, qui permet de saisir les fondements très politiques d'une banque logée dans l'hôtel de ville et dont le client principal est la Compagnie des Indes orientales ; présentation détaillée de la banque et son histoire (notamment au regard de ses contemporains), monopole public fondé sur l'élimination des changeurs, qui bientôt cependant reviennent comme caissiers externalisant des fonctions de la banque ; analyse de la déconnexion opérée par la banque entre son propre monnayage (pour les opérations internationales) et celui des ateliers monétaires (pour les opérations intérieures) *via* un *agio* variable ; analyse de l'articulation entre la monnaie de la banque et le marché des métaux précieux d'Amsterdam qui se structure

bien avant ceux de Londres et plus encore de Paris ; analyse de l'émergence et du fonctionnement du marché des changes d'Amsterdam et de son rôle dominant en Europe ainsi que des difficultés à définir le pair et les points métalliques et à montrer que le florin banco bénéficiait bien d'une surcote ; analyse de la capacité qu'eut la Banque d'Amsterdam d'opérer des formes de régulation cambiale et monétaire – L. Gillard ne s'autorise pas les termes de politique monétaire et de change. La conclusion est bienvenue car elle opère une synthèse nécessaire de l'ensemble de la réflexion accumulée et que les chapitres ne présentaient pas sous une forme aussi claire.

La première innovation de la banque est ce florin banco (1621), dont il résulte l'*agio*, une prime que paie le client pour convertir ses florins courants en florins bancaires. L'autre outil central du « siècle d'or » de la Banque d'Amsterdam, le récépissé de dépôt, est inventé en 1683. Ce papier, remis au déposant d'un sac d'espèces pour une petite partie de sa valeur non enregistrée en compte courant, constitue une option de retrait de ce sac à terme de six mois. Il va circuler comme moyen de paiement dans la communauté des marchands et va constituer la base d'un marché de produits dérivés. L. Gillard identifie un ensemble varié et complexe de possibilités d'arbitrage et de spéculation (tous deux ne pouvant se distinguer clairement), nées de cette configuration inédite et étendue de produits cotés, de marchés et d'accès aux monnaies ou aux métaux. Un ou des schémas synthétiques auraient aidé à visualiser à la fois ces possibilités et le système (et ses variations) créé autour de la Banque d'Amsterdam.

Dans une analyse séduisante, L. Gillard voit dans ce système un « modèle hydraulique » de déconnexion entre l'espace de circulation intérieur des Provinces-Unies et ses opérations avec le reste du monde. D'un côté, le florin banco recueillit la confiance des marchands-banquiers européens au point de devenir leur monnaie de règlement ; de l'autre, la déconnexion opérée grâce à la variation de l'*agio* ainsi que, plus tard, par le jeu sur le récépissé permit à l'économie interne des Provinces-Unies de ne pas être noyée par les

flux de métaux qu'attira le rôle central de la Banque d'Amsterdam. Autrement dit, la thèse de David Hume sur les flux d'espèces métalliques régulateurs des déséquilibres internationaux ne fonctionne pas, de même que certains raisonnements quantitativistes.

L'efficacité du modèle hydraulique demeure discutable au regard de la stagnation des Provinces-Unies au moment où l'Angleterre décolle et lui ravit la place dominante à partir du dernier tiers du XVIII^e siècle. L. Gillard admet un effet de répartition défavorable aux activités productives internes dû à la surévaluation structurelle du florin banco; ceci suggère soit que la déconnexion a manqué d'efficacité, soit que les institutions existantes n'ont pas permis, dans le cadre de cette déconnexion, de soutenir l'activité productive. Là intervient cette proposition émise par Johannes Phoonsen peu avant 1683 d'abandonner le florin banco et de développer l'escompte pour les manufacturiers et commerçants du pays. Elle n'est pas adoptée, et en 1683 intervient l'innovation du récépissé: rendez-vous manqué qui ouvre le siècle d'or de la Banque d'Amsterdam mais ferme la possibilité d'un système bancaire plus moderne et adapté au financement des activités productives. Cette décision est « l'une des plus importantes, sinon la plus tragique, de toute l'histoire économique des Provinces-Unies ». C'est ainsi que la Banque d'Amsterdam aura été rien moins que l'institution qui « fut le principal vecteur de la transformation capitaliste de l'Europe à son époque », construisant, grâce à la captation et à la redistribution du capital, une période de transition vers le capitalisme productif qui émerge ailleurs, en Angleterre.

Deux petits regrets: le peu d'attention porté à la Banque de Hambourg, presque un décalque de celle d'Amsterdam, et l'absence d'index. Ce travail fera date cependant dans l'histoire et la compréhension non seulement de la Banque d'Amsterdam mais aussi de l'ensemble du système monétaire en Europe à l'époque. En l'absence de sources nouvelles, il constituera une référence pour les recherches à venir, et à ce titre il gagnerait à une publication en anglais pour toucher l'ensemble de la communauté des chercheurs.

JÉRÔME BLANC

1 - MARIE-THÉRÈSE BOYER-XAMBEU, GHISLAIN DELEPLACE et LUCIEN GILLARD, *Monnaie privée et pouvoir des princes. L'économie des relations monétaires à la Renaissance*, Paris, Éditions du CNRS/Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1986.

**Antoine Follain
et Gilbert Larguier (dir.)**

L'impôt des campagnes. Fragile fondement de l'État dit moderne (XV^e-XVIII^e siècle), colloque tenu à Bercy les 2 et 3 décembre 2002
Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2005, 660 p.

Si la fiscalité est un enjeu majeur et classique de l'histoire de la construction de l'État moderne, cet ouvrage se distingue par une approche originale de la question. Partant du constat que l'historiographie s'est jusque très récemment surtout concentrée sur les finances royales et sur le rôle et la figure de l'intendant dans la mise en place d'une fiscalité plus adaptée aux besoins de l'État, le colloque de Bercy a cherché à concilier l'histoire politique et l'histoire de la taille (et des autres impôts qui lui sont assimilables) mais en faisant la part belle à la seconde. La question de la fiscalité des campagnes mérite en effet d'être étudiée non seulement parce qu'elle est la principale limite à l'action de l'État moderne mais aussi parce qu'elle apparaît comme une des variables qui structurent le plus fortement les communautés villageoises. Dans leur rapport introductif, Antoine Follain et Gilbert Larguier proposent un très intéressant et très référencé état des lieux de l'historiographie de l'imposition des campagnes et de l'État moderne. Il en ressort que le choix de la longue période s'imposait dans la mesure où le concept même d'État moderne n'a cessé de s'affaiblir ces dernières années, du fait de travaux historiques souvent plus enclins à étudier son aspect théorique que son fonctionnement pratique. C'est donc bien à une plongée dans l'histoire quotidienne, presque au ras du sol, de l'impôt, de sa répartition, de son prélèvement, de ses dysfonctionnements et de ses petites contestations que nous invite ce livre, depuis la mise

en place des systèmes fiscaux au XIV^e-XV^e siècles à leur cristallisation au XVII^e siècle et à leurs ultimes améliorations du dernier siècle de l'Ancien Régime.

Trois aspects de l'imposition directe des campagnes, et en même temps trois acquis de l'historiographie classique, sont présents de manière récurrente dans la majorité des articles et sont, sinon contestés, du moins largement réinterrogés : tout d'abord le caractère violent et injuste de la fiscalité d'Ancien Régime et de son prélèvement, ensuite le caractère variable et imprécis de la rédaction des rôles, enfin la difficulté à faire évoluer la répartition de la taille à l'intérieur et entre les communautés, faute d'une refonte régulière des rôles.

La première partie de l'ouvrage réunit huit articles qui traitent plus spécifiquement de la formation des systèmes fiscaux. Le système languedocien étudié par G. Larguier semble *a priori* pouvoir servir de modèle – et la taille personnelle du Nord de contre-modèle – dans la mesure où le système de quote-part fixe entre diocèses paraît assurer l'équité pendant près de trois siècles, mais il est en fait très inégal car c'est la terre qui porte le poids principal de la pression fiscale, les villes ayant su au XIV^e siècle, dans leur négociation avec la monarchie, se décharger d'une part du fardeau sur les campagnes. Le fouage breton étudié par Dominique Le Page peut quant à lui être différemment apprécié. Certes, cet impôt direct par « feu » n'est plus réformé à partir du début du XVI^e siècle et en ce sens paraît critiquable car de plus en plus inégal – le nombre de feux imposés étant figés – mais c'est en même temps oublier qu'il a été auparavant un impôt vivant faisant l'objet de nombreux réajustements et, surtout, qu'il ne se fige qu'une fois que l'État royal privilégie la fiscalité indirecte dans cette province. Jean-Claude Diedler étudie un aspect assez méconnu de la fiscalité des ducs de Lorraine. Insuffisant pour servir de base à la construction d'un État moderne, l'impôt direct est mis au service d'un projet politique de peuplement et de développement des zones montagneuses. La fiscalité oriente ainsi les migrations vosgiennes. En ce sens, le cas lorrain invite au-delà du traditionnel distinguo entre la France du Nord et celle du Sud à se

demander si les zones de montagnes et les marges ne font pas l'objet d'une fiscalité particulière. D'autres articles montrent combien la mise en place de cette fiscalité « étatique » peut se dérouler sans heurt véritable quand les institutions locales sont associées et tant que la pression fiscale n'est pas trop lourde. C'est le cas par exemple lors de la mise en place d'élections dans un pays d'États, l'Agenais sous Louis XIII (Christophe Blanquie), les villes étant associées à cette réforme ; c'est le cas également de la fiscalité comtadine aux XVI^e et XVII^e siècles (Patrick Fournier) : la fiscalité étatique, papale en l'espèce, est d'autant mieux admise qu'elle ne sert pas une politique de puissance mais finance des investissements locaux.

La seconde partie de l'ouvrage a pour décor quasi exclusif le village : les modalités de l'assiette de la collecte et les pratiques villageoises sont au cœur des cinq articles qui la composent. Là encore leur lecture invite plutôt à réviser toute appréciation forcément négative de la fiscalité d'Ancien Régime. Pierre Charbonnier analyse la taille personnelle au niveau des collectes et tente d'évaluer le taux d'imposition de chaque collecte en 1481 en tenant compte du revenu agricole des paroisses. Il en ressort, au-delà des discours souvent misérabilistes des contemporains, que la répartition de la taille en Auvergne est plutôt équitable et l'impôt pas si lourd. Les injustices sont rares au niveau des collectes mais plus importantes entre particuliers. Francis Brumont arrive à la même conclusion pour l'Armagnac aux XVII^e et XVIII^e siècles en comparant la charge fiscale, la population et la valeur des terres : c'est plutôt au niveau inférieur, dans les paroisses, que les injustices apparaissent même si les très petites communautés sont en proportion plus lourdement taxées. L'article d'Alain Blanchard en fait une démonstration très convaincante en étudiant la péréquation de l'impôt pour 232 paroisses de la généralité de Soissons à trois moments différents au cours du XVIII^e siècle. Enfin, l'attention portée aux procédures d'établissement des rôles, au travail souvent minutieux des assécurs, au contrôle des officiers de finances (Françoise Bayard) mais aussi au rôle de

la communauté en cas de conflit (Brigitte Maillard), à l'occasion au rôle du curé ou du seigneur conduit finalement à relativiser le caractère arbitraire de la collecte. Si aucune refonte générale n'est entreprise, les réajustements pour tenir compte de l'évolution de la population, d'une mauvaise récolte ou d'un incendie sont nombreux.

Au total, et même si quelques articles semblent parfois préférer décrire dans un luxe de détails la documentation aux dépens d'une problématique – celle du croisement de l'histoire de l'État moderne et de l'histoire de l'imposition des campagnes – qui fait tout l'intérêt de l'ouvrage, ce livre peut sans doute constituer un point de départ pour une histoire complète de la charge fiscale dans les différentes régions du royaume, notamment en ce qui concerne le *xvi^e* et le *xvii^e* siècle pour lesquels nous sommes moins bien renseignés. Le lecteur trouvera en outre dans le corps des articles et à la fin de l'ouvrage l'édition d'un nombre très important de pièces justificatives : rôles de taille, correspondances, archives judiciaires dont l'apport peut être précieux au regard du faible nombre de registres fiscaux conservés avant le milieu du *xviii^e* siècle pour nombre de généralités.

FABRICE BOUDJAABA

Edward Anthony Wrigley

Poverty, progress, and population

Cambridge, Cambridge University Press, 2004, xiv-463 p.

Depuis plus de cinquante ans, Tony Wrigley est l'un des historiens les plus créatifs sur l'Angleterre des années 1540 à 1850, concentrant ses recherches sur les relations entre le développement économique, les changements démographiques et les ressources naturelles. Ses articles du début des années 1960, sur l'approvisionnement en matières premières pendant la révolution industrielle, et Londres entre 1650 et 1750, restent aussi importants aujourd'hui qu'ils l'étaient au moment de leur publication. À la même époque, T. Wrigley

commence à s'interroger sur la possibilité d'appliquer à l'Angleterre les techniques de reconstitution familiale dont Louis Henry était le pionnier. En 1964, il participe à la fondation du Cambridge Group for the History of Population and Social Structure, qui multiplie pendant les décennies suivantes les travaux novateurs sur l'histoire démographique de l'Angleterre. Cette entreprise immense ne l'empêche pas, dans les années 1980, de revenir à son premier amour. Tout en continuant à être un historien de la démographie très actif et influent, il cherche à nouveau à comprendre pourquoi la révolution industrielle s'est déroulée d'abord en Grande-Bretagne, et quelle a été son originalité.

Ce volume rassemble treize essais publiés entre 1986 et 2003, auxquels s'ajoutent deux articles importants et inédits. L'ensemble est divisé en trois parties de taille inégale. La première, « Les sources de la croissance », contient huit articles qui se recouvrent partiellement, sur des thèmes généraux concernant les caractères spécifiques de la révolution industrielle en Angleterre. L'une des originalités de T. Wrigley est sa manière d'utiliser les écrits de Smith, Malthus et Ricardo afin d'identifier des enjeux clefs. Il montre ainsi comment, alors qu'ils étaient bien informés et perspicaces, ces économistes refusaient la possibilité que l'économie anglaise puisse s'affranchir des contraintes traditionnelles. Rétrospectivement, il apparaît qu'à l'époque, c'était justement le cas. T. Wrigley détaille aussi la manière dont ces freins agissaient, par exemple en relation avec les fluctuations des prix et la pauvreté, mais sa préoccupation principale est autre : faire le lien entre l'erreur de diagnostic des économistes classiques et la temporalité des changements économiques. En tirant profit des découvertes de N. F. R. Crafts, et de ses propres travaux sur les modèles d'urbanisation et d'activité professionnelle, il confirme que l'Angleterre a évolué de façon fondamentalement différente du reste de l'Europe, pendant la période 1600-1750. Le premier des deux essais inédits, qui s'appuie sur une recherche novatrice dans les recensements de 1841 et 1851, témoigne de l'ampleur des disparités, sur le plan des struc-

tures socioprofessionnelles, entre l'Angleterre et le reste de l'Europe occidentale, pendant la période traditionnellement considérée comme la révolution industrielle britannique, entre 1760 et 1830. Ce moment est caractérisé en effet par la faible proportion de la force de travail employée dans l'agriculture, et surtout, comme T. Wrigley le souligne, par l'exceptionnel gain en productivité de l'agriculture anglaise entre 1600 et 1850.

Toutefois, le changement agricole seul ne suffit pas à expliquer la précocité économique de l'Angleterre. En procédant à quelques comparaisons éclairantes avec la Hollande, T. Wrigley relativise l'importance d'un « capitalisme » préexistant : ce dernier pays était, sans discussion possible, le plus développé économiquement dans l'Europe du XVII^e siècle, ce qui n'a pas empêché son économie de stagner ensuite pendant des décennies. Au contraire, développant une idée formulée par Carlo Cipolla en 1962, T. Wrigley met au cœur du processus l'utilisation précoce, en Angleterre, du charbon, qui lui a permis de se libérer de sa dépendance énergétique envers le vent, l'eau et le muscle. Plutôt que de recourir à l'explication traditionnelle sur l'importance de la vapeur, il préfère insister sur l'utilisation considérable du charbon. C'est ainsi que, d'après lui, l'on peut rendre compte de l'urbanisation galopante que connaît l'Angleterre entre le milieu du XVII^e siècle et 1750. Ce sont précisément ces thèmes qui font l'objet de la seconde partie de ce volume, « Villes et campagnes », où la question posée est la suivante : pourquoi l'urbanisation anglaise était-elle déjà exceptionnelle, comparée au reste de l'Europe, avant même la révolution industrielle ? Cette partie de l'ouvrage ne comprend cependant que trois articles, dont seul le dernier s'appuie sur une véritable recherche empirique.

Le dernier volet du volume, « Le jeu des nombres », est composé de quatre essais d'histoire démographique. Même si, dans les deux premières parties, on trouve quelques études de cas détaillées, par exemple sur l'analyse socioprofessionnelle, la méthode privilégiée consiste plutôt à travailler à un assez grand niveau de généralité, à partir de relevés statis-

tiques. Ces sources permettent à l'historien de faire preuve d'une imagination quantitative peu commune. En revanche, dans la troisième partie, un autre type d'historien est à l'œuvre, maîtrisant parfaitement l'échelle micro et des techniques d'analyse originales. Il s'agit là d'une histoire quantitative de grande qualité. S'appuyant sur les chiffres d'enfants morts-nés et sur la mortalité des nouveau-nés, les deux premiers articles questionnent l'hypothèse classique d'une absence de corrélation entre les statistiques de mortalité et de fertilité. Les deux derniers essais répondent aux critiques qui ont été faites au travail du Cambridge Group for the History of Population par deux historiens de la démographie. Pour résumer, d'après Steven Ruggles, l'importance des mouvements de population inter et intra-paroissiaux fragilise des conclusions fondées sur la reconstitution de familles. T. Wrigley rend justice à la logique de cet argument mais démontre que, dans le cas anglais, les sources ne vont pas dans ce sens. Il est, explicitement, beaucoup moins réceptif aux critiques de Peter Razzell, dont le travail souffre d'après lui d'une double limite, tant en termes analytiques qu'en termes de sources.

En Grande-Bretagne, les vingt dernières années ont vu passer de mode une histoire influencée par les sciences sociales quantitatives. Comme le prouvent ces articles, une telle approche se révèle extrêmement gratifiante. Mais la tâche est ardue. T. Wrigley s'attaque à de grandes questions, grâce à sa maîtrise de sources complexes, de techniques élaborées et d'un vaste arsenal théorique. Sa prose est également très pure, par moments presque « smithienne ». Bien que l'échelon individuel n'apparaisse que très peu dans ses analyses, celles-ci restent cruciales pour comprendre les contextes démographiques et économiques dans lesquels les individus se meuvent. Tout historien intéressé par la façon dont les économies occidentales modernes se sont formées apprendra de cette démarche.

JULIAN HOPPIT

(traduction de RENAUD MORIEUX)

Maxine Berg*Luxury & pleasure**in eighteenth-century Britain*Oxford, Oxford University Press,
2005, 373 p.

Maxine Berg, spécialiste renommée de l'histoire du travail et de l'innovation, est l'une des meilleures connaisseuses actuelles du marché du luxe britannique au XVIII^e siècle¹. Son dernier livre, qui illustre l'itinéraire qui l'a conduite de l'industrie au luxe, de l'histoire de la révolution industrielle en Grande-Bretagne à celle du commerce mondial, éclaire un pan jusqu'alors négligé par les historiens de la révolution industrielle : les objets et les consommateurs. Pour M. Berg, il est impossible de réfléchir historiquement sur la consommation sans lier celle-ci aux objets et à leur mode de fabrication, et ce dans un contexte mondial. Les nouveaux produits de luxe et de demi-luxe qui inondèrent le marché britannique au XVIII^e siècle – services de porcelaine, tables à thé japonaises, boîtes, cafetières, plateaux, fontaines à thé en argent plaqué, candélabres en argent ou cuivre, verreries, boucles et boutons, coutellerie et objets de fantaisie en acier, médaillons, meubles et tapis... – constituent la substance même d'une révolution de la production qui repose, de l'atelier à la manufacture, sur le travail, les outils, les matériaux, les machines, thèmes bien connus, mais aussi sur les désirs des classes moyennes urbaines émergentes, avides d'ornements, de nouveautés et de plaisirs, sur la mode, le design et un marketing sophistiqué.

Aussi la première partie de l'ouvrage (« *Luxury, quality, and delight* »), à tonalité culturelle, est-elle consacrée aux enchantements du luxe, de l'exotisme des biens asiatiques à l'art et l'invention des productions britanniques. Après un passage obligé sur le débat sur le luxe, à la fois philosophique, moral, esthétique et socio-économique, qui enflamma les penseurs contemporains (Adam Smith, Daniel Defoe, Bernard Mandeville, Malachy Postlethwayt, Montesquieu...) puis les historiens, M. Berg consacre un développement passionnant à la vigueur du marché asiatique et aux échanges Est/Ouest marqués par la fascination qu'exercèrent sur les consommateurs européens, au grand dam des politiques

et des industriels, les produits de luxe orientaux (porcelaines, soies, indiennes, laques) introduits sur le continent par les compagnies des Indes orientales depuis le début du XVII^e siècle. Un processus de production à grande échelle et des réseaux commerciaux extrêmement sophistiqués expliquent leur très large diffusion : en Grande-Bretagne et dans l'empire, partout les classes moyennes et la *gentry* succombèrent aux attraits des biens de consommation orientaux. Ce commerce transforma la culture matérielle européenne, apportant dans son sillage de nouveaux objets, couleurs, modèles, finitions : les fameuses « chinoiseries », rapidement adaptées aux goûts européens, puis imitées et transformées par les manufacturiers et artisans britanniques à partir de la fin du XVII^e siècle. M. Berg met en valeur l'interaction créative à l'origine de ces nouveaux produits qui vont constituer la base du secteur des biens de consommation britanniques au XVIII^e siècle et au début du XIX^e siècle ; à partir des objets mêmes et de leurs caractéristiques, elle souligne le rôle majeur de l'innovation productive dans le processus, auquel participent des consommateurs de plus en plus nombreux, avides de changements et de variété.

La deuxième partie (« *How it was made* ») analyse le processus de fabrication des produits les plus consommés et les raisons économiques d'une diffusion pleinement réussie : verre, poterie, porcelaine et autres « chinoiseries », d'une part, objets de fantaisie métalliques (argent plaqué, acier, cuivre...), d'autre part. L'auteur étudie de près les différents biens : réseaux de production et de distribution, division du travail, technologie, inventions et matériaux, marchés, transport, marketing, prix, vente...

La dernière partie (« *A nation of shoppers* ») décrypte le comportement des consommateurs – le rôle des classes moyennes particulièrement – et l'attraction sociale des objets à travers leur appropriation et leurs valeurs, matérielles et symboliques (amour-propre, civilité, goût, modernité...); des objets et des valeurs sans cesse mis en scène et renouvelés par la mode, le shopping et la publicité. Le livre se termine sur l'ouverture du marché des colonies nord-américaines aux produits britanniques et, plus largement, sur les liens entre commerce mondial et Empire britannique.

La séduction de l'ouvrage tient autant à la profondeur des propos qu'à la manière propre à l'historienne d'entremêler approches culturelle, économique et sociale. Au-delà d'une réflexion sur la société de consommation de l'époque moderne et ses produits, le discours de M. Berg, étayé d'exemples précis et d'une vaste bibliographie (outre quelques cartes et de nombreux tableaux et illustrations), vise à faire comprendre les rapports entre production et consommation, les origines de l'industrialisation, fortement stimulée par les marchés intérieur et le marché mondial, et la domination britannique sur le commerce international. Inventer, produire, consommer de nouveaux biens européens – spécialement britanniques – ont provoqué des changements technologiques, l'usage de nouveaux matériaux et de nouvelles formes d'énergie, la réorganisation du travail... qui donnèrent naissance à la révolution industrielle. Le commerce mondial des biens de consommation à usage privé et domestique a déterminé la révolution industrielle, et M. Berg enfonce le clou : la société de consommation à l'échelle mondiale n'est pas une invention de l'après-guerre froide, elle est véritablement à la base du monde industriel. Ce commerce, enfin, est à l'origine d'une *success story* que les Britanniques tournèrent à leur avantage au XIX^e siècle. Le seul regret face à cette étude très solide, suscité par la richesse même du sujet, est la faible référence à l'expérience des autres pays européens : l'Europe est citée, mais comme entité abstraite, si bien que seuls les Britanniques semblent vraiment actifs sur la scène commerciale du monde.

NATACHA COQUERY

1 - MAXINE BERG, *The age of manufactures, 1700-1820: Industry, innovation and work in Britain*, Londres, Routledge, [1985] 1994; MAXINE BERG et HELEN CLIFFORD (éd.), *Consumers and luxury: Consumer culture in Europe 1650-1850*, Manchester, Manchester University Press, 1999; MAXINE BERG et ELIZABETH EGER (éd.), *Luxury in the eighteenth century: Debates, desires and delectable goods*, Basingstoke, Palgrave, 2003; MAXINE BERG, « In pursuit of luxury: Global history and British consumer goods in the eighteenth century », *Past & Present*, 182, 2004, p. 85-142.

Linda Levy Peck

Consuming splendour: Society and culture in seventeenth-century England

Cambridge, Cambridge University Press, 2005, 431 p.

L'historienne américaine Linda Levy Peck, spécialiste de l'Angleterre des Stuarts, poursuit à sa manière l'objectif de Maxine Berg avec quelques décennies de décalage, ce qui en rend la lecture particulièrement intéressante : comprendre, à travers les comportements culturels et les stratégies politiques qui sous-tendent les consommations de luxe, comment l'Angleterre, entre 1600 et 1670, en dépit des guerres civiles et de l'Interregne, est parvenue à jouer un rôle majeur dans la croissance, l'innovation et le progrès européens ; pourquoi les Anglais s'entichèrent de produits importés d'Europe et d'Asie et comment ils s'approprièrent les objets et les savoir-faire étrangers en transformant leur économie et leur culture ; bref, analyser l'impact de la consommation de luxe sur la société, la culture et l'économie. L'ouvrage, à tonalité littéraire, d'une lecture aisée, enrichi d'une cinquantaine d'illustrations et de solides références bibliographiques et archivistiques, est présenté comme une contribution à trois grands débats : le développement de la consommation de luxe et ses agents ; luxe et genre (*gender*) et l'importance des importations dans l'économie domestique. L'auteur axe son étude sur Londres, centre du pouvoir politique et du commerce de luxe, au cœur des réseaux d'échanges nationaux et internationaux et à la tête des progrès scientifiques et techniques.

Le livre est divisé en huit parties, comme autant de variations sur le thème du luxe, au risque de paraître un peu décousu vu l'absence de transitions. L. Peck observe d'abord le shopping de luxe londonien : la création de nouvelles infrastructures – réseaux, agents, marchés (Royal et New Exchanges), rues spécialisées, architecture et décor... –, qui relie les classes aisées du pays aux boutiques de la capitale, témoigne de l'émergence, dès le début du XVII^e siècle, d'un commerce de détail lié au luxe (les produits asiatiques) et au loisir, qui s'étend bien au-delà de la capitale britannique et du cercle de la cour et démarre bien avant la fameuse « révolution de la consom-

mation » du XVIII^e siècle. L'auteur reprend la question des rapports entre genre et shopping et le rôle des femmes comme clientes, consommatrices et marchandes. Le chapitre suivant est consacré au rôle de l'État dans le développement des manufactures de luxe (verrerie, tapisserie, soierie) et les transferts de technologie (favorisés par exemple par la venue d'ouvriers originaires d'Italie, de France ou des Provinces-Unies) : le régime jacobite cherche à augmenter la production intérieure des biens de consommation et à freiner l'importation des denrées coloniales et européennes, provoquant l'essor de l'industrie anglaise.

Dans les chapitres trois et quatre, l'auteur scrute la consommation à travers l'invention de nouveaux besoins, le passage de la rareté au produit de luxe, l'influence de l'information et de l'émulation (la mode, la sociabilité, la promotion des boissons coloniales, l'inventivité marchande...), les relations entre l'imprimé (récits de voyages, bibliothèques...), le voyage (tel le Grand Tour), la curiosité, l'éducation et la dépense de luxe, enfin, la croissance des collections, avec le rôle notable des ambassadeurs et des marchands dans l'importation des biens, la formation du goût et le développement du marché de l'art. Sont ensuite considérées les constructions et reconstructions londoniennes entre 1603 et 1640, la circulation des traités et manuels d'architecture continentaux, l'attention grandissante prêtée par les contemporains à leur habitat (maison, décor intérieur, ameublement, jardin), l'importation des styles et leur diffusion dans le pays à travers les travaux d'Inigo Jones et des Smythson ; autrement dit, comment l'architecture et l'ameublement sont-ils devenus une expression de plus en plus importante de la consommation de luxe. Puis est abordé le problème des produits de luxe durant la guerre civile : le commerce de détail continue de croître à Londres dans les années 1640 alors que les armées s'affrontent ; l'exil permet aux royalistes de s'approprier la culture matérielle du continent ; même le bâtiment fut productif entre 1640 et 1660... Un marché de l'occasion dynamique émerge durant le Protectorat, et la construction redémarre véritablement après 1650 : sa variété, son extravagance même suggèrent une multiplicité de styles, une consommation accrue et des emprunts continentaux

notables. La commande d'un monument funéraire baroque en 1670 par Charles Cheyne, en souvenir de sa femme Lady Jane Cavendish, dessiné par le fils du Bernin (Paolo Bernini) et l'un des associés du maître, Antonio Raggi, sert de prétexte à étudier la consommation de luxe dans une église anglicane de Chelsea, banlieue à la mode, et permet de retrouver quelques thèmes déjà observés : l'influence du voyage et de l'imprimé, l'importance du goût cosmopolite et de la mode londonienne, la construction de l'identité à partir de la possession des nouveaux biens de luxe, les liens entre le commanditaire, l'artiste et l'œuvre.

L'auteur achève le panorama sur les rapports entre science et luxe : elle examine la promotion des manufactures de luxe par la Société royale à travers ses programmes sur l'histoire du commerce et de la production de luxe et sur la planification urbaine (lié à la reconstruction de Londres suite à l'incendie de 1666), puis la transformation des instruments scientifiques en objets de luxe, à l'origine d'un marché très actif. Dans la conclusion, L. Peck reprend la question de l'émergence, au XVII^e siècle, de désirs et de biens nouveaux, et de leur influence sur les transformations sociales, culturelles et économiques. Comparé au discours très structuré de M. Berg, articulé autour d'une problématique – la société de consommation du XVIII^e siècle comme base du monde industriel –, l'ouvrage de L. Peck, qui traite, fondamentalement, des mêmes réalités malgré le décalage chronologique, revêt une forme plus éclectique, volant d'une idée à l'autre ; la méthode a également ses charmes car l'ensemble, arimé à des connaissances précises, ouvre ainsi l'éventail du luxe.

NATACHA COQUERY

John Shovlin

*The political economy of virtue:
Luxury, patriotism, and the origins
of the french Revolution*
Ithaca, Cornell University Press,
2006, 265 p.

L'économie politique à l'époque des Lumières fait l'objet depuis une vingtaine d'années de recherches très novatrices, réalisées par des économistes mais aussi – et c'est plus nou-

veau – par des historiens, voire des philosophes. Leur préoccupation porte surtout sur les auteurs ou les courants de pensée les plus connus, ce qui est en un sens assez légitime. Plus rares sont les recherches consacrées aux représentations de l'économie dont étaient porteurs non pas l'élite des lecteurs, capables de suivre des raisonnements parfois difficiles, mais ceux que John Shovlin appelle les « élites ordinaires », c'est-à-dire les propriétaires aisés ou les nobles de province. Or, elles tiennent selon lui une place essentielle. « Ce livre suggère, écrit-il, que le centre de gravité de l'économie politique française repose dans un public composé des élites de niveau intermédiaire (*middling elites*), anxieuses des conséquences des transformations économiques sur leur position sociale et sur les capacités de la nation à s'imposer dans le système international ». Pour ces élites, le défi de la seconde moitié du XVIII^e siècle, marquée par d'importants changements économiques et surtout financiers, est de concilier richesse et vertu. Il s'agit de permettre l'essor économique et la liberté des échanges mais sans remettre en cause l'ordre social. Leur sentiment partagé d'être les victimes d'une évolution qui ne profiterait qu'aux plus riches (noblesse de cour et financiers) a de profondes implications politiques car il met à mal le contrat implicite qui les unit à la monarchie.

Une clef pour comprendre cette économie politique est la question du luxe et la fameuse querelle qu'elle a provoquée. Malgré l'abondante bibliographie qui lui est consacrée, J. Shovlin en fait une analyse subtile et novatrice. L'un de ses arguments majeurs est que, après avoir été loué par bien des auteurs (comme Voltaire) dans la première moitié du siècle, les inquiétudes qu'il suscite, en termes d'inégalités excessives et de mise en cause de l'ordre social traditionnel, traversent une bonne partie de l'économie politique de la seconde moitié du XVIII^e siècle. Ces inquiétudes, mais aussi ce ressentiment des élites de province, doivent être associées au retour d'un discours politique vertueux dans la veine de celui de Fénelon dénonçant la corruption de la cour et la richesse des financiers. Pour une bonne partie de la noblesse, en effet, le luxe était ressenti comme une menace sur l'identité et surtout la supériorité

du second ordre. Ce thème est également repris par certains économistes, comme Plumard de Dangeul, pour lesquels un luxe excessif est destructeur. Mais si, pour les nobles, la critique du luxe permet de donner une unité à des intérêts particuliers très divers au sein de la noblesse ou de l'élite provinciale, la littérature économique approche le luxe comme une notion qui sert à analyser les effets de la répartition des revenus et des richesses sur la reproduction du circuit. J. Shovlin a bien perçu ces deux dimensions très différentes des discours sur le luxe, en particulier la première à laquelle il consacre un excellent passage (p. 42-44), mais peut-être sa réflexion aurait-elle gagné à mieux étudier l'articulation de ces deux économies politiques.

À cette dimension sociale de l'« économie politique de la vertu » s'associe un aspect plus proprement politique quand, pendant et à l'issue de la désastreuse guerre de Sept Ans, l'opinion éclairée s'entiche de patriotisme et s'interroge sur les façons de rendre la France plus riche et puissante sur la scène internationale. La réponse ici encore est double : une partie des élites, la plus parisienne sans doute, se tourne de façon décisive vers l'économie politique et son étude de la richesse nationale ; d'autres élites, plus provinciales et éloignées du pouvoir, voient dans le luxe excessif la cause du déclin national et dans le renouveau de la vertu civique le seul recours. Le thème central de cette littérature économique patriotique est l'apologie de l'agriculture, source de tous les bienfaits : elle est d'abord le fondement principal de la richesse nationale ; elle est ensuite génératrice de mœurs bonnes et vertueuses, à l'opposé des activités spéculatives des financiers ; elle est enfin considérée comme indispensable à l'esprit civique de la nation. Cet engouement explique le formidable succès éditorial de *L'ami des hommes* de Mirabeau (1753) qui promeut ensemble agriculture, noblesse terrienne et vertus patriotiques. Il s'inscrit également dans l'agromanie des années 1750, désireuse d'améliorer la productivité en général et pas seulement, comme la physiocratie, en privilégiant les grandes exploitations.

C'est dans cette perspective que l'auteur situe une autre querelle célèbre, celle autour

de la noblesse commerçante, perçue comme une menace sur le genre de vie noble et ses valeurs militaires. De même, le grand débat sur la fiscalité de 1763-1764 doit être lu avec des clefs identiques. J. Shovlin montre ainsi comment l'argumentation du célèbre pamphlet de Roussel de la Tour, la *Richesse de l'État* (1763), est construite sur l'idée que le système fiscal de la monarchie est défavorable à l'agriculture. Beaucoup de pamphlets reprennent d'ailleurs l'idée que le luxe des financiers, enrichis grâce à l'impôt, est dommageable au bien public.

La décennie 1770, marquée par une ultime tentative de réformes soutenues par le pouvoir royal et guidées par les leçons de l'économie politique libérale, voit un relatif déclin des partisans d'une économie centrée sur l'agriculture. Les attaques contre le luxe ne cessent cependant pas, prenant une dimension non pas anti-noble mais anti-aristocratique (c'est-à-dire contre la grande noblesse enrichie de la capitale et de Versailles). Les années 1770 se caractérisent également par une revalorisation du rôle du négociant par l'économie politique patriotique, considérant qu'il était lui aussi susceptible d'être attiré par les honneurs autant que par le profit. Cette affirmation suppose une distinction, établie de plus en plus nettement, entre le commerce et la finance, le premier participant au bien public, le second à sa destruction.

La traduction politique de cette représentation de l'économie par les « élites moyennes » de province au cours de la décennie pré-révolutionnaire est immédiate. D'un côté, ces élites, le plus souvent foncières, censées être le pilier du régime, reprochent à la monarchie de ne pas défendre les propriétaires et d'imposer un système fiscal les défavorisant au profit des financiers et de l'aristocratie de cour. D'un autre côté, les accusations à l'encontre d'une noblesse de plus en plus dépravée, moins intéressée par les honneurs que par l'argent, ayant en somme perdue son caractère *patriotique* et *national*, deviennent l'axe prioritaire de l'attaque contre la société d'Ancien Régime en 1788 et 1789. Pour simplifier, mais en allant peut-être au-delà de ce que J. Shovlin souhaite démontrer, les deux critiques patriotiques, celle menée par une partie de la noblesse et celle entre-

prise par le Tiers-État, se rejoignent et gagnent ainsi en puissance.

Ce que souligne bien l'auteur en conclusion, c'est que cette « économie politique de la vertu », animée par le souci de l'enrichissement national au travers de l'agriculture, du commerce et des manufactures, a d'une certaine façon une postérité plus visible que les autres économies politiques des Lumières. Ce langage du patriotisme économique devient en effet dès le Directoire l'un des plus solides fondements idéologiques des régimes qui se succèdent dans la première moitié du XIX^e siècle. Il est vrai que cette élite moyenne est dans bien des cas arrivée au pouvoir, animée de cette forte idée que l'émulation et la poursuite des honneurs pouvaient être une alternative à la seule poursuite de l'intérêt personnel.

À l'issue de la lecture de ce beau livre, on ne peut s'empêcher de se demander si le courant de pensée que J. Shovlin met brillamment en lumière constitue réellement une « économie politique », question que l'auteur a peut-être un peu négligée car elle n'est sans doute pas centrale pour lui. Il n'en reste pas moins que cet ouvrage constitue un très bel exemple de la façon dont les historiens, en particulier américains, tentent de réfléchir autrement sur les représentations savantes et moins savantes de l'économie et du politique.

JEAN-YVES GRENIER

Giorgio Monestarolo

Negozianti e imprenditori nel Piemonte d'antico regime. La cultura economica di Ignazio Donaudi delle Mallere (1744-1795)
Firenze, Leo S. Olschki editore, 2006,
341 p.

Ignazio Donaudi ne fut pas l'un des plus grands marchands de soie piémontais. Il ne fut pas non plus un économiste de renom. Il est à peine connu des spécialistes pour son *Saggio di economia civile* (1776), souvent estimé médiocre et peu profond. Pourquoi alors s'intéresser à lui ? Parce que l'étude de son parcours personnel et intellectuel, à la fois singulier et banal comme dans toute biographie, permet de reconstituer un espace de représentation de

l'économie qui, à sa manière, importe autant que les spéculations savantes pour comprendre l'évolution des idées sur l'économie.

Ignazio Donaudi appartenait à une famille de négociants en soie installée à Turin depuis la fin du XVII^e siècle. Mais il est aussi de cette génération née autour du milieu du XVIII^e siècle et très attirée par la culture scientifique et littéraire, par curiosité intellectuelle et pour acquérir un statut plus prestigieux. Donaudi est ainsi le premier à fréquenter l'université et à suivre les cours de droit. Devenu adulte, la première difficulté à laquelle il dut faire face fut de transformer la fortune commerciale léguée par son père en un patrimoine générant une rente régulière, et cela sans risquer la faillite. Il épousa en 1772 une jeune aristocrate qui décéda dès l'année suivante. Il décida alors de se lancer dans l'étude de l'économie, sa principale ambition professionnelle étant d'obtenir un poste dans l'administration de l'État piémontais. Objectif rendu plus difficile par la disparition de sa femme et de ses réseaux aristocratiques, et de ce fait jamais vraiment atteint. Donaudi vécut dès lors en homme seul, loin des cercles intellectuels et sociaux les plus prestigieux de la capitale savoyarde.

À la différence de beaucoup d'auteurs piémontais qui s'intéressèrent aux choses de l'économie mais en s'affirmant d'abord comme hommes de lettres, Donaudi se définit exclusivement comme un économiste. Sa formation initiale est celle d'un juriste. Il avait une grande considération pour le droit romain et il attachait beaucoup d'importance au droit positif, ce qui n'est guère courant dans la pensée économique des Lumières. Sa formation d'économiste, il la dut essentiellement à ses lectures. En premier lieu, les *Lezioni di commercio* (1765-1766) d'Antonio Genovesi qui exercèrent une influence considérable sur lui et auquel il emprunta le problème central de sa réflexion : le thème du développement. Si la physiocratie ne l'intéressa guère, il en va tout autrement du groupe d'économistes inspirés par Vincent de Gournay (très bien représentés dans les bibliothèques turinoises dès la décennie 1760), en particulier François de Forbonnais qui est amplement présent dans le *Saggio sull'economia politica* (écrit entre 1773 et 1775). Il doit à ce courant la critique du

mercantilisme classique centré sur le commerce extérieur et l'explication de la croissance par l'activité économique intérieure. Peu après, la lecture des *Meditazioni sulla economia politica* (1771) de Pietro Verri renforça la légitimité de cette approche. Sa familiarité avec la littérature britannique semble par contre assez faible, puisqu'il n'avait pas connaissance par exemple de l'œuvre d'Adam Smith (peu diffusée en Italie mais paradoxalement souvent lue des économistes piémontais). L'auteur insiste sur la double compétence de Donaudi qui combine la culture théorique et le savoir pratique des hommes d'affaires. Un peu à l'image de Gournay, la notion de commerce désigne pour lui autant un concept qu'un ensemble concret de comportements de marché. Peu sensible aux questions purement théoriques (la valeur, l'équilibre...), il envisage son rôle d'économiste avec pour objectif de favoriser le développement matériel et le progrès de la société civile.

Comment favoriser le développement ? L'économiste piémontais suggère plusieurs pistes. La première est d'inciter les pouvoirs publics à favoriser l'augmentation de la productivité agricole, fondement de la croissance économique dans la perspective de la théorie du circuit. L'un des outils doit être la liberté du commerce des grains dont résultera une augmentation des prix et des profits, nécessaire pour financer les investissements techniques et productifs. Elle favorisera également la consommation des biens manufacturés, ce qui à terme conduira à une augmentation des salaires nominaux afin de compenser le renchérissement initial du blé. Afin que l'industrie de la soie ne perde pas sa compétitivité, il faudra favoriser les innovations technologiques et la qualité des produits, voire localiser les fabriques dans les zones du Piémont où le coût de la vie est le moins élevé. La seconde piste concerne la fiscalité. Donaudi suggère de la répartir plus équitablement afin d'alléger la charge qui incombe aux exploitants, provoquant ainsi une augmentation générale des activités et des revenus.

La dernière piste est la mise en place de mesures populationnistes, en favorisant en particulier la petite et moyenne propriété. A *contrario* de l'idée assez répandue à la fin du XVIII^e siècle opposant félicité publique et forte

population, Donaudi estimait que la croissance démographique favoriserait le développement car, selon lui, ni l'agriculture, ni l'industrie n'étaient déjà soumises à la loi des rendements décroissants (il estimait que la population du Piémont devrait tripler pour atteindre son niveau optimal). Au principe de son argumentation se trouvait l'idée très courante dans la pensée préclassique selon laquelle l'insuffisance de la demande était la limite essentielle à l'essor de l'économie.

Surplombant l'argument économique, les préalables sociaux lui semblaient indispensables afin de donner des fondements solides au développement. Au compromis alors en vigueur selon lui entre les classes dirigeantes – l'aristocratie contrôlait seul le pouvoir politique mais, grâce à la police des grains et à la réglementation des marchés, elle assurait des bas salaires et donc des profits élevés aux manufacturiers –, il suggéra une double transformation. D'abord, l'aristocratie devait se transformer en une « noblesse commerçante » ; ensuite, les plus grands négociants devaient être honorés et associés plus étroitement à la vie de la cité, selon une logique similaire à celle que connut la France à la même époque.

À l'occasion de sa nomination comme membre supra-numéraire au Consiglio di commercio, il prolongea ces réflexions théoriques par des analyses plus empiriques sur la relation entre le centre du royaume, le Piémont, et sa périphérie, la Sardaigne (*Abbozzo ragionato d'un cadastro politico*, 1784, qui est au départ un projet de recensement des ressources naturelles et économiques). Il y fait preuve d'un pragmatisme et d'une capacité à adapter ses raisonnements aux spécificités régionales assez rares en cette époque qui ne déteste pas le dogmatisme économique. Bien que libéral convaincu, il recommandait ainsi de ne pas procéder trop vite à la libéralisation du commerce des grains car la structure de l'offre était trop monopolistique. Il comprit également que la politique mercantiliste de la monarchie piémontaise de favoriser les manufactures de luxe était une erreur car le marché interne, en particulier en Sardaigne, n'était pas en mesure d'acquiescer ces productions. Derrière ce type d'observations de bon sens se profile une vraie réflexion sur les conditions nécessaires

à la constitution d'un marché national (comme la création conjointe de deux chambres de commerce à Turin et à Cagliari ou le renforcement d'une bourgeoisie nationale afin de créer une *nation commerçante*), la Sardaigne étant alors aux mains des marchands étrangers, en particuliers hollandais, toscans et anglais.

Les mérites de Giorgio Monestarolo dans cet ouvrage sont grands. Il reconstitue avec beaucoup d'intelligence et de finesse une réflexion intellectuelle articulée sur la biographie d'un individu en position ambiguë, à la fois acteur et observateur. C'est parce qu'il organise habilement son enquête autour de cette articulation qu'il peut mettre en évidence la complexité des représentations économiques d'un économiste d'autant plus original qu'il est doublement situé à la périphérie de la discipline, professionnellement et géographiquement.

JEAN-YVES GRENIER

François Dermange

Le Dieu du marché. Éthique, économie et théologie dans l'œuvre d'Adam Smith
Genève, Labor et fides, 2003, 310 p.

À qui appartient « la main invisible » qui intervient sur le marché en réglant tout, en transformant ce qui est intérêts personnels, égoïstement compris, en intérêt général ? La question n'émeut guère les économistes contemporains qui développent l'idée de marché autorégulé, du fait des informations qui y circulent en permanence et dont prennent connaissance des acteurs au comportement rationnel agissant en fonction d'elles. Ils partent donc *du* marché pour rendre compte *des* marchés. Il est clair cependant qu'il ne pouvait en aller de même pour les premiers théoriciens *du* marché quand, à l'inverse, ils se sont inspirés des marchés concrets dont ils avaient observé le fonctionnement, identique dans tous les cas, pour inventer « Le Marché ». Du moins est-ce la manière dont on présente les choses, tant elles semblent aller de soi. Pourtant, une recherche reste à mener sur ce passage des marchés, tels qu'ils ont été observés par les premiers économistes, au marché abstrait

dont ils mettent les règles de fonctionnement en valeur. Car, à partir de *La richesse des nations*, les exemples qu'ils donnent dans leurs œuvres fonctionnent d'emblée dans l'autre sens, les marchés ne faisant qu'illustrer le marché, qui préexiste. Ce qui fonde ce dernier est réputé d'un autre ordre qu'économique : la Providence est impliquée. Pour l'affirmer, les spécialistes de la pensée économique s'appuient sur le texte d'Adam Smith. Ce qui devrait amener à considérer « Le Marché » différemment, en se demandant : « Le Marché » a-t-il un Dieu ? Ou bien même, « Le Marché » est-il Dieu ? Du moins une de ses manifestations, voire un de ses avatars ?

Pour blasphématoires qu'apparaissent de telles questions aux yeux de croyants, elles intéressent un certain nombre de théologiens, parmi lesquels François Dermange. Professeur en éthique à la faculté de théologie protestante de Genève, il est aussi diplômé de l'École des hautes études commerciales de Paris et, avant de bifurquer vers des études de théologie, à Paris puis à Genève, il a occupé un poste de conseiller au cabinet d'audit comptable et de conseil en entreprise Arthur Andersen, avant que celui-ci ne sombre dans les scandales de l'affaire Enron. Cette double formation et cette expérience pratique en font un spécialiste des rapports toujours difficiles entre théologie et pensée économique, entre éthique – ici confondue avec la morale, comme chaque fois que des questions d'éthique sont mises en rapport avec le capitalisme – et pratiques de l'économie. Même s'il ne soupçonne pas *a priori* l'économie d'immoralité et déclare d'emblée que le marché libre et autorégulateur a définitivement triomphé dans l'histoire, l'auteur n'a pas construit son livre comme une énième tentative de conciliation entre préceptes du christianisme et capitalisme, conciliation toujours vouée à l'échec si l'on s'en tient au texte même des Évangiles et non aux trop nombreuses interprétations, théologiques ou non, dont ceux-ci ont fait l'objet. De manière plus intéressante, F. Dermange s'est placé au moment fondateur de l'idée de marché libre et autorégulé, qui est aussi celui où l'économie s'affranchit de la philosophie morale en se constituant en discipline autonome.

L'œuvre de Smith est évidemment centrale dans ce processus. *La richesse des nations*, publié en 1776, propose pour la première fois l'idée paradoxale que l'absence de vertu individuelle dans l'échange engendre un système socialement vertueux. Sans « la main invisible », cette idée est insoutenable. Car pour bien comprendre le sens profond de ce livre fondateur, il convient de le replacer au cœur de l'œuvre entière de son auteur, entre la *Théorie des sentiments moraux*, où « la main invisible » apparaît déjà, et les *Cours de jurisprudence*, l'un et l'autre rédigés au long de sa vie, malgré une première édition de la *Théorie* parue dès 1759. On a pris la mauvaise habitude de lire ces ouvrages séparément, selon nos spécialisations de philosophe, d'économiste ou de juriste. On ne saisit donc plus la volonté de cohérence de leur auteur, ni les contradictions qui apparaissent malgré cela, de l'un à l'autre. F. Dermange rappelle que c'est une vision théologique du monde qui tient l'œuvre en son entier : pour Smith, la Sagesse divine, qui désigne également la Providence chez lui, préside à la vie sociale ; aussi s'est-il voulu le « Newton de la morale ». Il veut refonder celle-ci sur la base de « la sympathie naturelle », comme son modèle avait refondé la physique sur la base de l'attraction universelle. Tout le problème est de justifier la place de l'intérêt égoïste, cette passion faible qui préside à l'échange sur le marché, dans une telle théologie naturelle.

Les solutions qu'apporte Smith ne plairaient pas toutes aux adeptes actuels du marché libre, où la concurrence s'exerce sans entrave. S'il rappelle l'intangibilité de ce principe à travers le droit d'exercer librement tout commerce, en bon juriste, Smith sait aussi qu'il n'y a d'échange ou de contrat qui vaille sans loi commune les réglant et que fait respecter un tiers observant, neutre dans cet échange. Pour lui, ce tiers observant législateur ne peut être que l'État, sans lequel donc aucune concurrence n'est possible, car les acteurs eux-mêmes cherchent à annuler le jeu de celle-ci. Mais si l'État est dans son œuvre strictement limité à ce rôle et à la promotion de l'éducation, c'est bien lui, et non « la main invisible », qui doit régler les problèmes d'accès au marché et les manières d'y échanger

par la loi et la justice. Dans les trois passages de son œuvre où il fait appel à « la main invisible », celle-ci n'est jamais rapportée au marché mais à la Providence dans la première édition des *Sentiments moraux*, au patriotisme et à la nation comme obstacles à l'universalité des principes de l'éthique dans *La richesse des nations*, idée reprise dans la dernière édition des *Sentiments*, enfin à la providence capricieuse des stoïciens dans l'*Histoire de l'astronomie*. L'idée de « la main invisible », probablement empruntée aux philosophes stoïciens de l'Antiquité ou à des théologiens chrétiens, est indispensable à Smith pour dépasser l'antagonisme entre éthique et économie qu'il constate dans les faits, en lui permettant de rétablir l'unité providentielle de la nature. Mais au prix d'un changement de signification par rapport à l'expression telle qu'elle faisait sens chez les stoïciens anciens et les chrétiens traditionnels.

En fait, « la main invisible » permet à Smith d'établir l'unité de son œuvre sans pour autant surmonter les contradictions évidentes entre l'économie de marché et l'éthique. S'appuyant sur les travaux de Paul Ricœur et d'Hans Jonas, F. Dermange tente dans un ultime chapitre de surmonter le dilemme auquel l'auteur de l'œuvre fondatrice de l'analyse économique moderne a été confronté. Il mobilise dans ce but l'idée de « responsabilité », telle que ces philosophes l'ont développée, pour tenter de fonder une éthique économique moderne. La responsabilité permet de tenir ensemble, selon lui, intentionnalité et conséquences de ce qui a été engagé dans les faits, liberté individuelle et intervention des institutions, et de déterminer la place qu'occupe l'économie dans la poursuite d'objectifs qui ne sont pas économiques. Mais lui-même ne pense pas la conciliation possible, jugeant la tension entre les deux féconde et nécessaire.

Le livre de F. Dermange est lui-même une tentative pour fonder le rapport entre éthique et économie sur une base théorique de philosophie morale, qu'il a cherché d'abord chez le plus prestigieux des pères fondateurs de la seconde, puis, à défaut d'y avoir réussi, chez deux des philosophes les plus cités actuellement pour la première. Avec honnêteté, il

conclut à l'impossibilité d'y parvenir, livrant donc un parcours original dans l'œuvre de Smith, révélateur d'un souci de moins en moins de mise aujourd'hui. Une conclusion moins optimiste s'impose à la lecture de son livre : il est inutile de chercher une âme au capitalisme ; il n'en a pas.

ALAIN GUÉRY

Anne Conchon

Le péage en France au XVIII^e siècle.

Les privilèges à l'épreuve de la réforme

Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2002, 583 p.

Anne Conchon se donne et atteint deux objectifs : l'analyse fine et érudite de la question des péages, dont l'importance pour l'économie d'Ancien Régime était souvent soulignée mais peu étudiée ; une réflexion sur le processus et les obstacles de la réforme du royaume de France au XVIII^e siècle, en somme une réflexion sur le travail de l'État royal sur lui-même.

L'axe principal du livre est donné par la création en 1724 d'une commission qui fonctionna jusqu'à la Révolution afin de vérifier les titres de propriété et supprimer les péages non fondés. Les archives de cette commission sont abondantes et l'auteur s'est efforcée, non sans succès, de les croiser avec d'autres sources, en particulier des textes économiques, portant sur la circulation et les transports, et les archives des propriétaires des péages.

Un préalable est de donner une définition à la notion de péage, « fausement simple » au XVIII^e siècle car le terme pouvait recouvrir des réalités et des droits assez différents. C'est précisément cette polysémie bien caractéristique de l'Ancien Régime que devait lever la commission. Préciser la langue du péage était une condition nécessaire pour pouvoir le réformer et supprimer les abus. A. Conchon établit ensuite une sorte de bilan de l'économie du péage. Les péages furent longtemps justifiés par le maintien de la sécurité de la circulation mais, au XVIII^e siècle, c'est surtout l'obligation d'entretenir les infrastructures qui est mise en avant, en particulier dans les traités juridiques ou les dictionnaires de police. En pratique,

les propriétaires réalisèrent très rarement un entretien réel et suivi, au moins avant 1724. Le péage, de ce fait, était un « prélèvement », « assorti le plus souvent d'aucune contrepartie ». En ce sens, c'était un vrai privilège. À ce titre, il était un droit impopulaire, l'auteur proposant une analyse subtile de la perception du péage par les différents acteurs concernés. C'est ce qui explique l'ampleur de la fraude alors qu'en fait les tarifs n'étaient pas très élevés, bien moins que d'autres perçus sur la circulation, comme le droit de traites ou d'octois.

A. Conchon aborde ensuite la partie centrale de l'ouvrage, consacrée aux tentatives de réforme. Ces dernières s'inscrivent bien sûr dans un processus plus général d'affirmation de l'État et de l'émergence progressive de l'idée que l'exercice du pouvoir était indissociable de l'application de procédures rationnelles, hostiles par principe aux particularités fiscales au nom d'une vision cohérente et homogène de l'espace national. Elles prirent également place au sein d'une politique plutôt cohérente des transports et s'inscrivirent dans un souci de libéralisation économique, manifeste d'un point de vue théorique dès la fin du XVII^e siècle et dans la pensée administrative au moins à partir de la Régence. Le durcissement royal à l'égard des péages ne commença réellement qu'avec l'enquête de 1661 qui avait pour but de recenser tous les péages. Mais les tentatives de contrôle ou de suppression furent peu fructueuses car ils étaient très nombreux et disséminés sur tout le territoire (avec une certaine prédilection pour la zone autour de Paris).

La commission extraordinaire chargée des péages, dépendant du Conseil des finances, fut établie le 29 août 1724. Ce n'est d'ailleurs que l'une des nombreuses commissions établies dans la première moitié du siècle afin de réformer l'État. Sa mission était de vérifier tous les droits de propriété des péages et de supprimer ceux qui manquaient trop d'assise légale. Ce que montre bien l'auteur, c'est qu'en procédant à cette vérification à l'échelle du royaume, la monarchie fit des péages un enjeu national. La collecte des titres s'avéra en pratique très difficile et consommatrice de temps, par mauvaise volonté des propriétaires ou du fait de la difficulté à justifier des droits

souvent très anciens et mal fondés juridiquement. C'est ce qui explique en partie le fait que la commission ait perduré aussi longtemps. Le travail était d'autant plus délicat qu'elle n'avait pas de définition lexicale et juridique précise *a priori* de ce qu'était un péage, ce qui n'émergea que progressivement de l'examen des multiples cas qui lui étaient soumis. A. Conchon dresse un bilan plutôt positif, insistant sur la relative efficacité du long et patient travail de réforme des tarifs. Cela a incontestablement contribué à dissoudre les particularismes locaux et à homogénéiser économiquement le territoire.

À partir de 1759 s'ouvrit une seconde phase dans l'activité de la commission. Il s'agissait désormais de supprimer les péages, répondant ainsi à la radicalisation de la critique qui leur était faite de la part des usagers mais aussi des milieux économiques, de plus en plus sensibles au discours libéral à partir de la décennie 1750. Cette politique s'inscrivit également dans la tentative de plusieurs Contrôleurs généraux de réformer la fiscalité en la rendant plus juste et rationnelle. Mais la suppression était synonyme de rachat car, par respect du droit de propriété et des privilèges acquis, la monarchie s'engagea à indemniser les propriétaires. C'était presque condamner la réforme à l'échec du fait des grandes difficultés financières de l'État. C'était aussi considérablement compliquer le travail de la commission car l'estimation du montant des remboursements, remarquablement étudiée dans l'ouvrage, était particulièrement aiguë.

Alors que cette politique était implicitement menée au nom du principe du pouvoir régalien de la monarchie sur son territoire, la fin du XVIII^e siècle vit se développer une analyse différente au nom de l'utilité publique. L'influence de l'économie politique est ici encore assez sensible car la question désormais posée – qui de l'usager ou du contribuable doit payer l'entretien des infrastructures de transports? – relève de son répertoire. Cette transformation de la perception du péage doit également beaucoup aux modèles étrangers car nombre de pays (Angleterre, Hollande, Pays-Bas...) finançaient la construction et l'entretien des ponts ou des bacs en recourant au péage. Le modèle économique fondé sur le

calcul permettait d'envisager un financement autonome des transports, au moins pour certaines infrastructures, selon une logique opposée à celle qui prévalait pour la route royale, gratuite et soumise aux exigences de l'utilité générale et des besoins de l'État. Ces projets inspirés des *turnpikes* anglais échouèrent précisément du fait de cette opposition entre deux cultures, celle du marché et celle du service public. La Révolution résolut finalement les contradictions de la politique royale en matière de péages. Les critiques envers ces derniers étaient nombreuses dans les cahiers de doléances, dans une double logique anti-seigneuriale et libérale, caractéristique de l'esprit révolutionnaire. Le refus de payer conduisit à une suppression de fait, légalisée par le décret de mars 1790 puis par des lois de 1792 et 1793. Ces lois ne touchèrent cependant pas aux péages publics et, surtout, aux droits concédés pour financer des travaux utiles de construction ou d'entretien. La rationalité économique l'emportait définitivement sur le privilège.

Par la rigueur de sa construction et sa capacité à tenir ensemble une problématique ambitieuse (comment réformer au nom de l'utilitarisme une monarchie fondée sur le privilège) et des analyses concrètes (comment se présente un péage au voyageur ? à qui, du voiturier ou du marchand, incombait le paiement ? comment était constitué le personnel de la commission de réforme ?), le livre de A. Conchon répond de façon magistrale aux exigences du métier d'historien. En ce sens, ce livre est une incontestable réussite.

JEAN-YVES GRENIER

Arnaud Decroix

Question fiscale et réforme financière en France, 1749-1789. Logique de la transparence et recherche de la confiance publique

Aix-en-Provence, Presses universitaires d'Aix-Marseille, 2006, 638 p.

Cette thèse de droit ne manque pas d'ambition puisqu'elle se propose de broser un tableau synthétique de la question fiscale et

financière dans la France de la seconde moitié du XVIII^e siècle, en mobilisant à cette fin un ensemble remarquable de sources, en premier lieu les nombreux écrits des économistes et des financiers sur ce sujet, mais aussi les remontrances et les nombreux mémoires rédigés par les cours souveraines.

Un des premiers intérêts de l'ouvrage est donc de proposer un état des lieux concernant les multiples débats qui agitent la France d'après 1749, moment où précisément apparaît le terme de fiscalité pour désigner le régime des impôts et les règles fiscales. Après avoir rappelé les grands traits de la pensée économique des Lumières sur la fiscalité, en particulier la question de l'impôt unique et la définition de la richesse imposable, Arnaud Decroix met particulièrement l'accent sur les épisodes cruciaux de cette histoire si complexe : la création du vingtième en 1749, la crise fiscale de la fin de la guerre de Sept Ans, l'effondrement progressif du crédit public pendant la dernière décennie de l'Ancien Régime.

Le choix de l'auteur d'affronter d'aussi vastes questions empêche évidemment son ouvrage d'être original en tous points. Plusieurs développements constituent surtout d'excellentes synthèses érudites, toujours intéressantes cependant grâce à l'impressionnante bibliographie mobilisée et la place faite aux témoignages de nombreux contemporains, en particulier ceux issus des parlements. Plus originaux, en revanche, sont les chapitres consacrés à la question de l'information fiscale et à la confiance en matière de finance publique, deux aspects soulignés dès le sous-titre de l'ouvrage.

A. Decroix met ainsi bien en évidence la contradiction inhérente à la création du vingtième. Si beaucoup de contemporains reconnaissent qu'il s'agit d'un prélèvement nécessaire et juste, tous les sujets devant contribuer de façon proportionnelle à leurs revenus, la logique de cet impôt veut que désormais s'impose une certaine transparence puisque l'État doit connaître avec une relative précision les ressources de tous les sujets du royaume. Une exigence qui s'oppose à ce que le corps social de la France d'Ancien Régime considère à l'égal d'un droit : le respect du secret, celui des familles comme celui des

affaires. Cette difficulté rencontrée par l'administration des finances quand elle cherche à prélever un impôt déclaratif sur les revenus a été peu étudiée par les historiens¹. L'auteur a le mérite d'entamer une réflexion sur cette « inquisition odieuse dans l'intérieur de chaque famille », selon l'expression de la Cour des aides de Paris.

Un autre apport intéressant est l'étude du débat fiscal de 1763-1764. Période étonnante, marquée par les problèmes liés à la gestion politique et financière de la fin de la guerre de Sept Ans, elle est à bien des égards une coupure essentielle dans l'histoire de la monarchie d'Ancien Régime. Les analyses de l'ouvrage contribuent efficacement à la compréhension de ce moment si particulier où le pouvoir royal est de moins en moins capable d'empêcher le débat public sur les matières d'administration et de finances. Elle se caractérise du point de vue de l'histoire fiscale par une triple ouverture. La première est imposée par l'opinion publique, du moins celle qui se manifeste au travers de l'intense campagne de pamphlets et d'opuscules proposant de réformer la fiscalité, initiée par la parution vers le mois de mai 1763 d'une petite brochure qui provoque un intense débat, *La richesse de l'État* par Roussel de La Tour. La seconde est exigée par les parlements qui s'efforcent de s'approprier le débat précédent en se revendiquant les seuls représentants de la nation. La troisième est proposée par les pouvoirs publics qui cherchent, par la déclaration du 21 novembre 1763, à accompagner ce mouvement en encourageant, fait nouveau, l'élaboration de projets en matière financière. Inquiète de l'ampleur prise par le mouvement, la monarchie s'emploie à y mettre un terme (déclaration du 28 mars 1764), avec un succès limité. Un tabou est désormais sérieusement menacé, celui du secret de la monarchie en matière de finance et d'administration. L'opinion publique, fictive ou réelle, devient l'acteur central de cette mise en cause. Le mérite de A. Decroix est de mettre en évidence l'importance de la question financière dans cette émergence d'un débat public.

Le mystère de l'État doit donc être dévoilé, préoccupation qui agite économistes, financiers, administrateurs et publicistes jusqu'à la Révolution. La fiscalité n'est plus la question

centrale, c'est la dette publique et le financement de l'État qui le deviennent, même si – on le sait – l'endettement de la France est en fait relativement faible par rapport à celui de la Grande-Bretagne. C'est une autre qualité de ce livre que de montrer, après d'autres mais avec une grande précision, comment la question de la confiance en matière de crédit public a conduit la réflexion sur l'administration de l'État à abandonner la sphère proprement économique et ses critères au profit d'une mise en cause politique de la monarchie. Si « l'émergence de l'opinion publique résulte donc, pour une part essentielle, de cette prise en considération croissante du crédit public », le renforcement de ce dernier semble passer, au moins pour un nombre croissant d'observateurs, par une plus grande transparence et la mise en place d'institutions représentatives de la nation.

JEAN-YVES GRENIER

1 - Voir cependant l'article de RICHARD BONNEY, « *Le secret de leurs familles: The fiscal and social limits of Louis XIV's Dixième* », *French History*, 7, 1993, p. 383-416.

Pierrick Pourchasse

Le commerce du Nord. Les échanges commerciaux entre la France et l'Europe septentrionale au XVIII^e siècle

Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2006, 390 p.

Le phénomène paradoxal que constitue, au XVIII^e siècle, l'importance majeure des échanges entre la France et l'Europe du Nord, alors que le pavillon et les négociants français sont quasiment absents de cette scène commerciale dominée par les étrangers, a été souligné maintes fois par les historiens, mais les explications se limitaient à celles qu'avançaient, en guise d'excuses, les armateurs français (taux de fret trop élevés pour les voyages vers le Nord, équipages français trop nombreux, trop exigeants, navires pas assez rapides...), explications qui ne résistent pas à l'examen comparé des performances des flottes de commerce occidentales. L'ouvrage de Pierrick Pourchasse apporte des réponses nouvelles à l'aide d'un corpus de

sources variées, tant danoises, suédoises que françaises, statistiques ou diplomatiques, et d'une volumineuse bibliographie internationale.

Le Nord est un monde vaste et complexe autant que mal défini, puisque cette dénomination englobe aussi bien les pays scandinaves ou la Russie que les villes hanséatiques, la Prusse et l'Allemagne. Les sources statistiques font apparaître la progression constante, au cours du XVIII^e siècle, du volume des échanges entre la France et l'Europe septentrionale, avec quelques interruptions dues aux conflits internationaux. L'importance du Nord tient d'abord au fait qu'il représente « une réserve de munitions navales », avec le bois mais également le goudron et le brai pour le calfatage, avec le chanvre pour les voiles et les cordages, le fer pour les ancres, les canons et autres pièces d'armement. Le secteur « primaire » de l'économie française est lui aussi fortement dépendant de produits importés du Nord comme la roque (œufs de morue) pour la pêche à la sardine, ou les graines de lin pour le renouvellement des semences dans les régions linières et toilières de l'Ouest. Beaucoup moins tributaire que ses voisines occidentales du « grenier à blé baltique », la France n'en est pas moins contrainte de faire appel à lui lors des pénuries frumentaires qui ponctuent le siècle. En échange de ces denrées vitales, elle fournit aux pays du Nord des produits non moins essentiels à leur consommation, comme le sel marin, les vins (du Bordelais, du Languedoc), les eaux-de-vie, et de plus en plus le sucre et les autres denrées coloniales (café, indigo). Les comptes de la douane du Sund confirment que la France fournit 30,1 % du total des entrées de produits coloniaux en Baltique entre 1721 et 1783. À la fin de l'Ancien Régime, la moitié des réexportations de produits coloniaux provient de Bordeaux, dont les villes hanséatiques représentent le premier client.

La France est un acteur particulièrement important dans le commerce du Nord du fait de ses exportations, d'où sa balance commerciale positive qui contraste avec la balance négative des autres pays occidentaux. Les départs de France à vide sont donc peu fréquents, et pourtant les navires battant pavillon français sont quasiment absents au cours du XVIII^e siècle, que ce soit en direction des ports baltiques ou de ceux de la mer du Nord.

Pour expliquer ce paradoxe, l'auteur analyse d'abord les contradictions de la politique française qui, malgré de nombreuses tentatives pour renforcer la présence du commerce français dans le Nord, n'aboutit à aucune construction durable. Les intermédiaires avec lesquels sont passés les contrats d'approvisionnement de la Marine, les Babaud de la Chaussade, Goossens, Michel, Hope, ou Dujardin de Ruzé, sont français pour certains, les autres sont hollandais, signe du caractère quasi incontournable de la présence hollandaise sur les marchés d'Europe du Nord ; toutefois, les conflits internationaux de la seconde moitié du siècle renforcent la supériorité maritime de l'Angleterre et font progressivement du commerce du Nord une chasse gardée des Britanniques. Incapable de protéger ses routes commerciales en période de conflit, le gouvernement de la France n'en a pas moins tenté de relancer en temps de paix la navigation vers les mers septentrionales. Après l'échec de la Compagnie du Nord de Colbert, de nouvelles tentatives voient le jour : la Compagnie de Moscovie fondée à Saint-Malo en 1714, la Compagnie Beaudoin et Hope du début des années 1760, ou encore l'essai d'association, en 1782, entre le ministère de la Marine et la Compagnie (suédoise) du commerce du Nord, sont de très brève durée et se soldent à chaque fois par un échec ; même chose pour les envois en mer Baltique, entre 1776 et 1786, des gabares du roi pour assurer le transport des munitions navales entre les ports d'approvisionnement et les arsenaux français. D'autres mesures tardives sont tout aussi inefficaces, telles les subventions accordées en 1784 « aux capitaines et armateurs des navires français qui feront le commerce du Nord », ou le traité de commerce signé trois ans plus tard avec la Russie, après plusieurs négociations avortées. Les tentatives lancées au cours du siècle pour obtenir dans les pays scandinaves des avantages commerciaux contre la cession d'une île à sucre aux Antilles s'avèrent tout aussi vaines : si la Suède prend bien possession en 1784 de Saint-Barthélemy, celle-ci devient un nouveau foyer de contrebande pour les Antilles françaises, mais les négociants français ne s'installent pas pour autant à Göteborg. Le réseau des consuls brille par son inefficacité : recrutés la plupart du temps parmi d'anciens adminis-

trateurs ou d'anciens militaires, ils manquent souvent singulièrement de compétences. Le poste d'Elseneur, lieu pourtant stratégique, n'est pas pourvu pendant seize ans, signe de la négligence des autorités françaises envers les intérêts du commerce. Quelles que soient leurs initiatives, les autorités françaises échouent le plus souvent par ignorance des rouages économiques, mais également du fait du désintéret marqué par les négociants français qui, plutôt que de s'établir dans le Nord, préfèrent recourir aux commissionnaires et aux navires étrangers.

L'absence des maisons françaises dans le Nord de l'Europe s'explique en partie par la difficulté, pour un Français, de s'y établir. Ainsi à Hambourg, les Français ont le choix entre devenir bourgeois de la ville, sous réserve de conversion au luthéranisme, ou souscrire un « contrat étranger ». Mise à part la filiale de la maison nantaise Grou et Michel, également établie à Amsterdam, aucun des négociants français installés à Hambourg ne semble avoir véritablement réussi dans les affaires. La communauté française de Hambourg est d'ailleurs réduite, comparée aux colonies allemandes dans les ports français, et son intégration dans la bourgeoisie locale beaucoup moins nette que celle des Allemands en France. Sur les rivages de la Baltique, la présence française est ponctuelle. Joseph Raimbert à Saint-Pétersbourg reste d'envergure moyenne. Les autres ports de la Baltique comptent quelques maisons françaises, de taille modeste. En fait, l'absence de véritables réseaux commerciaux français dans le Nord de l'Europe voue à l'échec la plupart des tentatives, étant donné la puissance des réseaux hollandais ou anglais, solidement implantés depuis plusieurs siècles. La diaspora huguenote représente un atout pour le commerce français, car les expatriés, qui contrôlent l'arrivée des produits français sur les marchés septentrionaux, ont conservé des liens avec leur patrie d'origine. Pierre Boué ou Pierre His sont deux exemples parlants de la réussite des réformés français à Hambourg, où ils sont tous deux correspondants de la Compagnie française des Indes orientales, tout en possédant de grosses entreprises de construction navale, d'importation de sucre, de banque et d'assurance maritime. Toutefois, bien qu'ils aient conservé leur nationalité française, ces huguenots ne sont pas véritablement

des négociants français ; ils forment en réalité une communauté supranationale dont le point commun est le commerce. Installés en Suède, les Bédouire et les Lefebure sont devenus d'authentiques négociants suédois liés aux familles locales. Un peu partout, les huguenots tirent profit du commerce avec la France, sans favoriser pour autant l'implantation d'autres maisons françaises sur les places du Nord.

La véritable question qui se pose aux armateurs français est celle de la rentabilité du trafic du Nord : ils évaluent à 6 ou 7 % les bénéfices de ce commerce, tandis que « celui des colonies leur en donne 10 [...] et la traite des noirs 18 ». Aussi les projets d'installation dans le Nord s'accompagnent-ils de demandes de subventions, de protection de la part de l'État. En réalité, le commerce français a préféré laisser de côté le grand cabotage européen pour se consacrer à d'autres trafics jugés plus rémunérateurs, comme, notamment, le commerce colonial. Face à la faiblesse française, les négociants et armateurs du Nord contrôlent l'exportation du sel atlantique, l'importation des graines de lin ou le commerce très spéculatif de la roque. L'absence des maisons françaises au Nord aboutit d'ailleurs à affaiblir les productions françaises : le sel anglais s'impose ainsi au XVIII^e siècle sur les places du Nord au détriment du sel de France. Loin d'être la conséquence d'une impossibilité de s'établir, la faiblesse des réseaux français dans le Nord est le résultat d'un manque de volonté de la part des négociants français, relayé par l'absence de réelle compréhension des choses du commerce de la part de l'État, alors que les commerçants des pays concurrents sont, au contraire, fortement soutenus par une politique volontariste des États. Si le succès du grand commerce colonial a longtemps imposé l'image d'une France maritime et conquérante, une réévaluation des rapports entre commerce colonial et commerce intra-européen est nécessaire. La passivité de la France dans les trafics intra-européens au XVIII^e siècle lui a coûté très cher, et le déclin de l'armement national au début du XIX^e siècle est sans doute déjà annoncé dans les choix opérés au cours du siècle précédent.

**Marie-Danielle Demélas
et Nadine Vivier (dir.)**

*Les propriétés collectives face
aux attaques libérales (1750-1914) :*

Europe occidentale et Amérique latine

Rennes, Presses universitaires de Rennes,
2003, 330 p.

L'initiative de cet ouvrage est une réelle réussite. Le défi était osé : observer dans une perspective comparatiste une problématique plus ou moins commune à l'Europe occidentale et à l'Amérique latine, celle des propriétés communales et des attaques qu'elles ont subies durant environ deux siècles. Mais le risque ne reposait pas seulement dans la nature de la problématique choisie. Il fallait aussi faire se rencontrer – et se confronter – des approches différentes basées sur des traditions historiographiques non nécessairement convergentes avec des habitudes diverses face aux sources documentaires (sans parler du problème de leur disponibilité) et avec l'emploi d'un vocabulaire qui peut fausser la comparaison si l'on n'est pas attentif aux pièges de la traduction simple et immédiate.

Les coordinatrices ont pu formuler un certain nombre de conclusions finales en conservant leur souci méthodologique jusqu'au bout. Si elles restent prudentes quant aux résultats obtenus, il est certain que cet effort comparatiste est déjà très positif, y compris dans ce qu'il révèle de décalages, de déficits et de déséquilibres. Un premier constat s'impose : malgré une nette avancée des études sur l'évolution de la propriété communale en Europe, les éléments apportés par la recherche sur le monde hispano-américain ne sont pas négligeables et peuvent ouvrir la voie à des éclairages réciproques. Ainsi serait-il souhaitable que cette initiative singulière soit poursuivie, que ses résultats soient approfondis et qu'elle soit imitée pour d'autres problématiques de l'histoire socio-économique des campagnes, européennes et latino-américaines¹.

Neuf contributions sont consacrées aux cas européens : huit concernent un seul pays et une étude s'intéresse au Nord-Ouest de l'Europe. Nadine Vivier dresse un tableau synthétique des communications européennes, où elle exa-

mine le changement de perspective intervenu depuis quelques années pour traiter les possessions collectives et communales, les différentes conceptions pour les aborder et les confusions qui perdurent entre la possession des biens et les droits de jouissance sur des biens non nécessairement possédés. Elle présente enfin, dans la durée, les enjeux qui relèvent du partage et de la « privatisation » des communaux.

Sa synthèse se fait opérationnelle lorsqu'elle élabore trois tableaux spécialement utiles sur la chronologie européenne des attaques contre la propriété collective, sur la gestion concrète – et les gestionnaires – des communaux et sur les personnes possédant le droit d'accès. Ce qui permet, en conclusion, d'ébaucher une première cartographie des communaux en Europe occidentale, formée de trois grands espaces (il n'est pas inutile de souligner que la France, la Belgique, la péninsule Ibérique et le Mezzogiorno y partagent des traits communs).

N. Vivier souligne l'importance du tournant opéré par les historiens anglais – et pas seulement – lorsqu'ils ont commencé à dissocier l'expropriation des communaux de l'augmentation de la productivité dans l'agriculture, c'est-à-dire lorsqu'ils ont commencé à mettre en cause le modèle de l'*enclosure*. Ceci, ajouté à d'autres variations dans la manière de concevoir la propriété collective d'Ancien Régime, a permis d'ouvrir la voie à des études qui mettent en relief dans ce domaine la diversité de compréhension et de pratique locale et régionale.

Mais c'est à se demander, à la lumière de ces évolutions déjà visibles dans l'historiographie européenne, s'il n'y aurait pas lieu de réviser d'autres notions et concepts qui passent souvent pour des idées acquises : la propriété absolue en tant que but prétendument recherché (par qui ? où et quand ? pour quoi faire ? avec quels moyens ?) ; la dichotomie entre propriété publique et propriété privée, appliquée à l'Ancien Régime (ce qui conduit à penser que les communaux ont pu être « privatisés ») ; l'idée d'un libéralisme unique – même si on insiste sur l'adjectif « doctrinaire » –, également de facture britannique, qui aurait inspiré la condamnation des possessions collectives ; le concept d'une « révolution

libérale incomplète » (avec mise en cause des trois termes de la formule) pour le monde hispanique et hispano-américain.

Ce dernier aspect, qui fait déjà le lien entre l'Europe et l'Amérique ibérique, permet d'évoquer le besoin de détecter la variété des pensées réformatrices qui s'abritent derrière la monarchie bourbonnienne, ainsi que leur mutation ultérieure en « libéralisme ». L'un des pièges du concept de « révolution libérale », forgé par certains historiens espagnols, est de prendre les mesures de l'État espagnol – avant et après Cadix –, et même celles des États hispano-américains indépendants, comme étant inspirées par le « libéralisme doctrinaire », alors qu'elles relèvent davantage du réformisme d'Ancien Régime : un magma de projets inspirés certes par des formes du libéralisme, mais peut-être surtout par la scolastique, la pensée « arbitriste » du XVII^e siècle, ou même par les théologiens réformateurs (dès le XVI^e siècle). On peut alors mieux comprendre, par exemple, que le « libéralisme hispanique » préconise une intervention accrue de l'État sur le plan économique et commercial, mais également pour la réforme du *dominium*.

Du côté hispano-américain, cinq communications concernent autant de pays représentant les mondes andin, mexicain et guatémaltèque – des foyers indiens considérables –, même si l'on peut regretter l'absence de communications sur l'aire brésilienne. La présentation de Marie-Danielle Demélas situe le cadre originel – le droit de conquête et l'autorité du souverain d'Espagne – qui donne naissance à la possession de terres communales par les Indiens américains, de même que les ressemblances avec les cas ibériques. Elle souligne les mérites des travaux réunis – examens de cas ou tentatives de synthèse « nationale » – mais précise qu'il est difficile de former une synthèse générale, alors que la question est vaste et que les travaux de recherche sont toujours à mener.

Les textes présentés semblent davantage s'intéresser au contexte politique, législatif et juridique de la possession et la dépossession indiennes, mais les deux communications sur le monde andin se distinguent par leur approche plus concrète de l'application des normes dictées : la résistance des communautés – et leur

politique d'alliances – dans le cas bolivien ; la quantification de l'expropriation progressive des communautés – même en dehors du cadre légal – et les enjeux de leur survie, dans le cas péruvien. L'intérêt de ce dernier aspect, où les facteurs démographiques, socio-économiques et politiques s'imbriquent, dépasse amplement le cadre hispano-américain et devrait retenir l'attention des chercheurs d'autres aires culturelles.

Le bilan de la *désamortisation* (laïque et ecclésiastique ; légale ou extralégale ; explicite ou « silencieuse ») reste toujours à accomplir pour les ex-colonies ibériques. Ses conséquences sur le plan des structures agraires sont à situer certes dans le contexte global de l'usurpation coloniale, mais il faudrait également, grâce à la multiplication d'études locales et régionales, y détecter les diverses formes du droit et des coutumes importées de la péninsule Ibérique², tout en sachant que la loi officielle était celle de Castille, mais aussi que la puissance des propriétaires locaux était la source éminente de la pratique. Cet ouvrage en constitue un premier effort et il mérite à ce titre toute notre reconnaissance.

PABLO F. LUNA

1 - Signalons le dossier « La historia rural en Francia. Evoluciones recientes » paru en juin 2007 dans le n° 18 de la revue *Investigaciones Sociales*.

2 - Il ne serait pas inutile, par exemple, de revenir sur la transmission des biens à la lumière de la diversité des systèmes successoraux hispaniques. Voir à ce sujet LLORENÇ FERRER ALOS, « Systèmes successoraux et transmission patrimoniale dans l'Espagne du XVIII^e siècle », *Histoire et Sociétés Rurales*, 27, 2007, p. 37-70.

Anne-Sophie Bruno et Claire Zalc (éd.)

Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (XIX^e-XX^e siècle)

Paris, Publibook, 2006, 275 p.

Ce recueil de textes est issu de deux journées d'études autour de la petite entreprise « étrangère » en France, dont l'ambition consistait

précisément à croiser l'histoire de l'immigration avec l'histoire économique et sociale. Cet effort est en soi méritoire dans la mesure où, à l'exception de quelques travaux en anthropologie et en sociologie économique, peu d'analyses ont été consacrées à la manière dont l'activité entrepreneuriale se nourrit de la rencontre entre des institutions et des « cultures » économiques différentes.

L'ouvrage est structuré en quatre parties principales ; la première étudie le statut de l'entrepreneur étranger en France et met en évidence les contraintes institutionnelles et juridiques qui pèsent sur sa définition et sa mise en valeur. En particulier, l'article que Claire Zalc consacre à la mise en place de la carte de commerçant étranger et au registre de commerce montre parfaitement que, en tant que telle, la nationalité ne devient une variable pertinente qu'après la Première Guerre mondiale et, plus encore, avec l'aryanisation (1941-1944), au moment où elle est supplantée par la discrimination raciale envers les juifs. Au contraire, au XIX^e siècle, ces aspects ne rentrent nullement en compte dans la manière dont les institutions (ministères concernés, préfectures, chambres de commerce) interviennent dans la définition institutionnelle du « commerçant », à savoir celui qui a le droit de mobiliser le Code de commerce et les tribunaux de commerce.

Ce rapport difficile entre les affaires et les questions de nationalité et, par là même, entre les institutions publiques et les associations professionnelles évolue au fil du temps. Pendant la Seconde Guerre mondiale, le processus d'« aryanisation » trouve ainsi le soutien du monde commercial français qui y voit un instrument relayant les protestations traditionnelles des commerçants « établis » à l'encontre des marchands ambulants et des forains. Cette convergence d'intérêts entre préfectures, ministère du Commerce et chambres de commerce se retrouve encore pendant les années 1978-1982, où l'hostilité de la chambre de commerce parisienne à l'établissement de commerçants étrangers est encore plus radicale que celle de la préfecture.

Le deuxième bloc d'articles lie la petite entreprise aux parcours migratoires et met en évidence le fait que, contrairement aux petites entreprises autochtones, celles que détiennent

les étrangers inscrivent le migrant dans une logique de dépendance. Se mettre à son compte constitue souvent la seule possibilité ouverte aux immigrants, surtout en phase de récession. C'est une activité de repli plutôt qu'un choix professionnel. Le relais sera alors offert par le réseau familial, aussi bien du point de vue du financement que de celui de la main-d'œuvre nécessaire à l'entreprise. Les « trajectoires d'une maisonnée immigrée » d'origine polonaise dans la région de Lens de 1929 à nos jours, celles de travailleurs indépendants étrangers dans le département du Rhône pendant la seconde moitié du XX^e siècle et, enfin, les stratégies de quelques migrants italiens en région PACA à cette même époque permettent de rendre compte de ce lien entre entreprise et réseau familial. Les itinéraires des commerçants subsahariens installés au marché de Noailles à Marseille complètent ce bloc d'articles.

La troisième partie de l'ouvrage est consacrée aux stratégies d'implantation et de localisation et étudie le problème du lien entre les comportements économiques et l'insertion sociale des immigrés. Dans ce contexte, la « tradition » à elle seule paraît insuffisante à rendre compte de ces stratégies qui répondent également à des contraintes biographiques, locales et sociales comme le montrent les cas des entrepreneurs anglo-calaisiens dans le marché des tulles au XIX^e siècle, celui du commerce cachet à Paris ou encore des vendeurs à la sauvette sénégalais à Paris.

La quatrième et dernière partie met l'accent sur les pratiques entrepreneuriales mises en œuvre par les immigrants *via* les réseaux familiaux et professionnels. L'activité des entrepreneurs piémontais en Côte-d'Or au XIX^e siècle, les fournisseurs d'une petite entreprise polonaise à Lens et, finalement, la vente à crédit dans une entreprise de tissus dans cette même ville mettent en évidence le rôle spécifique que jouent les réseaux dans le fonctionnement et la pérennité des entreprises étrangères.

Les points forts de ce recueil se trouvent dans la mobilisation de techniques et d'échelles d'analyse complémentaires ; les cas individuels s'ajoutent à des analyses par échantillon, classiques et rigoureuses. Les questions que l'on serait tenté de poser portent plutôt sur le

découpage des principales catégories qui sont à la base de cet ouvrage, à savoir celle d'étranger et celle d'entrepreneur. Ainsi, de manière à première vue paradoxale, on retrouve parmi les « étrangers » les immigrants en situation irrégulière, les immigrants temporaires, ceux de première et deuxième génération, voire leurs enfants. Ces différents groupes paraissent difficilement assimilables entre eux, surtout en tenant compte de l'évolution des normes et du contexte institutionnel, du poids différent des facteurs religieux, mais aussi de l'origine géographique et de la conjoncture économique et politique dans laquelle l'immigration a lieu. De même faudrait-il comprendre pour quelles raisons des gérants de boucheries cachés en France sont étudiés dans un livre consacré aux « étrangers ». Jusqu'à quelle génération faut-il remonter pour basculer dans la catégorie d'autochtone ?

Ce même problème se pose pour la définition d'entrepreneur, qui inclut tout aussi bien les propriétaires de boutiques et les vendeurs à la sauvette que les maçons italiens. La mise en œuvre de stratégies face à un environnement incertain ne paraît pas suffisante à qualifier l'entrepreneur. En effet, la limite entre entrepreneur et salarié est assez souvent difficile à établir, surtout au XIX^e siècle lorsque le statut du travail salarié n'est guère distingué de celui de « l'artisan » (*via* le louage d'ouvrage). Autrement dit, l'ouvrage aurait peut-être mieux valorisé ses atouts si les deux catégories d'étranger et d'entrepreneur avaient été moins prises comme données (à l'exception de l'article de C. Zalc) que déclinées dans leur évolution historique et institutionnelle.

ALESSANDRO STANZIANI

Olivier Feiertag (dir.)

Mesurer la monnaie. Banques centrales et construction de l'autorité monétaire (XIX^e-XX^e siècle)

Paris, Albin Michel, 2005, 284 p.

À la lecture du titre de cet ouvrage collectif, une double interrogation vient à l'esprit. Doit-on concevoir la monnaie comme une quantité qui se mesure et se contrôle afin d'en garantir

l'utilisation comme instrument d'échange ou alors, doit-on insister sur le primat de la monnaie en tant qu'instrument de mesure ? La transparence qui repose en partie sur l'offre de statistiques permet-elle de construire l'autorité monétaire ou, à l'inverse, le degré incompréhensible d'opacité de l'institution monétaire traduit-elle précisément sa légitimité ? Indépendamment de ces questions, l'intérêt des différentes contributions introduites par Olivier Feiertag tient à l'exploration d'un champ de l'histoire des banques centrales peu labouré : le service d'études et de statistiques.

Et l'histoire commence dans une remarquable opacité. Dans son enquête captivante, Judy Klein montre comment la Banque d'Angleterre s'entourait d'une forme de mystère relative au montant de ses réserves métalliques et de ses avances, utilisant des séries indexées construites à l'aide de logarithmes. À la suite de la suspension des paiements en 1797, William Morgan divulgue ces chiffres « cabalistiques » et les traduit, de manière approximative certes, en valeurs monétaires. Ce fut la « clé » de Morgan selon l'expression de Thomas Tooke qui déplore d'autant plus la construction de ces séries « isotériques » que leur divulgation *a posteriori* lors d'une enquête parlementaire ne saurait occasionner un quelconque préjudice pour la Banque. Le comité d'enquête de la Chambre des communes de 1832 publie alors pour la première fois le montant des encaisses métalliques sous forme de moyennes mobiles tout en prenant soin de distinguer la publication rétroactive pour les besoins d'une enquête parlementaire, de la publication périodique des comptes de la Banque. Les opinions exprimées lors des débats autour de la publication hebdomadaire des bilans, exigée par la loi de 1844, oscillent entre la défense du plus grand secret (Nathan Rothschild), l'apologie de la transparence (George Norman), et le scepticisme de T. Tooke à l'encontre de cette dernière.

Histoire des services d'études des banques centrales nationales, donc. Alain Plessis décrit la « longue marche » du service statistique de la Banque de France. Son manque de moyens ou de dynamisme à la fin du XIX^e siècle est à ce point inquiétant qu'une note interne

– somme toute sévère – du Crédit Lyonnais se permet de juger que son responsable travaillait « au hasard, sans méthode, sans guide, sans boussole » (p. 62). Il faut attendre l'entre-deux-guerres et l'arrivée d'Émile Moreau à la tête de la Banque pour qu'apparaisse le projet d'un véritable service d'études. Plus tard, le retard est tangible dans le domaine économétrique et le détachement d'administrateurs de l'INSEE s'avère nécessaire à la création et au développement du service d'études économétriques et de recherche en 1969. O. Feiertag qui en décrit l'histoire mentionne l'hypothèse selon laquelle le service d'économétrie de la banque centrale aurait été le vecteur du monétarisme. Toutefois, contrairement au cas anglo-saxon, cette hypothèse semble un peu fragile dans le cas français et, comme l'estime finalement l'auteur, elle « resterait à vérifier plus avant » (p. 243). Par ailleurs, George Kostelenos s'intéresse aux statistiques monétaires de la Banque nationale de Grèce entre 1840 et 1941, Ivo Maes et Erik Buyst à la création d'un service d'études à la Banque nationale de Belgique dans les années 1920. Rosanna Scatamacchia souligne le paradoxe qui touche le service de la Banque d'Italie durant la première partie du ^{xx}^e siècle : bien que très réputé, il n'a que trop peu été l'objet d'un véritable travail d'approfondissement. Patrice Baubeau se penche sur les statistiques du bilan et du capital de la Banque de France durant la reconstruction et le resserrement monétaire de 1958.

Histoire de la coopération et des institutions internationales, ensuite. La réunion organisée à la Banque de France en 1928 rassemble les représentants de vingt-quatre banques centrales à la demande de la section économique et financière de la Société des Nations (SDN). Comme le décrit Michel Margairaz, cette conférence insiste sur les difficultés d'une harmonisation du fait des différentes traditions monétaires et financières et privilégie d'abord l'échange d'informations confidentielles. Piet Clement propose une étude de la Banque des règlements internationaux (BRI) depuis sa fondation en 1930. Son rôle dans le cadre de la coopération internationale pose de nouveau la question de la confidentialité comme l'illustre le *pool* d'or mis en place dans le cadre

de Bretton-Woods par huit banques centrales occidentales afin de maintenir la parité du dollar par rapport au lingot d'or. En ce qui concerne la construction des données, l'harmonisation, d'une part, reste difficile car la suppression de certaines différences risque de « compromettre l'intégrité méthodologique et la cohérence de la remontée des données » (p. 207) ; d'autre part, bien qu'onéreuse, la mise en place d'une nouvelle série de données conduit très rarement à l'abandon de la série précédente, et ce qui s'apparente à un effet cliquet engendre alors un risque de chevauchement et de surcharge statistique. Une solution peut être trouvée dans la coordination entre la BRI, l'OCDE et le FMI ainsi que dans leur spécialisation statistique et ce, afin d'améliorer la fiabilité et les délais de publication. Enfin, Jean Cordier décrit la construction du système statistique européen liée aux besoins des politiques communautaires et à la nécessité d'une statistique publique indépendante soulignée par la Banque centrale européenne (p. 275).

Histoire des institutions certes, mais également celle des hommes qui les animent. Albert-Edouard Janssen et Paul Van Zeeland à la Banque nationale de Belgique, Giorgio Montara à la Banque d'Italie, ou encore Erin Jacobsson à la BRI en font partie. Directeur du service des études de la Banque de France, Pierre Quesnay devint par la suite directeur général à la BRI. Auteur d'un rapport préparant le programme de la stabilisation de la peseta en 1930, il y recommandait la constitution d'un service d'études au sein de la Banque d'Espagne. Michel Mitzakis, inspecteur de la Banque de France, participa activement à l'application du rapport Quesnay et son témoignage, comme le décrit Pablo Martín Aceña (p. 142), met « très bien en évidence que les mécanismes de la coopération monétaire internationale ne peuvent s'exercer indépendamment de rapports de force par nature politique ».

L'ouvrage commence par la « vieille dame de Threadneedle Street » qui cultiva longtemps le secret sur ses comptes, et dont la réputation était déjà bien assise avant que la loi l'obligeant à publier chaque semaine ses bilans ne soit votée. Il se termine par le souci scrupuleux de transparence de la jeune institution monétaire européenne. Entre la transparence

statistique qui répond à une exigence de compréhension et d'explication du fait monétaire, d'une part, et le besoin de confidentialité et d'opacité institutionnelle qui ne sauraient être réduites à de simples scories, d'autre part, les banques centrales s'appuient en définitive sur deux formes différentes d'autorité : l'expertise technique résultant de la routine statisticienne, et la légitimité monétaire relevant d'un rapport hiérarchique vis-à-vis du reste de la communauté de paiements. Entre ces deux aspects, c'est l'histoire des banques centrales qui se donne à lire « à rebours ».

LAURENT LE MAUX

**Georges Gallais-Hamonne
et Pierre-Cyrille Hautcœur (dir.)**

Le marché financier français au XIX^e siècle.

1, *Récit*. 2, *Aspects quantitatifs des acteurs
et des instruments à la Bourse de Paris*

Paris, Publications de la Sorbonne, 2007,
526 et 640 p.

Le regain d'intérêt des sciences humaines pour les marchés financiers s'est traduit depuis les années 1980 par d'importantes études monographiques ou comparatives sur les principaux centres financiers, très peu d'entre elles cependant s'étant intéressé au cas français dans une perspective historique. Cet ouvrage volumineux vient enfin combler cette lacune. Il est le fruit d'un travail collectif mené en grande partie par des économistes et des « financiers », soit des économistes spécialisés en finance.

Le premier tome se veut à la fois descriptif et explicatif, avec l'ambition de retracer l'histoire du marché financier dans une perspective qui dépasse le seul cadre de la Bourse. Il est divisé en quatre périodes. La première, de 1800 à 1840, est consacrée à la renaissance du marché financier français et décrit sa diversité à l'aube du XIX^e siècle : notaires, haute banque, agents de change, coulissiers, se répartissent les transactions à la Bourse ou hors Bourse et participent à une information boursière éclatée. Les opérations boursières menées à l'époque, qui caractérisent chaque lieu d'échange, sont minutieusement décrites sur le marché au

comptant et le marché à terme. Ce dernier n'est reconnu en France qu'en 1885 – légalisation tardive par rapport à l'ensemble des pays d'Europe, selon les auteurs qui omettent de signaler qu'en Allemagne il fut interdit à partir de 1896. Deux chapitres complètent le tableau du paysage financier français du premier XIX^e siècle, en abordant l'importante question du rôle de l'État dans la reconstruction du marché financier après la Révolution. En France peut-être plus qu'ailleurs, le poids de l'État sur le marché boursier est prégnant dès cette époque et les auteurs montrent bien la spécificité du système français, au sein duquel le crédit public s'est reconstruit grâce à l'appui d'institutions comme la Caisse des dépôts ou la Caisse d'amortissement.

La deuxième partie est consacrée au développement d'un marché national entre 1840 et 1870. Celui-ci se construit grâce au développement des chemins de fer, au renfort de la Banque de France, à l'apparition de nouvelles institutions bancaires, ou bien encore en raison de l'amélioration des techniques et de l'organisation boursière. Dans le chapitre suivant est décrit l'essor formidable de l'activité boursière durant cette période, qualifiée peut-être un peu rapidement d'« âge d'or » de la Bourse : elle en connaîtra d'autres. La partie se clôt avec un chapitre sur le comportement des épargnants, qui fait la synthèse de travaux reconnus sur la question, comme ceux d'Adeline Daumard.

La troisième partie, consacrée aux crises des années 1870-1895, s'ouvre sur une étude des relations entre conjoncture économique et marché financier, qui met en lumière le rôle croissant des grandes banques de dépôt comme amortisseurs des crises financières, du fait de la liquidité qu'elles apportent au marché. Elle est suivie d'un court chapitre qui étudie à la lumière des théories cycliques le lien entre marché financier et croissance économique sur le dernier demi-siècle.

Enfin, la quatrième et dernière partie est consacrée à l'épanouissement du marché financier entre 1895 et 1914. Après la période de crises et de réorganisation, après la domination de l'État, voici venir le temps de la maturité, au cours duquel le marché financier remplit son rôle de financement des entre-

prises et s'internationalise : n'est-ce pas là un nouvel âge d'or ?

Afin de mettre en perspective le rôle du marché financier dans la croissance, les allers et retours entre le niveau macroéconomique, l'étude des microstructures du marché et celle des institutions financières ont été privilégiés. L'ensemble offre une description très complète du marché financier au XIX^e siècle, même si l'organisation chronothématique n'est pas entièrement convaincante, du fait que certains chapitres dépassent leur cadre chronologique ou abordent des thèmes similaires (sur les épargnants ou les opérateurs boursiers par exemple) qui auraient pu être regroupés. Néanmoins, ce premier tome, fondé essentiellement sur les sources imprimées contemporaines ou bien postérieures, est une synthèse indispensable de la question et invite à approfondir certains aspects, grâce notamment à l'exploitation des archives bancaires et des fonds des opérateurs boursiers.

Le second tome est un recueil de chapitres indépendants les uns des autres. En ouverture, on relève l'article de Patrick Verley sur les opérateurs du marché financier, qui explique l'évolution tout au long du siècle de la répartition des rôles entre agents de change et coulissiers, en étayant son analyse d'une étude économique et sociale approfondie de ces intermédiaires boursiers. La démarche des autres auteurs est totalement différente, qui privilégie l'élaboration d'indices boursiers et l'analyse des cours pour en expliquer l'évolution. Ces études, menées par des économistes ou des gestionnaires, ont l'avantage d'établir des données statistiques accessibles sur le CD-ROM joint à l'ouvrage et directement utilisables sous Excel. Elles constituent le fondement scientifique d'études pointues, comme celle sur la rente perpétuelle, le marché parisien des actions, les emprunts de la ville de Paris, etc., dont on peut seulement regretter que certaines aient déjà été publiées avec leur base de données. Enfin, on relèvera une étude du financement des canaux par la Bourse, qui offre un angle d'attaque à la fois neuf et ample sur les apports en capitaux du marché boursier.

Cette somme attendue constitue le prologue à des études comparatives pertinentes

et à des analyses qui rejoindraient les problématiques actuelles sur l'efficacité des marchés, sur le poids des microstructures et des règles dans le fonctionnement d'une place financière.

LAURE QUENNOUËLLE-CORRE

Youssef Cassis et Éric Bussière (dir.)

London and Paris as international financial centres in the twentieth century
Oxford, Oxford University Press,
2005, 367 p.

Youssef Cassis

Les capitales du capital. Histoire des places financières internationales, 1780-2005
Genève, Slatkine, 2006, 453 p.

L'ouvrage collectif comporte une quinzaine d'articles organisés en cinq parties chronologiques (à l'exception d'une première partie qui présente des perspectives de long terme, à laquelle on peut rattacher l'introduction de Youssef Cassis). Ils couvrent l'ensemble du XX^e siècle ; néanmoins la période de repli national des places financières (1914-1960) est un peu négligée, alors même que l'analyse des processus à l'œuvre tant au niveau macro (économiques et politiques) que micro (organisationnels) serait cruciale pour la compréhension de la renaissance des marchés dans la période postérieure. Les articles sont dans l'ensemble centrés sur la dimension internationale des places financières londonienne et parisienne, qui sont chacune alternativement au centre d'un article, ce qui crée un phénomène d'écho plaisant (quoique parfois un peu artificiel). Alternent également, de manière plus aléatoire, les articles de synthèse et ceux qui se focalisent sur des questions plus précises et analysent en détail (de manière quantitative ou qualitative) de nouvelles sources. L'ouvrage bénéficie de nombreux tableaux et graphiques (très inégalement répartis entre les chapitres) et d'un index détaillé.

Cet ouvrage témoigne des similarités mais aussi des disparités entre les thèmes étudiés pour des époques et des places financières différentes. Ainsi, la deuxième partie intitulée « *Golden Age* » (sur les années 1890-1914)

s'ouvre sur le thème de l'impérialisme. L'article de Niall Ferguson suggère que l'impérialisme britannique eut un rôle dans le comportement des financiers plus important qu'il n'est aujourd'hui généralement admis. Les prêts britanniques privilégiaient les colonies, en particulier en termes de taux d'intérêt. La comparaison détaillée des prises de contrôle des finances égyptiennes et ottomanes, qui ne s'accompagnèrent d'un véritable contrôle politique que dans le premier cas, illustre l'impact financier de la colonisation : en Égypte, la Grande-Bretagne imposa la hausse des impôts, la réduction de la dette, et obtint une rapide réduction des taux d'intérêt, toutes caractéristiques impossibles à obtenir dans l'empire ottoman. Plus généralement, grâce à l'absence de défaut de paiement, les colonies offraient aux Britanniques des rendements *a posteriori* plus élevés, ce qui conduisit à un accroissement de leur part dans les prêts à l'étranger après 1918.

Dans l'article suivant, Marc Flandreau et François Galice étudient les Grands Livres de Paribas pour comprendre à partir d'un exemple particulier les mécanismes des relations monétaires internationales entre 1885 et 1914, dans la lignée des questions macroéconomiques soulevées par Bloomfield voici quarante ans. Leur source met en évidence la forte croissance des dépôts étrangers et à l'étranger comme des prêts à court terme. Les auteurs suggèrent que les pays « centre » (Angleterre, mais aussi France, Allemagne et États-Unis) pouvaient emprunter (en recevant des dépôts) dans leur propre monnaie, ce qui était impossible aux pays périphériques. Ils spéculent sur un mécanisme d'ajustement dans lequel les banques londoniennes auraient servi de réserve de liquidité aux détenteurs de balance sterling, conduisant en cas de manque de liquidité à un ajustement par les banques centrales (en particulier la Banque de France).

On regrette qu'après ces deux articles, les parties consacrées aux périodes postérieures manquent de réflexions comparables sur les conséquences depuis les années 1960 de la centralisation des pouvoirs de décision à Londres et à New York sur les pays emprunteurs, d'analyse des liens entre ces décisions et certaines formes de néocolonialisme, et de

réflexion sur les effets en termes de stabilité monétaire et financière des rapports centre-périphérie.

L'ouvrage se concentre sur l'histoire des banques qui jouent naturellement un rôle central dans les grandes places financières. Y. Cassis offre ainsi un panorama rapide du système bancaire londonien avant 1914. Il en décrit la spécialisation et les formes de renouvellement, dominées par la montée en puissance des sociétés par actions au sein des *clearing banks* grâce à des fusions. Il évalue la concurrence dans chaque groupe et entre groupes, insistant principalement sur l'impact de la politique de diversification des *clearing banks*, mais aussi sur le poids, déjà, des banques étrangères dans les activités internationales (en premier lieu les acceptations). Hubert Bonin présente une synthèse de l'évolution du marché parisien entre 1914 et 1958 du point de vue de la compétitivité internationale des firmes bancaires et financières françaises, en particulier de leurs efforts d'expansion internationale comme de leur résistance à l'entrée de concurrents étrangers sur le marché français. Mae Baker et Michael Collins analysent la renaissance de Londres après 1950 à partir de l'implantation des banques étrangères dans la City, reliée en premier lieu au caractère libéral de la législation anglaise, surtout concernant l'activité internationale des banques. Ils soulignent que ces banques ont joué un rôle central et tiré un grand bénéfice du marché interbancaire, du marché des changes et des euro-marchés naissants.

Les marchés boursiers sont moins directement analysés et comparés. L'organisation boursière n'est pas évoquée, ni ses acteurs spécifiques : *brokers*, *jobbers*, agents de change ou coulissiers. Les grands investisseurs (compagnies d'assurance-vie hier, fonds de placement aujourd'hui) ne sont presque pas évoqués, alors que la centralisation de leur activité contribue certainement au pouvoir des places financières parisienne et surtout londonienne, où ils ne sont pas des acteurs marginaux. Néanmoins, les marchés financiers sont bien présents, et le livre contribue à une meilleure compréhension de leur fonctionnement. C'est le cas en particulier du chapitre de Samir Saül

qui étudie de manière détaillée la formation des syndicats d'émission de titres étrangers en France entre 1890 et 1914. Il montre le poids dominant des banques françaises par actions, la stabilité des alliances qui les lient (banques d'affaires et banques de dépôts en particulier), et la quasi-absence, sauf intervention politique, de banques étrangères dans ces opérations, tous signes d'une place financière dominante.

Si l'État n'apparaît pas au premier rang des acteurs de cette histoire, il est néanmoins loin d'être absent. Catherine Schenk ouvre la quatrième partie par un article évaluant l'impact (en général favorable) sur Londres des régulations financières décidées dans les principaux pays pour limiter l'instabilité monétaire internationale de 1958 à 1980. Elle examine successivement les innovations financières de la période, les transformations du contrôle des changes, les changements d'attitude envers les changes flexibles et les mesures prudentielles. Les régulations étatiques jouent également un rôle significatif dans l'article de M. Baker et M. Collins. Mais ce sont, sans surprise, les articles sur la France qui donnent lieu à un débat sur cette question.

Olivier Feiertag étudie la faible – mais par moments non négligeable – activité internationale de la bourse de Paris entre 1950 et 1980, et suggère à partir de diverses archives qu'elle résulte d'une volonté commune des agents privés (surtout les banques) et publics (le Trésor) d'éviter la concurrence internationale, et de leur foi commune dans la quasi-autarcie financière nationale. À l'opposé, Éric Bussière examine à partir des archives du Crédit Lyonnais et de Paribas le rapide développement de leur activité d'émission de titres internationaux dans les années 1960. Il montre l'hésitation de ces banques entre une stratégie de « grand large » et une stratégie d'alliance continentale, et comment cette dernière fut freinée par les restrictions imposées par le gouvernement français à des émissions étrangères en France. Il conclut sur le rôle de cette activité internationale dans la réintroduction de la concurrence et de l'innovation dans le système financier français.

Quelques articles, enfin, parviennent à synthétiser les transformations majeures d'une place. C'est en particulier le cas de celui de

Philip Cottrell qui ouvre la troisième partie (sur le repli régional) par une présentation dense et synthétique du rôle de place financière internationale de Londres, de 1914 à 1958. Il insiste d'abord sur les multiples impacts de la Première Guerre mondiale ; il soutient que les banques britanniques retrouvèrent rapidement une position internationale dominante malgré la montée en force américaine, les erreurs stratégiques en Europe centrale et les restrictions mises par la Banque d'Angleterre aux exportations de capitaux. Il affirme donc que c'est la crise de liquidité de 1931 – décrite en détail dans sa dimension internationale – qui constitue le véritable pivot de la période, quand la politique britannique se centra sur le pays tandis que l'économie mondiale se fragmentait. Il dépeint ensuite plus rapidement le long hiver puis le début du redémarrage de la City dans les années 1950.

Il est significatif qu'alors même que l'État britannique intervint également fortement dans l'activité financière (nationale) jusqu'aux années 1970, aucun spécialiste de la place de Londres n'utilise la distinction hicksienne entre « *overdraft economy* » et « *financial market economy* » à laquelle se réfère André Straus (comme plus haut O. Feiertag) pour proposer dans le dernier chapitre une chronologie d'ensemble de l'histoire du marché parisien et une réflexion sur son avenir dans la perspective de l'intégration européenne. Si cet effort pour conclure par une réflexion principalement macroéconomique est bienvenu dans un ouvrage peu porté sur cette dimension, il reste trop isolé et rapide pour fournir le rééquilibrage nécessaire.

Riche de perspectives d'ensemble comme d'analyses détaillées, cet ouvrage reste néanmoins restreint dans ses thèmes d'intérêt comme dans ses méthodes. La mise à l'écart de la plupart des questions macroéconomiques, mais aussi de l'inscription sociale et spatiale comme de la plupart des dimensions politiques des places financières, conduit à un ouvrage homogène, richement informé d'archives bancaires, mais qui laisse d'amples espaces à de nouvelles recherches.

Les mêmes thématiques et problématiques sont également privilégiées dans le second ouvrage, où Y. Cassis propose une syn-

thèse bien informée d'une historiographie à laquelle il a d'ailleurs largement contribué. Cette vision d'ensemble des places financières internationales sur deux siècles vise à la fois le grand public et les historiens professionnels. Ces derniers apprécieront entre autres la solide bibliographie, les deux index des noms de personne et des entités financières, et un petit glossaire très clair. L'auteur évite délibérément termes techniques, graphiques, ou statistiques encombrantes (la plupart des rares tableaux sont de simples classements de banques), et son style alerte et clair rend la lecture aisée.

Cette étude porte sur les places financières les plus importantes à l'échelle mondiale, et non exclusivement (à la différence de l'ouvrage précédent) sur l'activité internationale des places financières. Elle est organisée de manière principalement chronologique, secondairement par place et par thème. Ainsi la première partie sur « l'ère des banquiers privés, 1780-1840 » comporte-t-elle des chapitres successifs sur Amsterdam, Londres, Paris, puis sur les « places secondaires » allemandes, belges et suisses. Le caractère un peu répétitif de ce mode d'organisation est contrebalancé par des chapitres plus thématiques qui introduisent les principales transformations économiques et financières propres à chaque période. La deuxième partie « la concentration du capital, 1840-1875 » s'ouvre ainsi par deux chapitres qui portent respectivement sur « la révolution bancaire » et sur « l'aventure des chemins de fer ».

La partie la plus réussie – et la plus longue – de l'ouvrage porte sur la période à laquelle Y. Cassis a consacré de nombreux travaux, à savoir la Belle Époque. L'analyse de chaque place y est plus précise : dans le cas de Londres, ni les *investment trusts*, ni les experts-comptables ne sont négligés dans la mise en évidence de la spécialisation et de l'innovation qui caractérisent le « centre financier du monde ». En outre, l'auteur ajoute des remarques sur les rapports entre acteurs, entre places, entre finance et politique et un chapitre entier sur la situation sociale et les fortunes des financiers qui manquent parfois dans le reste de l'ouvrage.

Les parties suivantes ne bénéficient pas d'une description ni d'une analyse aussi détaillées, et manquent également un peu de mise

en perspective économique, et plus encore sociale et politique (comme en témoigne la brièveté des chapitres sur les deux guerres mondiales). Néanmoins, le chapitre sur le développement des euromarchés indique bien leur caractère novateur et déstabilisateur de l'organisation économique de l'après-guerre. C'est aussi le cas du chapitre sur la mondialisation, même s'il souligne avant tout les aspects techniques du phénomène.

On ne saurait évidemment discuter ici l'ensemble des affirmations de l'auteur, qui témoigne en général d'une grande modération sur la plupart des sujets controversés. On peut en revanche regretter que de son point de vue surplombant et avec le recul qui est le sien, Y. Cassis ne cherche pas à répondre à d'autres questions d'ensemble. Celle qui ouvre (et qui occupe) la conclusion, « comment expliquer l'essor et le déclin des places financières internationales ? », ne lui donne guère l'occasion de renouveler les analyses existantes qui identifient comme causes d'essor « la stabilité des institutions politiques ; la solidité de la monnaie ; l'existence d'une épargne suffisante », etc. On aurait aimé, par exemple, qu'il évalue les gains et les coûts d'une place financière (ou de son absence) pour une économie nationale, ainsi que pour les diverses catégories sociales de la ville qui l'héberge ; qu'il s'interroge sur les conséquences de la hiérarchisation financière à l'échelle internationale, sur ses origines historiques et ses alternatives éventuelles. Des éléments de réponse figurent ici ou là, mais l'auteur semble trop fasciné par son sujet pour s'y aventurer. Ces lacunes reflètent celles d'une recherche qui doit encore être étoffée, et à laquelle cet ouvrage fournira en tout état de cause une très utile introduction synthétique.

PIERRE-CYRILLE HAUTCŒUR

John F. Pollard

*Money and the rise of the modern papacy:
Financing the Vatican, 1850-1950*
Cambridge, Cambridge University Press,
2005, 265 p.

Cet ouvrage s'intéresse aux finances du Vatican et à ses agents entre 1850 et 1950. Le livre met par ailleurs en évidence trois aspects au travers

desquels s'est développée la papauté moderne : la dévotion ou le culte de la personnalité, lien étroit entre les catholiques et leur chef religieux ; l'internationalisation de la cour papale ; l'évolution et l'influence du catholicisme américain sur Rome.

L'usage des sources fut rendu difficile par leur dispersion entre l'Archivio Segreto Vaticano et l'Archivio Centrale dello Stato et celles, plus spécifiquement bancaires, conservées en particulier à la Banca di Roma, la Banque d'Italie et la Banca Commerciale Italiana. L'objectif était la reconstitution des événements afin de clarifier les liens intenses et étroits entre les finances, les financiers italiens et ceux du Vatican, et l'Église romaine.

Après 1860, l'État ecclésiastique connut une forte réduction de sa base territoriale par rapport à ce qui constitue l'actuelle région du Latium. Le Vatican dut faire face à une détérioration drastique de sa situation financière, sans qu'elle conduise pour autant à l'insolvabilité ou à la nécessité d'adopter des mesures extraordinaires, même après que les bersagliers eurent mis fin aux pouvoirs temporels du pape. Cependant, en dépit des tentatives papales pour maintenir une structure absolutiste et théocratique, comme le rappelle l'encyclique *Quanta Cura* suivie par la publication du *Syllabus* en 1864, le Vatican s'ouvrait de façon plus réaliste et prudente au royaume d'Italie. La rationalisation territoriale et la décentralisation administrative, équilibrées par le maintien d'un système de contrôles hiérarchisés, mirent à dure épreuve un gouvernement qui s'engageait dans la modernisation. Ce processus, initié depuis la fin du XVIII^e siècle, à l'époque où les troupes françaises avaient occupé une grande partie des territoires pontificaux, impliquait désormais les différents secteurs de l'État malgré quelques lenteurs et difficultés. Au niveau central, la débâcle financière se poursuivit, provoquant la signature d'une convention en 1866 entre les gouvernements italien et français, qui prévoyait que le Trésor italien prendrait à sa charge une partie de la dette publique vaticane – en particulier celle due à l'étranger – en proportion du nombre d'habitants des régions désormais contrôlées par le nouveau royaume.

La loi de 1866 ne reconnut plus sur le territoire du royaume tous les ordres, corporations

et congrégations religieux et séculiers. Avec celle de 1867, c'est au tour des entités morales comme les chapitres des églises collégiales ou des églises cathédrales : tous les biens leur appartenant furent dévolus à l'État qui, en contrepartie, accorda une rente équivalente de 5 % en faveur du fonds pour le culte.

Après 1878, quand Léon XIII succéda à Pie XI, un changement radical se produisit dans les activités financières de l'Église. En 1880, Léon XIII suggéra à des hommes très liés au Vatican de fonder le Banco di Roma afin de financer les différentes organisations confessionnelles. En Italie du Nord, également, les initiatives économiques des catholiques se multiplièrent après 1880. D'abord en Lombardie, puis en Piémont et en Vénétie, des catholiques fondèrent les banques populaires coopératives. Dans les campagnes, ils participèrent à la création des *Casse rurali*, à l'obédience religieuse assez marquée et placées sous l'aile protectrice des jésuites. Ce furent ces catholiques, avec l'appui du cardinal Ferrari, qui incitèrent Giuseppe Tovini à fonder en 1896 le Banco Ambrosiano à Milan.

À la suite de la crise du marché immobilier de 1894, le Banco di Roma dut réévaluer à la baisse une partie de son capital et risqua la faillite. Dans les premières années du XX^e siècle, le nouveau conseil d'administration décida de rechercher de nouveaux marchés et d'appuyer l'aventure coloniale italienne. En 1905, le Banco di Roma ouvrit des filiales à Alexandrie, au Caire, à Béni-Souef et au Fayoum et lança de nombreuses initiatives industrielles et commerciales, même en Lybie. La guerre coloniale fut l'occasion de profits élevés et la banque put ainsi sortir de la crise. En 1912, l'ingénieur Bernardino Nogara, administrateur des propriétés du Vatican, créa avec un industriel, Giuseppe Volpi, la Società Commerciale d'Oriente. Par ailleurs, de même que les grands capitaux laïcs, la finance vaticane appuya l'entrée en guerre de l'Italie en 1915.

Le 10 novembre 1922, peu de jours après son accession au pouvoir, Mussolini abrogea la loi sur le caractère nominatif des titres, déjà bloquée par le gouvernement Bonomi, reprenant ainsi l'une des principales revendications du grand capital catholique. Suivirent diverses autres mesures qui culminèrent avec les accords du Latran (11 février 1929). Ces accords concer-

naient trois types de questions : la cession par l'Italie du territoire de la Cité du Vatican (*Trattato del Laterano*), la réglementation des questions financières (*Convenzione finanziaria*), et les rapports d'ensemble entre l'État italien et le Vatican (*Concordato*).

La Convention financière (publiée en annexe) établissait que, étant donné les dommages considérables subis par le Siège apostolique du fait de la perte des anciens États pontificaux et des besoins toujours croissants de l'Église, l'État italien s'engageait à verser au Vatican une somme de 750 millions de liras et pour un milliard de liras de titres à 5 %. De son côté, le Vatican considérait comme close la question romaine. Où placer ces grandes liquidités financières ? Le 7 juin 1929, Pie XI créa à cet effet l'Administration spéciale du Saint-Siège avec à sa tête Nogara, parent de l'archevêque d'Udine. Il entra également dans le conseil d'administration de la plus grande entreprise financière italienne, la Comofim, émanation de la Comit au sein de laquelle siégeait Toeplitz (président de la Comit), le baron Avezzana, le sénateur Crespi, le sénateur Bocciardo (président des sidérurgistes ligures)... En définitive, avec l'arrivée du fascisme, l'Église devint un des piliers du pouvoir, non seulement religieux, politique et moral mais aussi économique. Les bons rapports entre fascisme et Vatican se manifestèrent également dans les participations communes à la gestion des entreprises industrielles et financières. Cela n'empêcha pas la grande dépression des années 1930 qui impliqua dans un vaste crack financier les banques catholiques (Banco di Roma, Banco di Santo Spirito et le Credito sardo) mais aussi laïques (Comit et Credito italiano).

En 1968, dix ans après la mort de Nogara et quarante ans après les accords du Latran, les participations du Vatican dans l'industrie, les finances et les services furent estimées à huit milliards de dollars, illustrant la maxime simple et efficace de Nogara : « Le programme d'investissements du Vatican ne devra pas être contrarié par des considérations religieuses ».

DONATELLA STRANGIO

(traduction de JEAN-YVES GRENIER)

Anne-Françoise Garçon

Entre l'État et l'usine. L'École des mines de Saint-Étienne au XIX^e siècle

Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2004, 370 p.

Les grandes écoles françaises constituent un objet historiographique paradoxal : ce sont des institutions d'enseignement célèbres dont les plus anciennes sont nées au cours du XVIII^e siècle et qui n'ont cessé de se multiplier sur le territoire français jusqu'à nos jours, au point de constituer ce que certains analystes appellent un « système d'enseignement » que l'on oppose volontiers au « système universitaire »¹. Leurs anciens élèves ont largement contribué à bâtir l'appareil industriel et les infrastructures du pays depuis le début du XIX^e siècle, tout comme ils ont constitué et constituent encore une fraction importante des élites de la nation. Pourtant, ces établissements ont peu été étudiés, à l'exception du plus célèbre d'entre eux, l'École polytechnique qui a été examinée sous toutes ces facettes, notamment à l'occasion de son bicentenaire en 1994.

Cette focalisation a orienté les analyses historiques sur un plan international, l'idéal-type de l'ingénieur français étant volontiers assimilé au polytechnicien, formé aux seules sciences fondamentales au détriment des techniques, homme de l'appareil d'État, colbertiste moderne, voué par le pantouflage à peupler les directions des grandes entreprises et les conseils d'administration et ainsi à entretenir entre le monde économique et l'État des connivences permanentes. Sans nier le rôle des ingénieurs d'État², c'est faire peu de cas de la complexité de l'appareil industriel français et de la multiplicité des acteurs qui ont contribué à l'industrialisation du pays, et notamment des ingénieurs civils. Mais les études historiques manquent singulièrement sur cette population composite et sur leur mode de formation et d'insertion dans le tissu économique. Si l'on doit à un historien d'outre-Atlantique l'ouvrage devenu classique sur les écoles d'arts et métiers et le rôle de leurs anciens élèves, si l'on peut se référer à la belle thèse déjà ancienne d'Antoine Picon sur l'École des ponts et chaussées³, on ne dispose d'aucune étude historique sur l'École des mines de Paris

et sa contribution à la formation d'ingénieurs civils dès 1816, et on en sait encore moins sur l'École centrale des arts et manufactures de Paris, créée en 1829. Explicitement vouée à la formation d'ingénieurs industriels, devenue rapidement une référence sur le plan international, l'École centrale fut la première au monde à délivrer un diplôme d'ingénieur civil, et mit chaque année sur le marché de l'emploi, à partir des années 1830, plus d'une centaine de jeunes gens dans les secteurs du génie civil, de la mécanique, de la métallurgie et de la chimie : aucune recherche d'ensemble ne lui a toutefois été consacrée. Les établissements de province sont encore moins bien connus. Pourtant, indépendamment des écoles d'arts et métiers, ils commencent à éclore dès la monarchie de Juillet (Mulhouse), puis sous le Second Empire (Lille, Lyon) et surtout à partir de la fin du XIX^e siècle, notamment avec le premier essor des facultés des sciences.

L'ouvrage d'Anne-Françoise Garçon sur l'École des mines de Saint-Étienne au XIX^e siècle vient précisément combler cette lacune. Tout d'abord, il constitue un standard de ce que devrait être toute étude historique d'un établissement d'enseignement par son caractère systématique, car l'auteure ne se contente pas d'un simple exposé de l'évolution institutionnelle de cet établissement ; au contraire, elle le situe en permanence dans son contexte politique et économique, scientifique et technique, national et régional ; et prolongeant l'analyse de la formation, elle suit les anciens élèves pour les montrer dans leurs activités d'ingénieurs et d'experts. Ensuite, parce que son étude démontre qu'on ne peut en rester à la seule considération des écoles parisiennes diffusant progressivement leurs savoirs pour appréhender la lente imprégnation par l'ensemble des acteurs économiques et techniques des exigences de la rationalité industrielle. L'école de Saint-Étienne, ouverte au cœur de la France minière, dans une région où les propriétaires exploitent les ressources du sous-sol de manière souvent approximative, avec des concessions à des sous-traitants aux procédés routiniers, va rapidement imposer d'autres procédures, parce qu'elle gagne la confiance des entrepreneurs qui, après une

première phase d'expectative, y envoient leurs fils. Or ce que montre A.-F. Garçon, c'est que l'hypothèse, posée en début de recherche, d'un enseignement tourné peu à peu vers la science s'est effondrée immédiatement. Dès la création de l'école, les cours apportent ce qu'il y a de meilleur, de plus pointu dans les disciplines concernées, dans un rapport de la science à l'expérimentation : il s'agit d'emblée de former des ingénieurs, même si le mot n'est pas écrit. Il restera à l'établissement stéphanois à s'intégrer plus largement dans le tissu économique en plaçant ses anciens dans les différents secteurs, et à se faire reconnaître comme formation supérieure, ce qui ne sera pas si simple. Il lui faudra en effet presque tout le siècle pour se voir attribuer le droit de délivrer un diplôme d'ingénieur, et encore l'administration y met-elle toute la mauvaise volonté possible.

Pour examiner cette évolution, A.-F. Garçon a déterminé trois périodes historiques. La première remonte aux années 1780 et va jusqu'à la décennie 1840. Intitulée « le temps de l'ingénieur pédagogue », elle explique les raisons qui conduisent l'État, suivant un modèle allemand, à la création en 1783 d'une École des mines à Paris parallèlement à la constitution d'une réglementation sur l'exploitation minière et sa surveillance. L'école, trop chère, disparaît quatre ans après. Mais les besoins de formation d'exploitants et d'inspecteurs demeurent. On suit les péripéties de l'organisation d'un corps des Mines, de la fondation d'une Agence des mines sous la Convention, la volonté gouvernementale de créer une École pratique des mines, finalement imposée par Chaptal en 1800 avec l'institution d'une école à Pesey en Savoie, dite école du Mont-Blanc, et d'une autre à Geislautern dans la Sarre. L'une et l'autre fermeront après la perte de ces territoires à la fin de l'Empire. L'école de Pesey sera reconstituée à Paris. L'ancien directeur de Geislautern, Beaunier, ira ouvrir une école à Saint-Étienne au cœur du bassin minier. Mais ces deux établissements n'ont pas le même statut. Pour l'auteure, à Paris, on fonde une *Bergakademie*. À Saint-Étienne, on reprend en l'aménageant le principe de l'école-usine qui existait à Geislautern : il s'agit d'une *Bergschule*. Le conseil général des Mines voudrait qu'on y instruisse des maîtres-mineurs. Le directeur

de l'école veut former des directeurs. Sous la tutelle lâche du directeur général des Ponts et Chaussées et des Mines, il parviendra à ses fins. Une quinzaine d'élèves sont recrutés chaque année pour une formation de deux ans. Ils viennent d'abord du bassin de la Loire, mais les autres départements miniers prennent l'habitude d'envoyer des candidats. L'école a du succès au point que se créent des cours préparatoires dans l'attente de l'inscription au concours d'entrée. Progressivement les grands bassins houillers stéphanois deviennent la chasse gardée des anciens élèves.

La deuxième période, celle dite de « l'ingénieur expérimentateur », des années 1840 aux années 1880, correspond à une période de renouvellement des cours et d'affirmation d'une position d'ingénieur civil pour les anciens élèves. C'est au sein des entreprises qu'est affirmé ce statut d'ingénieur, ce sont elles qui déterminent à quoi correspond la fonction de celui qu'elles ont recruté. La situation est notamment ambiguë pour ce corps de fonctionnaires, les gardes-mines, qu'A.-F. Garçon étudie longuement sur la base des 168 dossiers conservés aux Archives nationales qu'elle est la première à avoir exhumé. Il y a là une observation très fine de ce groupe de professionnels qui se trouve sous la hiérarchie du corps des Mines, mais que l'État paye si mal qu'il les autorise, parallèlement au service, à s'employer dans les compagnies privées. L'autorité de l'État leur assure une réputation de sérieux, le travail dans les entreprises fournit le gain et permet aux entrepreneurs d'être en règle avec la loi (par exemple avec la complexe législation sur les machines à vapeur). Grâce à cette étude très riche et toute en nuance, on dispose enfin d'un éclairage sur le mode de fonctionnement des très nombreuses petites entreprises qui s'épanouissent entre les années 1840 et le début de la longue stagnation des années 1880 où l'on verra disparaître la plupart d'entre elles.

Les années 1880 et la fin du siècle correspondent au « temps de l'ingénieur administrateur » selon l'auteure. Il semble être plutôt celui de l'ingénieur de la seconde industrialisation dont A.-F. Garçon donne elle-même les caractéristiques à partir d'une étude minutieuse de l'annuaire des anciens élèves. Dans cette

période de crise industrielle où les entreprises les plus considérées peuvent disparaître, les ingénieurs civils ne font plus de longues carrières dans une seule grande compagnie ou à la tête d'une exploitation. Ils doivent donc apprendre la mobilité sur un marché du travail fluctuant et, par conséquent, la nécessité de disposer d'un diplôme d'ingénieur, donnée objective qui permet de postuler à ce type de fonction, devient impérative. L'administration centrale finit par s'y résigner en plusieurs étapes, tout comme elle admet que le cursus de formation doit s'effectuer en trois ans, ce qui met enfin Saint-Étienne en principe au même rang que l'École centrale. L'auteure mesure cette mobilité – qui se paye aussi en termes de périodes de chômage – avec la volonté des Stéphanois de grimper à chaque fois dans une échelle hiérarchique qui part de l'ingénieur ordinaire pour aboutir à l'ingénieur en chef, sachant que pour eux les postes de direction disparaissent. La hiérarchie des écoles qui s'est cristallisée au cours du demi-siècle s'apprécie aussi à cette aune : ce sont les anciens de Paris que l'on retrouve dans ces fonctions directoriales. Du reste, de subtiles mesures permettent encore de différencier Saint-Étienne : cela va du refus d'y faire enseigner la mécanique rationnelle (nul besoin pour des praticiens !) à la distinction d'avec les écoles parisiennes dans la loi militaire de 1889, laquelle interdit aux élèves stéphanois le bénéfice du sursis pour achever leurs études. L'école est ainsi vouée à former des praticiens, en se référant au modèle liégeois ou aux écoles allemandes plutôt qu'à la comparaison tant avec l'École des mines de Paris qu'avec l'École centrale. L'ouvrage s'achève donc sur une conclusion en demi-teinte qui correspond bien à cette période de transition de la fin du siècle pour cette institution originale. Gageons que si A.-F. Garçon avait poursuivi son enquête jusqu'à nos jours, elle aurait pu montrer l'élévation progressive de l'école de Saint-Étienne dans la hiérarchie semi-officielle des établissements de formation d'ingénieurs, qui la désigne maintenant comme une des institutions les plus distinguées en France.

1 - PIERRE VELTZ, *Faut-il sauver les grandes écoles ? De la culture de la sélection à la culture de l'innovation*, Paris, Presses de Sciences Po, 2007.

2 - ANDRÉ THÉPOT, *Les ingénieurs des Mines au XIX^e siècle. Histoire d'un corps technique, 1810-1914*, Paris, Eska Éditions/Institut d'histoire de l'industrie, 1998.

3 - CHARLES R. DAY, *Les écoles d'arts et métiers. L'enseignement technique en France, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Belin, 1991 ; ANTOINE PICON, *L'invention de l'ingénieur moderne. L'École des ponts et chaussées, 1747-1851*, Paris, Presses de l'ENPC, 1992.

François Caron

Histoire des chemins de fer en France, 1883-1937

Paris, Fayard, 2005, 1 029 p.

Annoncé à la suite d'un premier volume paru en 1997, François Caron nous propose le volet suivant qui couvre la période 1883-1937 : depuis de nouvelles conventions financières entre État et compagnies jusqu'à celle d'août 1937 qui clôt le régime d'exploitation des chemins de fer français par cinq compagnies concessionnaires et deux réseaux d'État. L'ouvrage a pour ambition de présenter une histoire globale scindée en deux périodes que sépare l'année charnière 1914. Pour traiter du système ferroviaire dans ses diverses composantes (relations institutionnelles et financières avec l'État, choix technologiques, stratégies commerciales et tarifaires, politiques sociales), F. Caron a procédé à un inévitable découpage à la fois thématique et chronologique.

À juste titre, cette histoire ferroviaire sur la longue durée, scandée par les revirements du mouvement économique général et ses incidences sur les taux d'intérêt et les trafics, ne se réduit pas à une évocation des seuls et brillants progrès techniques (puissance des locomotives, apports de l'électricité, signalisation, rationalisation, etc.) ou commerciaux (vitesse, confort, etc.) auxquels se résument les « histoires des chemins de fer français » rédigées par des collectifs d'ingénieurs ferroviaires dans les années 1960. Une très large part est consacrée à l'histoire économique et financière des chemins de fer, qui d'ailleurs conditionnait et orientait étroitement les incitations

comme les freins à l'innovation. C'est l'une des originalités fortes de la synthèse proposée par F. Caron que de ne jamais perdre de vue cette articulation « systémique » entre les divers composants du système ferroviaire, en cela fidèle aux apports de Bertrand Gille, pionnier de l'histoire ferroviaire.

Ceci dit, la tentation est forte de faire partager à ces grandes entreprises les mêmes profil structurel et destin tendanciel. Si la « typologie économique des réseaux » proposée (p. 377-405) montre comment les marchés et ressources propres à chacun de leur territoire géographiquement différent ont orienté certaines options (telle l'électrification d'origine hydro-électrique des réseaux montagneux), ne sont jamais esquissées par contre les cultures dirigeantes distinctes qui ont conféré à chaque réseau sa marque propre et durable, dans les domaines technologique ou social par exemple. Ainsi, F. Caron avait relevé dans sa thèse (1973) l'exceptionnel « régime d'exploitation intensive » mis en œuvre au Nord par Eugène Sartiaux au début des années 1900, qui résultait d'une volonté d'économiser le capital en pressurant plutôt le facteur travail. Toute la culture des dirigeants du Nord est imprégnée en fait de ce souci à des degrés variables des Rothschild de ne pas gaspiller sans profit le moindre franc investi. Face à la conjoncture ou aux interpellations des politiques ou de la tutelle administrative, la tentation est forte de confondre les stratégies nuancées voire opposées de chaque réseau, en les réduisant à des réactions uniformes, le tout-puissant Nord servant de référence... Et du coup de tomber dans le piège d'une saga ferroviaire réductrice. Ainsi, dans ses développements précis sur les innovations adoptées par les réseaux, où il est intéressant d'identifier les réseaux pionniers, l'ouvrage escamote l'histoire des nombreuses exceptions (retards ou refus) à des options dominantes qui appellent pourtant d'intéressantes explications : pourquoi le Nord n'a-t-il jamais adopté le *dispatching-system* entre les deux guerres contrairement à tous les autres réseaux ? pourquoi le Nord et l'Est ont-ils si longtemps tardé à rejoindre l'Office central d'études du matériel, bureau d'études chargé d'unifier les types de matériel ?

La thèse de F. Caron sur la Compagnie du Nord, sélectionnée en vertu de ses riches archives, lui avait permis de cerner même au sein de la compagnie des ruptures de régime imputables à des changements de dirigeant¹. Il nous rappelle ici comment Paul-Émile Javary rompit avec l'autoritarisme de son prédécesseur Sartiaux. Malgré ce rôle déterminant des personnalités dirigeantes, reconnaissons que l'on est très loin de disposer d'une grande histoire incarnée des sommets des compagnies, dont le récent travail de Jean-Pierre Williot, consacré au dirigeant du Nord Jules Petiet², révèle tout l'intérêt, nourri, il est vrai, d'abondantes archives privées !

S'il est un champ aveugle consubstantiel tout de même à la vision de l'histoire économique que propose F. Caron, il est à situer à l'intérieur des relations organiques entre les compagnies et l'État, dans un régime d'économie mixte dont chaque partenaire cherche à tirer son épingle du jeu. Rendons grâce à l'auteur d'avoir rendu intelligible le redoutable imbroglio des conventions financières, dont certains termes ont provoqué de vifs et interminables débats entre administrateurs des réseaux et hauts fonctionnaires de leur tutelle. À la périodisation de l'histoire ferroviaire par le mouvement économique, il convient donc d'ajouter l'histoire des législatures et des gouvernements successifs. La capacité des compagnies de lobbying auprès des politiques et des médias fut précoce, efficace et durable, bien que naturellement difficile à cerner : des enquêtes parlementaires (1895 et 1924) mirent au jour l'importance des fonds que géraient au nom des compagnies le Paris-Orléans et son éminence grise préposée à leurs basses œuvres, Carlier puis Peschaud. Journalistes et parlementaires étaient suivis de très près, et l'on voit ainsi Peschaud donnant du « Mon cher ami » au sénateur Jeanneney, président influent de la Commission des finances, pour peser sur son jugement.

Grâce à de trop rares correspondances conservées, des pages lumineuses de l'ouvrage relatent des rencontres entre Javary et de hauts fonctionnaires, Beaughey, Claveille ou Le Trocquer, à la veille de négocier la convention de 1921. Nous-même avons révélé les intrigues qui avaient conduit les compagnies à rejeter le

projet dirigiste du ministre Claveille et à trouver dans son successeur au ministère des Travaux publics, Le Trocquer, l'avocat qui, aussitôt nommé, allait plaider leur cause libérale³ : un point sur lequel nous sommes donc en total désaccord avec F. Caron, qui attribue à ce dernier un projet fondé « sur les mêmes bases que Claveille » (p. 694).

Si les compagnies disposaient d'un verrou législatif en tenant en mains le Sénat à défaut d'une Assemblée nationale plus versatile et gauchisante (des radicaux-socialistes d'avant-guerre aux socialistes de 1936), il convient dès lors de se demander pourquoi certaines réformes ont été parfois consenties en dernière instance par la haute assemblée contre l'apparent intérêt des réseaux – tel le rachat de l'Ouest (1908), ou le vote d'un régime particulier des retraites (1909) coûteux pour les compagnies – alors que ce Sénat a parfois coupé court à un projet subversif : par exemple, au printemps 1937, la chute de Blum annonçant la prochaine « expropriation des compagnies » (p. 968).

On pressent donc qu'il existe une autre histoire plus souterraine, cousue d'arrangements officieux d'une autre nature que celle que les procès-verbaux bien épurés et lissés des instances officielles font voir. À partir de la convention de 1921, F. Caron rappelle ainsi le rôle important joué par le Comité de direction, cette émanation des administrateurs de cinq compagnies et deux réseaux d'État qui devait dialoguer d'une seule voix avec leur tutelle politique, et il utilise abondamment ces procès-verbaux. Mais il oublie de signaler qu'il existait parallèlement une discrète et informelle « petite réunion » préparatoire *réservée aux seules compagnies privées* et qui ne laissa, bien entendu, aucune trace !

En puisant abondamment dans les grandes thèses récentes (C. Bouneau, R. Baudouï, C. Chevandier, A. Desplantes, A. Kriegel, N. Neiertz, G. Ribeill), de nombreuses pages de l'imposant ouvrage tiennent du collage qui révèle à l'occasion d'énormes lacunes historiographiques, faute d'historiens inspirés : évoquons le réseau d'Alsace-Lorraine qui connut un brillant sort économique malgré la petitesse de son réseau. On regrettera aussi l'absence du Japonais Atsushi Fukasawa, historien du syndicalisme d'avant 1914, et du Canadien Joseph

Jones, historien des rapports État/compagnie. L'abondante bibliographie des publications contemporaines penche plutôt du côté des défenseurs libéraux des compagnies : les nombreuses citations (46 !) de Clément Colson, qui se fit en toute occasion leur avocat, sont trop souvent sollicitées par F. Caron à titre d'argument d'autorité, inversement au très pondéré et « expert suprême » (p. 18) Alfred Picard, cité seulement 10 fois. De même, sont minorés ou ignorés avant-guerre les écrits importants d'influents observateurs politiques critiques, à droite, Yves Guyot (6 citations), ou plus nombreux et à gauche, Edgar Milhaud ou Albert Thomas (œuvres non citées). Entre-deux-guerres, Jules Moch n'est cité qu'à travers un petit ouvrage, résumé, paru un an après, de son gros pavé fort bien documenté *Le rail et la nation* (1931).

Concluons en évoquant le fil rouge qui sous-tend la lecture de F. Caron, imputant aux pesantes et croissantes tutelles administratives des compagnies la faillite de leur régime et l'issue inexorable de leur rachat. Mais jusqu'à cette dernière extrémité, habilement négociée d'ailleurs, les compagnies, quoique présentant un front divisé, surent garder l'initiative politique, comme l'a fort bien rappelé F. Caron, grâce aux précieuses notes *privées et confidentielles* de René Mayer auxquelles il eut jadis accès. Cette vision ne les réduit donc pas à l'état de victimes qui auraient tout perdu à l'issue de cette longue partie conflictuelle d'économie mixte ouverte en 1842. L'histoire de ces puissances politiques et médiatiques reste encore à écrire !

GEORGES RIBEILL

1 - FRANÇOIS CARON, *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau. La Compagnie du chemin de fer du Nord, 1846-1937*, Paris/La Haye, Mouton, 1973.

2 - JEAN-PIERRE WILLIOT, *Jules Petiet (1813-1871), un grand ingénieur du XIX^e siècle*, édition hors-commerce, 2006.

3 - GEORGES RIBEILL, « Du projet Claveille (1917) à la convention Le Trocquer (1921) : le retournement libéral d'un projet de 'nationalisation' du rail », *Revue d'histoire des chemins de fer*, hors série « Le statut des chemins de fer français et leurs rapports avec l'État (1908-1982) », 4, 1996, p. 41-67.

François Caron

Les grandes compagnies de chemin de fer en France, 1823-1937

Genève, Droz, 2005, 411 p.

Fondé sur la consultation des études financières conservées aux Archives historiques du Crédit Lyonnais, cet ouvrage permet à l'un des plus illustres spécialistes de l'histoire des chemins de fer en France de présenter un ensemble de documents qui font état de l'évolution du système ferroviaire de notre pays, des origines à la création de la SNCF en 1937. Les longs extraits cités sont issus non seulement d'études générales très synthétiques ou de notes brèves datant principalement des années 1900, mais aussi d'études consacrées aux grands réseaux ferroviaires – Ouest, Est, Midi, Paris-Orléans, PLM – et rédigées pour la plupart à la fin des années 1890.

François Caron adopte une démarche originale car, avant de présenter ou après avoir présenté ces études, il s'attache à livrer ses propres commentaires soit en rappelant les principaux faits qui ont jalonné le développement des réseaux, soit en mettant en valeur la vision et la réflexion de chacun des rédacteurs restés dans l'anonymat. Cette démarche le conduit à distinguer quatre grandes périodes qui correspondent aux quatre parties de l'ouvrage : les compagnies jusqu'en 1883, les compagnies durant la grande dépression 1883-1899, les années 1900-1913 et les années 1914-1937. Les documents présentés dans la première partie confirment plusieurs faits que F. Caron a longuement mis en valeur dans le premier volume de son *Histoire des chemins de fer en France*. Il s'agit notamment des longues discussions et des tâtonnements dus aux incertitudes techniques et aux hésitations des milieux financiers qui ont pesé sur l'avenir du nouveau mode de transport au cours des années 1830, mais également de la loi de 1842 qui faisait prévaloir un système mixte associant État et industrie privée. Il s'agit enfin de la multiplicité des concessions avant la signature des conventions de 1859, conventions qui ont été à l'origine de la formation et de l'affermissement définitif des grandes compagnies, et qui correspondaient à un véritable compromis fondé sur la garantie d'intérêt et associant

étroitement crédit public et crédit privé. Dès ces années-là, l'exploitation des chemins de fer n'est pas assimilée à une industrie qui « se puisse gouverner en vue seulement des revenus des actionnaires ; une fois leurs intérêts légitimes respectés, elle ne peut obéir qu'à une seule considération : celle du bien général de la nation ». Comme le souligne F. Caron, c'est au nom du bien général de la nation, « concept de caractère plus juridique qu'économique et fondement du droit public français », qu'est reconnue l'obligation pour l'État « d'assurer le bien-être de tous les citoyens, par les moyens appropriés, en particulier le développement du réseau de transport » (p. 31). Les fonds d'archives permettent à l'auteur de consacrer un chapitre aux vicissitudes particulières de chaque grand réseau avant de rappeler les conditions dans lesquelles ont été préparés et définis les principes généraux des conventions de 1883 et les clauses spécifiques à chaque réseau.

Toutefois, ce qui apparaît très intéressant est l'attention que F. Caron porte aux longues études, rédigées entre 1896 et 1900, qui font état de l'évolution du trafic et des recettes des compagnies durant la grande dépression des années 1880, période qui correspond à « un tournant majeur dans l'histoire des chemins de fer français et européens » (p. 220). Les analystes du Crédit Lyonnais s'interrogent sur les facteurs explicatifs de l'évolution du trafic et des recettes (transformations de l'économie, législation protectionniste, concurrence des voies navigables et politique tarifaire des compagnies). Ils perçoivent non seulement le caractère violent de la crise du trafic des années 1880 et l'importance des mutations et des innovations qui ont caractérisé le système ferroviaire durant cette phase noire de l'économie mondiale, mais aussi le rôle considérable des efforts accomplis par les réseaux pour diversifier et améliorer l'offre, et les rigidités financières et organisationnelles que révèle une analyse approfondie des dépenses d'exploitation. Ces analystes sont amenés à émettre de vives critiques à l'égard des compagnies de l'Ouest et du Midi alors que le PLM, le PO et l'Est obtiennent quant à elles un *satisfecit*. L'examen des résultats financiers permet aux auteurs des études de souligner le redressement

des comptes des compagnies au lendemain de la grande dépression mais ils ne manquent pas de constater les causes futures de difficultés, à savoir le faible rendement des lignes concédées en 1883, l'accroissement des charges qui pèsent sur les emprunts, et enfin une interprétation de plus en plus contraignante des cahiers des charges de la part de l'État.

Ces questions vont dominer l'histoire des réseaux à partir des années 1900 et vont susciter de vives inquiétudes chez les contemporains. Les notes rédigées entre 1903 et 1912 rendent compte des préoccupations des milieux financiers quant à l'avenir des compagnies. Principales créatrices de titres français et responsables de la démocratisation de l'épargne au profit des petits épargnants, les compagnies ont été confrontées à une chute brutale de leurs titres au lendemain de l'Exposition universelle de 1900, et par voie de conséquence à de sérieuses difficultés pour placer ces derniers. Provoqué par le développement de lignes secondaires qui étaient peu rémunératrices et qui contraignaient les compagnies à avoir recours à un mode de financement entraînant de lourdes charges, car fondé sur l'émission d'obligations amortissables à très long terme, l'endettement excessif des réseaux a conduit les experts du Crédit Lyonnais à s'interroger sur le devenir du système ferroviaire français comparé aux systèmes allemand, belge et britannique. Le rachat du réseau de l'Ouest en 1908, auquel la Direction des études financières du Crédit Lyonnais consacre trois notes, démontre aux yeux de celle-ci, que ni les actionnaires ni les obligataires n'avaient de sérieuses raisons de se plaindre ou de craindre une telle opération. Cette dernière ne sera généralisée qu'en 1936, dans un contexte politique bien particulier et au terme d'une évolution qui conduisait inéluctablement à la remise en cause d'un système que les conventions de 1921 avaient tenté en vain de sauver. F. Caron souligne fort justement que les notes rédigées au milieu des années 1920 reflètent un intérêt « de stricte technique financière » (p. 406) car les financiers ont vite compris que les conventions de 1921 n'avaient aucun avenir.

Cet ouvrage est un instrument de travail qui permet au lecteur de mesurer non seulement la complexité de l'histoire ferroviaire

française jusqu'en 1937, mais aussi l'importance des enjeux et des débats liés au rôle respectif que devaient assumer l'État et le privé. Les études présentées et les commentaires éclairés de F. Caron attestent que les chemins de fer ont toujours été au cœur de vives polémiques qui ne sont pas sans rappeler celles qu'a fait naître la Commission européenne, autour de la célèbre directive 91/440 et de ses compléments qui ont été à l'origine d'une nouvelle et profonde mutation du secteur ferroviaire.

MICHÈLE MERGER

Michel Letté

Henry Le Chatelier (1850-1936)

ou la science appliquée à l'industrie

Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2004, 258 p.

Si le nom d'Henry Le Chatelier évoque la science appliquée à l'industrie, ce savant est encore largement méconnu. Issu d'une thèse, l'ouvrage de Michel Letté comble fort heureusement cette lacune. Ce travail, qui mobilise différents fonds d'archives publiques et privées, exploite pour la première fois les archives personnelles privées du savant.

Au-delà de l'approche biographique, le livre de M. Letté interroge les rapports entre science et industrie à un moment particulier de l'histoire, marqué par la seconde industrialisation, l'engagement croissant des savants dans les applications industrielles et la dénonciation de ces pratiques par les « puristes » de la science. M. Letté montre ainsi comment, entre 1890 et la veille de la Première Guerre mondiale, Le Chatelier réinvente une expression ancienne, « la science industrielle », utilisée par les fondateurs, en 1829, de l'École centrale des arts et manufactures pour distinguer l'enseignement destiné aux ingénieurs civils de ceux que proposent l'École polytechnique et les écoles d'arts et métiers. Pour Le Chatelier, la « science industrielle » est une science de l'action dotée d'un « schéma intellectuel [...] conçu comme un guide opérationnel » (p. 9) et débouche sur la création d'une zone intermédiaire entre science et industrie. Elle se présente comme une alternative à l'organisa-

tion traditionnelle des relations entre science et industrie, marquée par la coupure entre science pure et science appliquée, que Le Chatelier rend responsable de la faiblesse industrielle et du déclin de la science française.

Au cours des sept chapitres qui composent l'ouvrage, M. Letté retient de la biographie de Le Chatelier les temps forts de la construction du nouveau schéma d'organisation des relations entre science et industrie. Issu d'une famille de la bourgeoisie capacitaire parisienne – son père, Louis Le Chatelier, est un ingénieur du corps des Mines proche des milieux saint-simoniens –, Henry Le Chatelier intègre l'École polytechnique en 1869. Admis au sein du corps des Mines, il s'écarte de la voie empruntée par son père en préférant la recherche scientifique aux carrières industrielles qui s'ouvrent alors plus largement aux polytechniciens. Nommé en 1877 professeur de chimie générale à l'École des mines de Paris, il prépare un doctorat de chimie, présenté en 1887 à la Sorbonne. Le Chatelier obtient cette même année la création d'une chaire de chimie industrielle à l'École des mines, dont il est le titulaire. Les études qu'il entreprend alors se situent à l'interface de la science et de la production industrielle et lui permettent d'acquérir rapidement un statut d'expert. L'apport de ces premiers travaux se situe cependant moins sur un plan strictement scientifique (ils ne présentent pas une grande originalité), que sur le plan de la méthode expérimentale qu'il adopte sous l'influence de Sainte-Claire-Deville. Le Chatelier acquiert alors la conviction que les problèmes industriels, solidement ancrés dans les pratiques, constituent un puissant facteur de développement pour la science, bien plus fécond que les hypothèses *a priori* sur la structure de la matière, l'abstraction ou les théories spéculatives qu'il méprise.

Son engagement au sein de la Société d'encouragement pour l'industrie nationale, entre 1884 et 1905, offre à Le Chatelier l'occasion de préciser la notion de « science industrielle ». Il s'efforce alors, avec un succès relatif, de réformer la vieille institution pour faire émerger un dispositif institutionnel capable d'accompagner les transformations récentes qui affectent les relations entre

science et production : accroissement de la vitesse des cycles d'échanges entre science et industrie, industrialisation de l'activité scientifique avec la création de laboratoires de recherche publics et privés, professionnalisation de cette activité qui favorise la promotion de la « classe des ingénieurs » au détriment des inventeurs, standardisation et normalisation des pratiques de recherche, visée pragmatique des travaux scientifiques. Sa conception est celle d'un organisme indépendant, d'un centre national de la recherche industrielle qui aurait pour mission d'encourager le développement de programmes de recherche industrielle par la contractualisation des relations avec les ingénieurs-chercheurs, de centraliser et valider les résultats d'études méthodiques dont le but est de déterminer les données numériques utiles à l'industrie et de formuler des lois ou des équations scientifiquement déduites. Le modèle de « science industrielle » élaboré par Le Chatelier ne suscite ni l'engagement de l'État, ni un véritable intérêt de la part des patrons qui préfèrent garder le contrôle sur leurs projets de recherche et d'innovation dans le but de prendre des brevets et d'augmenter ainsi les profits de l'entreprise. La longue expérience (1897-1932) d'ingénieur-conseil attaché à la société J. & A. Pavin de Lafarge a permis à Le Chatelier de tester la mise en œuvre de son modèle. Les nombreux conflits qui l'ont opposé à la direction de l'entreprise mettent en évidence l'échec de sa conception ambitieuse d'une « science industrielle » comme principe de commandement de l'innovation et de la production rationnelle. Conforté par les travaux de Taylor qu'il découvre en 1904, il ne renonce pas pour autant à la diffuser, notamment au moyen de la *Revue de métallurgie* qu'il dirige de 1904 à 1919. Si le dernier chapitre du livre met en évidence l'engagement, après 1907, de Le Chatelier dans la diffusion du taylorisme en France, et son évolution vers un scientisme autoritaire qui entend gouverner la société tout entière, le chapitre précédent montre les efforts constants que fournit le savant pour faire de la « science industrielle » un enseignement à part entière : à l'École des mines tout d'abord, puis, après trois candidatures malheureuses à l'École

polytechnique en 1884 et en 1897, au Collège de France (1897) et à la Sorbonne (1907). Son élection à l'Académie des sciences en 1907 (après quatre échecs) marque enfin sa pleine intégration à la communauté des savants français.

Le livre de M. Letté interroge la trajectoire sociale, professionnelle et intellectuelle de Le Chatelier sous l'angle des relations entre hommes de sciences et producteurs et montre les contraintes contradictoires auxquelles le savant a dû se soumettre pour imposer sa « science industrielle ». Celle-ci parvient, difficilement, à prendre pied au sein des institutions les plus prestigieuses du champ scientifique plus qu'elle ne réussit à s'objectiver dans de nouvelles institutions qui participeraient à la création de cette « zone intermédiaire » entre science et industrie que le savant appelait de ses vœux. Reste à étudier en quoi la restructuration des relations entre savants et producteurs après la Première Guerre mondiale prolonge, ou rompt, avec le modèle de « science industrielle » proposé par Le Chatelier.

ODILE HENRY

Gérard Vindt

Les hommes de l'aluminium.

Histoire sociale de Pechiney, 1921-1973

Paris, Éditions de l'Atelier, 2006, 256 p.

L'objet de cet ouvrage est Pechiney, entreprise multinationale, fleuron de l'économie française, fondée en 1855 et absorbée par son concurrent canadien en 2003. L'approche choisie par l'auteur est ambitieuse, par son cadre spatial et temporel – les usines et l'administration centrale, pendant 52 années – comme par sa méthodologie : le dépouillement d'archives publiques et privées, dont celles de l'entreprise et de syndicats, la consultation d'un nombre conséquent de travaux universitaires, le recours aux entretiens oraux et aux études réalisées par d'anciens salariés du groupe encadrés par l'Institut pour l'histoire de l'aluminium. Le résultat est séduisant ; les événements marquants de l'histoire sociale de l'entreprise sont examinés du point de vue

du salarié et du personnel de direction, et complétés le cas échéant par des témoignages extérieurs, soulignant si besoin est la complexité des relations au sein d'une entreprise.

L'analyse de ces 52 années a conduit l'auteur à distinguer quatre périodes : « Le temps des autonomies (1921-1935) » démarre avec la naissance d'une nouvelle entreprise, Alais, Frogès et Camargue (AFC), née de la fusion de deux sociétés concurrentes. La politique sociale est surtout concentrée sur les moyens de former et fidéliser une main-d'œuvre instable, aux dures conditions de travail. Une production saisonnière, tributaire du débit des torrents, le recours à des travailleurs étrangers et les avantages offerts aux « bons » ouvriers expliquent en partie le faible engagement syndical.

1936 marque l'ouverture du « Temps de la lutte des classes et de son antidote, la communauté, (1936-1944) ». La direction d'AFC garde la même vision, avant et pendant la Seconde Guerre mondiale, alors qu'elle est confrontée aux premières revendications d'envergure, et à l'affirmation de la CGT dans l'entreprise. L'étude de la période vichyste est particulièrement intéressante : la convergence idéologique entre le gouvernement et la direction de l'entreprise se voit dans la notion de « communauté » tirée de la charte du travail, ainsi que dans la méfiance envers les ouvriers communistes. Les travaux manquent encore pour mieux connaître cette période chez Pechiney, mais l'on retiendra l'analyse du rôle des comités sociaux au sein des usines.

La troisième partie est intitulée « Le temps du Fordisme : des autonomies régulées (1945-1960) ». Le consensus productiviste semble alors annihiler toute tentative de critique de la part des syndicats, tandis que la direction de l'entreprise prend enfin en compte la dimension sociale du management. La création du service de coordination des relations sociales (CRP), en 1948, marque l'influence américaine sur l'organisation de l'entreprise, déjà mise en évidence dans la thèse de Ludovic Caillaud¹, et sur la nouvelle politique sociale. La présence du Comité central d'entreprise n'introduit pas de réelle rupture, au point que l'auteur conclut à la survivance d'un certain paternalisme, cautionné par tous les syndicats, avec le maintien

de mesures prises pendant la guerre, comme la célébration du sport.

La dernière partie, intitulée « Un équilibre des autonomies contesté (1960-1973) », est sans doute la moins convaincante, malgré une étude pertinente des grèves de 1968. Le chapitre neuf, extrêmement court, tente de convaincre le lecteur du lien entre les nouvelles règles du commerce imposées par le contexte politique international, la stratégie de l'entreprise proclamée par son président et les mouvements sociaux de 1968 et 1973. On regrettera de ne pas avoir d'études plus poussées sur les mesures sociales des années 1960-1968, le fonctionnement des comités d'entreprise et l'action des syndicats tant au siège que dans les usines. Les deux études de cas qui forment le chapitre dix sont passionnantes : la grève de 1968 est sans aucun doute une grève fondatrice pour les salariés de Pechiney. La grève de Noguères, connue parce que contemporaine de celle des Lip, médiatisée et très dure, était incontournable. Reste que le choix de l'année 1973 pour terminer l'étude est discutable : s'agissait-il d'une vraie rupture ? Comme le souligne l'auteur à juste titre, la nationalisation de Pechiney, en 1982, a ouvert une nouvelle ère dans les relations sociales de l'entreprise, alors même qu'un retournement de conjoncture faisait entrer l'ensemble du secteur aluminium dans une forte période de turbulences, menant à la fermeture d'un nombre conséquent de sites de production.

Au total, l'ouvrage de Gérard Vindt est important à double titre : pour la connaissance qu'il nous apporte du secteur de l'aluminium, et de l'entreprise Pechiney en particulier, dans sa dimension sociale, avec une très solide bibliographie sur ce sujet en fin de volume, mais également par l'approche renouvelée de l'histoire sociale qui est proposée.

FLORENCE HACHEZ-LEROY

1 - LUDOVIC CAILLAUD, « Stratégies, structures d'organisation et pratiques de gestion de Pechiney des années 1880 à 1971 », thèse de doctorat, université Lyon II, 1995.

Tony A. Freyer

Antitrust and global capitalism, 1930-2004
Cambridge, Cambridge University Press,
2006, 437 p.

Spécialiste reconnu d'histoire du droit, Tony Freyer retrouve l'un de ses terrains d'élection, le développement des politiques réglementaires et juridiques de régulation économique aux XIX^e et XX^e siècles, mais sous un angle à la fois plus étroit et plus comparatiste, puisqu'il se penche sur l'évolution de la lutte contre les entraves à la libre concurrence, de Roosevelt à nos jours, sur quatre continents. L'ouvrage, très dense, analyse d'abord le statut des ententes, cartels et monopoles de tous types des années 1930 à 1945 en deux chapitres, le premier qui couvre les États-Unis, le second les trois régions choisies comme étude de cas comparée, Europe, Japon et Australie. Quatre autres chapitres amènent le lecteur jusqu'aux années 2000. Le propos est ambitieux, puisque T. Freyer considère que la lutte contre les ententes illicites, de tradition américaine, est devenue un outil essentiel, voire le principal outil qui permet de forcer les grandes entreprises multinationales à respecter l'intérêt général (*accountability*).

Dans la droite ligne de l'analyse sophistiquée des rapports entre politique, droit et économie, développée par cet auteur dans ses autres travaux, le caractère opératoire de cette lutte est attribué avant tout à l'élaboration par les hommes de Roosevelt d'une « *praxis* » convaincante, peu à peu adoptée et adaptée au cours du XX^e siècle dans les autres pays cités. Cartels et ententes deviennent le symbole de grandes entreprises hors de contrôle et renvoient aux régimes totalitaires, tandis que les principes de défense de la libre concurrence permettent aux États concernés de développer des stratégies favorables aux consommateurs et aux citoyens. Ces stratégies, mises en œuvre par des bureaucraties *ad hoc*, mais en suivant des procédures juridiques et contradictoires, ont fini par être acceptées même par les grandes entreprises qu'elles visaient et ont permis de limiter le pouvoir de ces dernières. L'ouvrage se concentre surtout sur les politiques gouvernementales, les évolutions des doctrines légales, et sur les faits et gestes de hauts fonctionnaires

ou d'universitaires ayant particulièrement contribué aux corps de doctrine qui soutiennent ces politiques.

Le propos est séduisant par sa généralité et soulève une vraie question, celle des limites imposées au pouvoir des grandes entreprises dans le cadre des doctrines de libre concurrence, d'origine états-unienne mais largement dominantes dans le monde entier depuis la chute du communisme. Hors des États-Unis en effet, on a trop souvent tendance à croire que le patronat états-unien ne connaît aucune contrainte, et que le « libéralisme » économique n'est qu'un darwinisme social à peine aménagé. De même, il convient d'applaudir un projet de recherche qui vise à mettre en lumière de manière comparatiste les processus par lesquels ces mêmes principes ont été adaptés (« traduits », dit l'auteur) sous l'influence des différentes traditions politiques nationales, d'autant que la comparaison inclut des représentants de ces parents pauvres traditionnels que sont les pays d'Asie et d'Océanie. Enfin, l'ouvrage fournit des analyses parfois très détaillées et appuyées sur des sources primaires inédites de la genèse de certaines politiques gouvernementales. Entre autres, les passages sur le New Deal et ses suites aux États-Unis, sur la décartellisation du Japon occupé après 1945, sur les négociations entre Américains et Européens dans les premiers temps de la construction européenne et sur l'évolution, y compris récente, des organismes de lutte contre les entraves à la concurrence mis en place par Bruxelles, sont extrêmement instructifs.

Mais l'exécution n'est pas à la hauteur de l'ambition. Si T. Freyer connaît parfaitement la tradition de lutte *antitrust* de son pays d'origine au XX^e siècle, ainsi que celles de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne fédérale et des institutions bruxelloises depuis 1945, il n'a apparemment pas toujours pu prendre le temps de se pénétrer des enjeux de périodes qu'il connaît moins bien, ou de régions dont il ne maîtrise pas la langue (c'est du moins ce que laissent croire des références quasi exclusivement anglophones). Ces insuffisances limitent parfois la pertinence du raisonnement ; ainsi, la description de l'opposition aux stratégies de libre concurrence en Europe,

expédiée en quelques lignes, est assimilée à la seule extrême droite nationaliste : l'auteur semble entièrement ignorer l'existence du débat autour des notions de services d'intérêt général, et ne fait quasiment aucune référence aux batailles autour de la Constitution européenne. Plus généralement, l'évolution des politiques de libre concurrence apparaît comme générée de l'intérieur des institutions gouvernementales, et déconnectée de tout environnement politique plus large. Ce manque de contexte est sensible même en ce qui concerne le tournant de 1937-1938 aux États-Unis, pourtant point de départ du livre : la décision prise par Roosevelt d'adopter les propositions des opposants aux cartels, présentée en quelques lignes, reste inexpliquée. En l'absence de référence aux partis politiques, à l'opinion, et aux débats idéologiques qui les agitent, les politiques administratives décrites par T. Freyer ont bien du mal à se transformer en *praxis* dans l'esprit du lecteur, et les particularités de chaque région étudiées n'apparaissent guère.

La focalisation étroite sur un point précis, le combat réglementaire contre les entraves à la libre concurrence par entente illicite, permet certes à l'auteur d'aborder plusieurs pays, mais ne fournit pas à elle seule un cadre narratif commun, sauf bien sûr à accepter l'idée que ce combat constitue le cœur idéologique d'un nouveau capitalisme, dans lequel les grandes entreprises sont enfin efficacement domptées et mises au service de la collectivité, et que sa généralisation est le signe d'une nouvelle ère globale, faisant converger vers un même triomphe concurrentiel les bureaucraties du monde entier. Mais une affirmation aussi optimiste devrait être étayée par une étude bien plus large. Dans ce monde nouveau chanté par T. Freyer, ni des procédures légales américaines hésitantes au mieux, ni même les récentes décisions européennes, pourtant bien plus fermes, n'ont mis fin à l'emprise de Microsoft sur le marché des systèmes d'exploitations, par exemple. Et, vu de France, les promesses de la libre concurrence semblent bien modestes au regard du poids réel de Suez-Lyonnaise des eaux, de Bouygues ou du Groupe Lagardère. En définitive, cet ouvrage est certes une contribution importante à la

compréhension des théories et des pratiques de ceux qui ont conçu et mis en œuvre les politiques de lutte contre les entraves à la concurrence, mais ne permet pas véritablement d'appréhender ces dernières de manière contextualisée.

PIERRE GERVAIS

Hervé Joly (éd.)

Faire l'histoire des entreprises sous l'Occupation : les acteurs économiques et leurs archives

Paris, Comité des travaux historiques et scientifiques, 2004, 373 p.

Les archives des entreprises sous l'Occupation : conservation, accessibilité et apport

Lille, Institut fédératif de recherche sur les économies et sociétés industrielles, 2005, 319 p.

Les comités d'organisation et l'économie dirigée du régime de Vichy

Caen, Centre de recherche d'histoire quantitative, 2004, 320 p.

L'économie de la zone non occupée, 1940-1942

Paris, Comité des travaux historiques et scientifiques, 2007, 378 p.

C'est ici moins d'un ouvrage ou d'un ensemble d'ouvrages qu'il sera question que d'un projet et d'une démarche : ceux du groupement de recherches (GDR) « Les entreprises sous l'Occupation ». Sous la direction scientifique et organisationnelle de deux historiens spécialistes de la vie économique, financière et industrielle de la France des années 1940, Hervé Joly et Philippe Verheyde, cette confédération de chercheurs s'est donné trois objectifs : élaborer un guide d'archives, développer des recherches transversales et, tâche plus ambitieuse encore, mettre en œuvre une nouvelle organisation collective de la recherche¹.

Au premier de ces objectifs correspondent les deux ouvrages consacrés aux archives sous l'Occupation. La lecture en est certes un peu austère, s'agissant de travaux méthodologiques qui consistent pour l'essentiel en une présen-

tation, largement sous forme de cotes archivistiques, de sources par branche (information, culture, métallurgie, BTP, etc.) ou par thème, cette dernière taxinomie étant inévitablement construite à partir des catégories de la période (aryanisation, épuration, organisation professionnelle, appareil étatique de direction de l'économie, etc.). Ils n'en constituent pas moins un point de passage obligé pour le chercheur, auquel ils fourniront de nombreuses données (organigrammes, tableaux, séries statistiques, etc.) jusque-là dispersées dans des séries d'archives très diversifiées.

Centré sur les comités d'organisation, rouages principaux de l'économie dirigée mise en place par le régime de Vichy, l'ouvrage publié par le Centre de recherche d'histoire quantitative (CRHQ) donne le ton de l'ensemble des travaux – comme le confirme derechef l'étude, plus récente, consacrée à l'économie de la zone non occupée entre 1940 et 1942. Il s'agit d'ouvrages rigoureux, précis dans l'analyse comme dans les éléments de savoir (tableaux, statistiques mais également, dans le dernier cas, iconographie), non idéologiques, qui se veulent moins analyses définitives que reflets d'une démarche, cumulative par essence, de recherche en cours.

Nombre de contributions figurant dans ces ouvrages relèvent d'approches monographiques, qu'elles se situent au niveau des entreprises, des branches, des partitions complexes et évolutives imposées par les circonstances de la guerre et de l'Occupation (zone occupée et zone non occupée certes, mais aussi zone réservée, zone côtière, zone interdite, entre autres), des disparités entre économies régionales enfin. La forme d'inventaire à la Prévert née de la juxtaposition des tables des matières témoigne de la richesse d'une histoire de la vie quotidienne de la France occupée qui reste à construire, plus proche de *Alltagsgeschichte* allemande (on pense aux six volumes du projet *Bayern in der NS-Zeit*²) que des compilations écrites vers la même époque par Henri Amouroux. Pour ne prendre qu'un exemple, une plongée dans le programme du colloque tenu à Tours en octobre 2007 sur les biens de consommation rappelle l'importance des questions de ravitaillement et de rationnement (tabac, café, lait, pâtes, viande, lessive,

conserves de poisson et autres eaux en bouteille), drames de tous les jours dont les acteurs ont pour nom Nestlé, Félix Potin, Maggi, biscuits Brun ou distilleries Ricard.

On pourra se formaliser de l'emploi du mot « drames », appliqué au marais et aux marasmes du quotidien, alors que certains étaient traqués, déportés, assassinés. Sans doute les Français occupés cherchaient-ils d'abord à vivre : à manger, à se vêtir, à n'avoir pas trop froid, à voyager le cas échéant. Il n'y a aucune raison, sous prétexte qu'une certaine forme d'histoire du quotidien s'est trop longtemps limitée à ces paramètres vitaux, de ne pas les étudier dans toute leur ampleur, leur diversité et leur complexité. Mais à condition de ne pas s'en tenir là ; l'ensemble des chercheurs impliqués dans l'aventure du GDR se retrouvent donc sur la nécessité de s'attaquer, de colloque en colloque – c'est-à-dire de branche en branche, de zone en zone et de moment en moment – à des problématiques transversales ; plutôt que de paraphraser les promoteurs du projet, reprenons leurs principaux intitulés : « Une économie administrée ou dirigée ? », « La vie des entreprises sous l'Occupation : pénurie et/ou postérité ? », « Une main-d'œuvre entre chômage et STO ? », « Des entrepreneurs entre collaboration, résistance et épuration », « L'aryanisation' des entreprises ».

Le style même de ces intitulés mérite attention : le balancement, l'interrogation, la mise à distance des questionnements indiquent qu'il s'agit plutôt de souligner la prégnance des contraintes, l'ambivalence des acteurs et la viscosité des processus que de se laisser aller à des simplifications dénonciatrices ou moralisatrices. L'appareil d'État de Vichy apparaît bien comme un composé hybride d'idéologie pure (jusqu'à l'antisémitisme d'État mis en œuvre sans failles et sans états d'âme) et de pratiques « modernisatrices » qui se veulent guidées par la seule rationalité technique. De même, les promoteurs du projet soulignent, avec Michel Margairaz, que si des acteurs peuvent être qualifiés, au demeurant pas toujours de manière univoque, de résistants ou collaborateurs, il ne saurait en aucun cas s'agir d'entreprises mais d'entrepreneurs, ce qui posera évidemment de redoutables questions, pas seulement juridiques, lorsque viendra le

temps de l'épuration. Rappelons enfin que la compréhension des années de guerre et d'occupation, quelles que fussent leurs singularités, ne saurait faire l'économie d'une analyse de la longue durée des processus. Ce qui est vrai des personnes physiques l'est également des personnes morales, et en l'occurrence des entreprises : pour celles qui n'étaient pas destinées, par essence, à disparaître, la logique de persévérance dans l'être s'imposa. Les différents colloques ont mis en évidence quelques exemples édifiants d'entreprises qui surent prospérer au fil des événements – et on sait combien ce fil fut parfois tendu.

Troisième des axes du GDR : favoriser une « nouvelle organisation collective de la recherche ». Nouvelle ou non, c'est en tout cas bien d'une construction collective qu'il s'agit. Il convient à ce stade de souligner la continuité générationnelle qui, dans un même souci de rigueur et de décloisonnement, rapproche ce travail collectif sur les entreprises sous l'Occupation de celui entamé, voici près de trente ans, par l'Institut d'histoire du temps présent sous l'impulsion du président de sa commission d'histoire économique et sociale, Jean Bouvier. Rigueur dans l'organisation des colloques, dont les intervenants sont choisis par un comité de patronage *ad hoc*, rigueur aussi dans la construction des programmes, qui donnent largement la parole aux générations montantes de chercheurs, avec la présentation de travaux en cours, rigueur enfin dans la publication, qui intervient en général quelques mois seulement après la manifestation.

Quand ce GDR sera arrivé à son terme, fin 2009, il aura à son actif un ensemble remarquable de travaux, qu'il est essentiel de faire largement connaître. Aussi intéressante et exigeante soit-elle, une recherche non valorisée est en effet une recherche morte. On ne peut donc que souhaiter que, légèrement remis en forme s'il le faut, le très riche matériau scientifique, statistique et iconographique ainsi rassemblé reste accessible de manière pérenne.

La vitalité des recherches en cours en matière d'histoire économique et sociale de la France occupée confirme, si besoin était, qu'on n'en a pas fini avec Vichy. On en a en revanche peut-être fini, grâce aux apports des

ouvrages présentés ici, avec les lieux communs et les clichés selon lesquels il est impossible, faute de sources, d'écrire l'histoire économique de la France occupée. Ce n'est une mauvaise nouvelle ni pour l'histoire économique ni pour l'histoire de Vichy.

MARC OLIVIER BARUCH

1 - Ces éléments sont repris et détaillés, avec bien d'autres informations (programme des colloques à venir, ouvrages parus, bibliographie, etc.), sur le site très complet du GDR (<http://gdr2539.ish-lyon.cnrs.fr/>).

2 - MARTIN BROSZAT (dir.), *Bayern in der NS-Zeit*, 6 vol., Munich/Vienne, Oldenbourg, 1977-1983.

Éric Godelier

Usinor-Arcelor : du local au global

Paris, Hermes science publications/
Lavoisier, 2006, 507 p.

Le livre d'Éric Godelier, qui reprend pour l'essentiel le texte de sa thèse de doctorat, retrace l'histoire d'Usinor depuis sa fondation le 21 juin 1948 jusqu'en 1986. Son analyse combine les problématiques de la science de la gestion et celles de la *Business history* européenne et américaine.

Une première partie couvre la période de 1945 à 1962. La création d'Usinor est un fruit de la technologie. Elle est en effet étroitement associée à la décision prise par le directeur général de Denain-Anzin, René Damien, d'adopter la technique du laminage continu à l'aide d'un train à large bande, mise au point dans les années 1920. Cette réalisation rendait nécessaire un rapprochement avec le Nord-Est, l'autre grande entreprise sidérurgique du Nord de la France. Cette fusion permettait d'exploiter les synergies économiques, commerciales, financières et techniques entre ces deux entreprises et rendait possible le financement commun des investissements. Une fois la fusion réalisée, l'intégration des usines resta dans un premier temps limitée. Seules celles de Montereau et de Denain furent profondément remaniées. Pour le train à large bande, un matériel américain, fourni dans le cadre du plan Marshall, fut choisi. Il s'agissait d'une installation de capacité moyenne dont les

potentialités se révélèrent bien supérieures aux prévisions.

Les « conséquences organisationnelles » de cette décision furent le produit des nouvelles contraintes de production liées à des approvisionnements de plus en plus massifs, à des dépenses de transports de plus en plus lourdes et, surtout, à l'exigence de rentabilisation d'un investissement d'un coût bien supérieur à celui des installations en place. Elle rendit nécessaire une réorientation des activités vers les produits plats et la mise en place d'un suivi de la clientèle facilitée par sa forte concentration, alors que celle des produits longs était beaucoup plus éclatée. Il fallut élaborer de nouveaux outils de gestion pour améliorer la coordination entre les usines. Mais un changement plus radical encore se produisit avec l'ouverture de l'usine géante de Dunkerque en 1962, où fut installé un second train à chaud. Un saut non pas seulement quantitatif mais aussi qualitatif fut réalisé dans des domaines tels que la qualité des approvisionnements, la finition et le parachèvement des produits ou encore leur valorisation.

Dans un deuxième temps, l'auteur se livre à l'analyse des composantes internes et externes du « localisme » qui s'organisait à l'intérieur et autour des usines. Le laminage manuel fut brutalement remplacé par le laminage en continu. Les efforts de mécanisation du premier n'avaient pas fait disparaître en 1948 l'extrême pénibilité du travail qu'il imposait. De plus, les gains potentiels de productivité du système se trouvaient épuisés. Le nouveau système a contraint à une régularisation et une standardisation rigoureuses des flux. Il a créé un formidable potentiel de développement de la productivité, mais il n'a pas bouleversé les logiques professionnelles existantes. Le localisme était également le fruit d'une stratégie patronale de contrôle de la main-d'œuvre, fondée sur une politique de logement ouvrier, sur une pratique salariale livrée aux initiatives des directeurs d'usines et assez difficilement maîtrisée par eux et, enfin, sur un recrutement exclusivement local. L'intégration des recrues se réalisait grâce à un processus d'apprentissage sur le tas. L'usine était ainsi productrice d'un espace fortement identitaire, marqué par les pratiques de hiérar-

chisation professionnelle et de conflictualité sociale.

Dans une troisième partie, É. Godelier décrit la mort du localisme et le triomphe d'une culture nouvelle fondée sur « l'affirmation du global ». Jusqu'au milieu des années 1960, l'intégration des unités locales resta limitée car les facilités offertes par la forte croissance économique n'incitaient pas les dirigeants à modifier radicalement des pratiques de gestion bien ancrées dans les comportements. Au niveau de la direction, les familles patronales traditionnelles demeuraient très présentes. La direction générale conservait une autorité sans partage sur les usines en l'absence de toute distanciation entre les stratégies et la gestion opérationnelle. Les directeurs d'usine étaient les seuls interlocuteurs de la direction générale. Mais la fusion avec Lorraine-Escaut marqua un tournant. Elle était contemporaine du plan professionnel de rationalisation du secteur négocié avec le gouvernement et des premières fermetures d'usines réalisées entre 1966 et 1970. Un nouveau modèle organisationnel s'ébaucha alors. À l'ancien mode d'administration du personnel se substitua peu à peu un système de conventions négociées pour l'ensemble de la société. À côté des ingénieurs de production généralistes émergèrent des ingénieurs experts. Une nouvelle fonction stratégique, la fonction « personnel », se développa. Dès les années 1970 sont ainsi apparues des formes de stratégie et des structures organisationnelles conçues de façon homogène à l'échelon du groupe. Elles remettaient déjà en cause le localisme.

Il le fut encore plus radicalement dans les années 1970 et 1980. La crise de 1975 fut à l'origine de la définition de politiques de restructuration aux niveaux national et européen, qui entraînèrent d'importantes réductions d'effectifs réalisées dans le cadre de CGPS (conventions générales de protection sociale). Les difficultés financières de l'entreprise aboutirent à la formation, en 1979, d'une société financière à forte participation étatique et à la fusion d'Usinor avec Châtillon-Neuves-Maison. Une nouvelle phase de restructuration débuta en 1978 et se poursuivit après la nationalisation de 1982. Elle avait pour but de « ramener la production aux usines les

plus performantes ». Les sites historiques de Denain et de Longwy furent fermés. Cette politique s'accompagna d'une véritable révolution managériale avec l'introduction des techniques de contrôle budgétaire, l'adoption d'une structure fondée sur la création de quatre divisions par type de produits, elles-mêmes divisées en six fonctions. Il fallut, pour réaliser ce programme, faire appel à de nouvelles compétences de gestion. Ainsi une « PME de 50 000 personnes », pour reprendre l'expression d'un cadre de l'entreprise, se transforma-t-elle en un groupe décentralisé mais structurellement cohérent. Il prit rapidement une dimension internationale et s'orienta vers une stratégie de niches fondée sur le développement de produits à forte valeur ajoutée.

La société Arcelor, issue de la fusion d'Usinor avec Acelaralia (Espagne) et ARBED (Luxembourg), a pourtant été rachetée, à la suite d'une OPA, par un groupe dont la structure est fort peu cohérente, mais dans un environnement où les logiques financières l'ont emporté sur les logiques industrielles

FRANÇOIS CARON

Odette Hardy-Hémery

Eternit et l'amiante, 1922-2000.

Aux sources du profit, une industrie du risque
Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires
du Septentrion, 2005, 272 p.

Le dossier de l'amiante ne cesse de rebondir ces dernières années. Si l'amiante est interdit sur le territoire français depuis le 1^{er} janvier 1997, quelques années plus tôt, en 1991, la France était encore le premier importateur du minéral en Europe et le cinquième dans le monde. L'interdiction complète d'une filière et de ses produits est un phénomène rare dans l'histoire industrielle mais lorsque l'on replace l'affaire de l'amiante dans la longue durée, on découvre qu'une série d'inflexions et de changements de régime ont eu lieu tout au long du XX^e siècle¹. Alors que d'intenses mobilisations parties de l'université de Jussieu avaient eu lieu au début des années 1970, c'est seulement à la fin de l'année 1994 que le dossier de l'amiante explose littéralement, sous l'impact

de transformations profondes qui font prendre conscience que nous sommes entrés de plain-pied dans la « société du risque »². Au cœur de l'histoire du dossier de l'amiante, il y a celle d'une petite entreprise du Nord, créée dans l'urgence au lendemain de la Première Guerre mondiale et qui va devenir une des firmes les plus puissantes du secteur. En pleine période de reconstruction nationale, Joseph Cuvelier, entrepreneur inventif à la recherche d'une activité florissante, achète le brevet déposé en 1900 par le dénommé Ludwig Hatschek sous le nom d'Eternit et se lance dans l'industrie du fibrociment, un nouveau matériau de couverture qui va rapidement faire fureur – et même permettre à la firme de traverser sans grand dommage la crise des années trente. Le succès industriel d'Eternit va faire de cette entreprise un des centres de gravité de la dénonciation du scandale de l'amiante à partir de 1995³, la plupart des usines du groupe se trouvant impliquées dans les procès pour « faute inexcusable » qui se multiplient à partir de l'année 1997. Aujourd'hui, si les chiffres donnés par les différentes études varient, le nombre de victimes de l'amiante est beaucoup plus important que ce qu'annonçaient les premiers lanceurs d'alerte, puisque l'on compte environ 10 décès par jour, soit plus de 3 000 pour le seul territoire français, et les chantiers de désamiantage créent de sérieux problèmes de sécurité et de financement.

C'est l'histoire détaillée de l'entreprise Eternit que retrace Odette Hardy-Hémery dans son ouvrage. À partir de l'examen des archives de l'entreprise, l'auteure entre en profondeur dans la série des décisions, des activités et des comptes qui relatent la trajectoire ascendante de la firme, dont l'expansion se poursuit sans obstacle jusqu'au milieu des années 1970 où s'amorce le déclin de l'industrie de l'amiante. Les neuf chapitres de l'ouvrage suivent un ordre chronologique, avec un net changement de registre à partir du chapitre huit intitulé « Les maladies de l'amiante : un crime industriel longtemps impuni ». Les deux derniers chapitres rejoignent en effet la liste, déjà bien fournie, des textes qui déclinent les attendus du scandale de l'amiante, marqué par la formule : « on connaissait le danger et on n'a rien fait »⁴. Le cas relève pleine-

ment de ce que Marie-Angèle Hermitte a appelé, à propos de l'affaire du sang contaminé, et de la délinquance technologique en général, « les délits et les crimes involontaires conscients ». L'apport le plus intéressant du livre de O. Hardy-Hémery réside dans l'angle de vue qu'elle offre, en saisissant de l'intérieur, à partir des documents comptables, des comptes rendus de réunions ou de conseils d'administration, des notes et des discours, ou encore des articles de la presse locale, les différentes logiques économiques qui ont pesé sur les choix technologiques, commerciaux et stratégiques des dirigeants d'Eternit et les ont conduits à relativiser les conséquences sur la santé des travailleurs et des populations. Cherchant à saisir la logique organisationnelle qui accompagne la croissance continue de l'entreprise, le livre déploie toutes les étapes de la chaîne de transformation, de l'acheminement du minerai et de la fabrication des produits amiantés jusqu'aux techniques publicitaires et aux recherches de produits de substitution.

Cinq grandes périodes émergent du suivi détaillé des formes d'inscription de l'activité d'Eternit : la transformation d'une affaire familiale en industrie de pointe dans la production de l'amiant-ciment, qui va permettre une prise de contrôle des concurrents et une implantation durable, notamment sur le marché des tubes à travers des accords passés avec Pont-à-Mousson dans les années 1930 ; une deuxième période qui correspond à la traversée de la guerre, au cours de laquelle Eternit parvient à accroître sa production, malgré des problèmes d'approvisionnement, et à construire l'usine phare de Paray-le-Monial, où se déroulent les premiers essais de la « grande machine à tuyaux » ; la troisième période est caractérisée par un engouement sans précédent pour l'association de l'amiant et du ciment : multiplication des usines, automatisation et normalisation de nombreux produits, quintuplement de la production d'amiant-ciment, développement de filiales à l'étranger, rien ne semble entraver la réussite d'Eternit, au point que, à Paray-le-Monial, en 1986, « le pape dit la messe sous un toit Eternit et devant une décoration florale Eternit » (p. 132)! Mais s'ouvre une quatrième époque : celle du repli et de la reconfiguration de l'activité face à la fermeture

des marchés puis à l'interdiction de l'amiant, qui se traduisent, en interne, par « des coupes sombres dans les effectifs et les productions » ; enfin, la dernière période est celle de la multiplication des procès et de l'entrée d'Eternit dans le tribunal de l'histoire, les géniaux chevaliers d'industrie apparaissant désormais comme de méchants empoisonneurs.

Le lecteur de l'ouvrage d'O. Hardy-Hémery doit aimer les chiffres : car c'est à une véritable histoire de la comptabilité, ancrée dans des séries chiffrées examinées avec minutie, que nous convie l'auteure. Les nombreux tableaux et graphiques qui appuient cette monographie facilitent néanmoins la circulation dans l'ouvrage qui constitue une pièce historiographique très utile, non seulement pour l'histoire des industries à risques mais aussi pour les recherches socio-historiques sur les modèles d'organisation du travail et les formes indigènes de l'économie industrielle.

FRANCIS CHATEAURAYNAUD

1 - FRANCIS CHATEAURAYNAUD et DIDIER TORNÉ, *Les sombres précurseurs. Une sociologie pragmatique de l'alerte et du risque*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1999.

2 - ULRICH BECK, *Risk society: Towards a new modernity*, Londres, Sage Publications, 1992.

3 - FRANÇOIS MALYE, *Amiante. Le dossier de l'air contaminé*, Paris, Le Pré-aux-Clercs, 1996.

4 - Voir, entre autres, ANNIE THÉBAUD-MONY, *L'envers des sociétés industrielles : approche comparative franco-brésilienne*, Paris, L'Harmattan, 1990 ; ROGER LENGLET, *L'affaire de l'amiant*, Paris, La Découverte, 1996 ; FRANÇOIS MALYE, *Amiante : 100 000 morts à venir*, Paris, Le Cherche-Midi, 2004.

Dominique Barjot (éd.)

Catching up with America. Productivity missions and the diffusion of American economic and technological influence after the Second World War: Proceedings of the Caen preconference 18-20 september 1997
Paris, Presses de l'université de Paris-Sorbonne, 2002, 477 p.

Un des thèmes du Congrès international d'histoire économique qui s'est tenu à Madrid en 1998 portait sur les missions de productivité envoyées d'Europe et du Japon aux États-Unis

pour rattraper le retard pris sur l'Amérique. Organisé et introduit par Dominique Barjot, il a rassemblé 28 communications et une conclusion de François Crouzet. Le tout forme un ensemble de qualité, mis à part quelques noms propres estropiés. La notion de « mission de productivité » renvoie à des expériences précises élaborées, pour l'Europe, dans le cadre du plan Marshall et de son successeur, l'Agence de sécurité mutuelle (MSA). L'historien dispose, pour les étudier, de documents d'archives nombreux et de rapports rédigés en fin de mission. En outre, certains auteurs ajoutent des voyages d'enquête aux États-Unis organisés par des entreprises (Siemens, par exemple) ou des associations professionnelles. Le but de ces missions est de s'informer des techniques américaines, supposées être plus avancées, pour relancer des économies européenne et japonaise affaiblies par la Seconde Guerre mondiale. Comme l'indique le sous-titre du livre, les missions seraient un des moyens de diffuser l'influence américaine, à la fois économique et technologique. À juste titre cependant, aucun des auteurs n'y voit un projet machiavélique d'américanisation dissimulée. Il faudrait d'ailleurs commencer par prouver que la soi-disant influence a été couronnée de succès.

Du côté de l'offre, les articles de John Dillingham, Jacqueline McGlade et Bent Boel montrent de manière convaincante que les États-Unis d'après 1945 n'ont pas une vision unique de la reconstruction de l'Europe. Les *liberals*, héritiers du New Deal, qui ont perdu une partie de leur ascendant sur la politique intérieure, obtiennent carte blanche avec le plan Marshall et ses institutions – l'European Recovery Program (ERP) et son agence, l'Economic Cooperation Agency (ECA) : ils entendent laisser l'initiative aux Européens pour reconstruire leur continent. Au contraire, les conservateurs et les architectes de la guerre froide veulent mobiliser l'Europe occidentale contre la menace soviétique. Pour cela, il faut réorienter la production européenne, développer les industries d'armement et, pour que le niveau de vie des populations n'en pâtisse pas, augmenter radicalement la productivité. C'est pourquoi, après le début de la guerre de Corée, l'accent est mis sur les missions de producti-

tivité. Celles-ci prennent leur essor avec le *productivity drive* orchestré par l'ERP à partir de 1950, puis par la MSA à compter de 1952. Le Japon est entraîné dans le même mouvement, bien que plus tardivement – ce qui ne l'empêche pas, selon Kinsaburo Sunaga, d'être le meilleur élève de l'Amérique (p. 213).

Du côté de la demande, les études portent sur des pays ou sur des branches. L'approche des diverses communications est fondamentalement descriptive. On apprend, parfois avec un luxe de détails, les voyages accomplis aux États-Unis, le nombre et la nature des établissements visités, les procédés techniques mis en œuvre par les firmes américaines dans la production d'acier, d'aluminium, de matériel électrique, dans la soudure ou dans les travaux publics. Le lecteur spécialiste y trouvera une abondante information, généralement très précise. De ces monographies, il est difficile de dégager une conclusion générale, tant est grande la diversité des situations. Les Néerlandais font de la résistance, les Anglais estiment ne pas avoir beaucoup à apprendre outre-Atlantique. En matière de trains de laminoirs, seuls les Italiens copient le modèle américain ; les autres sidérurgistes européens adaptent leurs installations aux conditions de leurs marchés et aux matières premières utilisées. Philippe Mioche parle même des « erreurs » des missions de productivité. Selon Pierre Lanthier, les industriels français de la construction électrique étaient depuis longtemps des adeptes des méthodes employées en Amérique ; les missions n'ont donc pas accompli une profonde transformation des esprits, mais elles ont contribué à disséminer des informations sur l'amélioration de la productivité. C'est d'ailleurs la conclusion à laquelle parviennent la plupart des auteurs. Les missions ont eu « peu » d'influence ou ont pesé « dans une certaine mesure ». Dans quelle mesure ? personne ne s'avance à quantifier la réponse, au terme de jugements impressionnistes. De fait, les missions d'étude ne sont qu'un des moyens par lesquels passent les transferts de technologie. Comment départager le rôle de ces voyages, des conseils d'experts, des manuels techniques, etc. ? Le concept de productivité reste vague : tantôt il désigne la productivité du travail, aisément mesurable, tantôt il recouvre

un état d'esprit tendu vers l'innovation, beaucoup plus difficile à mesurer, car il figure dans le résidu de la fonction de production. C'est ce résidu qui semble occuper une part non négligeable dans le modèle que veulent projeter les Américains. Aux aspects techniques (production de masse, goût de l'innovation, coordination des flux au sein de l'usine, marketing, etc.) s'ajoute un type de relations sociales fondées sur les conventions collectives, la coopération des managers et des syndicats, l'absence de lutte des classes. Si l'on ne fait pas de cette dernière la norme des relations sociales, les États-Unis de 1950 paraissent très en avance sur les pays européens, mais n'est-ce pas une image quelque peu idéalisée de la société américaine de l'époque ?

JEAN HEFFER

Edgar Helmut Köb

*Die Brahma-Brauerei und die
Modernisierung des Getränkehandels
in Rio de Janeiro 1888 bis 1930*
Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2005,
239 p.

Dans son introduction, Edgar Helmut Köb suggère le plaisir que peut procurer une bière fraîche dans une journée chaude à Rio de Janeiro en évoquant l'arrivée d'un voyageur dans la ville. On peut non seulement s'imaginer combien une boisson fraîche peut avoir été la bienvenue mais aussi que brasser de la bière dans un climat tropical a pu soulever plusieurs difficultés techniques, en particulier l'approvisionnement en matières premières comme les houblons et l'orge, qui ne sont pas présentes au Brésil, ou la glace nécessaire pour des raisons d'hygiène au transport et au commerce de la bière. La bière a été apportée de l'Allemagne vers le Brésil ; suivre sa rapide intégration dans le répertoire des boissons brésiliennes est du plus grand intérêt et autorise des conclusions plus générales sur les transferts de nourritures comme biens culturels, c'est-à-dire comme porteurs de significations culturelles. Examiner le passage d'un système alimentaire à un autre aide ainsi à déchiffrer ces significations et les

profonds changements au sein des habitudes de consommation.

L'auteur met en évidence l'importance des boissons dans l'ensemble du système alimentaire. Son premier chapitre brosse l'arrière-plan historique de Rio de Janeiro, insistant sur les profonds changements que la ville a connus lors de sa rapide modernisation depuis 1850. La croissance urbaine et démographique créa d'énormes problèmes sociaux et d'hygiène. C'est durant cette période que l'usage des boissons alcoolisées se répandit au détriment de l'eau et du café, jusqu'alors dominants. À l'aide de données quantitatives, le second chapitre s'intéresse au marché des boissons (café, thé, maté, bière, vin, spiritueux, *soft drinks*, eaux minérales) avant de se concentrer sur l'histoire des brasseries Brahma. Le Brésil étant une colonie portugaise, le vin était la boisson alcoolisée la plus consommée. Importé de la métropole, son marché était protégé par des barrières douanières et la production d'alcool à partir de sucre de canne était interdite. Ces mesures furent en fait inefficaces et la consommation de boissons alcoolisées étrangères s'accrut, d'abord à cause de la demande des élites, c'est-à-dire les immigrants européens, puis des autres catégories sociales. Le vin était cher et souvent frelaté, fabriqué à partir d'eau, d'alcool, d'arômes et d'épices. À partir de 1850, la bière fut importée en larges quantités, d'abord d'Angleterre puis, entre 1881 et 1900, principalement d'Allemagne. Ce commerce faisait face à de grosses difficultés car la bière devait être protégée de toute détérioration provoquée par un refroidissement ou l'ajout de substances additives comme l'alcool. Les importations déclinèrent considérablement après 1892 et, à partir de 1900, plusieurs grandes brasseries furent créées à Rio, qui produisaient des bières plus légères, mieux adaptées à un pays tropical et chaud comme le Brésil. L'une d'entre elles était la brasserie Brahma, fondée en 1888 par un Suisse puis rachetée par un immigrant allemand. L'entreprise se développa rapidement, dominant d'abord le seul marché de Rio pour devenir ensuite une fabrique d'importance nationale. E. Köb montre combien le management sut recourir à des mesures d'hygiène modernes, à la publicité mais aussi à des contrats passés

avec des tenanciers de bars et d'auberges (surtout ceux à la mode). Par ailleurs, Brahma commença à partir de 1918 à produire des boissons non alcoolisées pour répondre aux critiques croissantes des adversaires de l'alcool.

L'auteur insiste lui-même sur le caractère pionnier de son travail et sur les difficultés à identifier des informations fiables. Mais en se concentrant sur le seul Brésil, il a laissé de côté une vaste littérature sur l'histoire industrielle. Certains travaux sont mentionnés en notes (Spiekermann, Tappe et Spode) mais ceux sur l'industrialisation des brasseries, les changements historiques dans les modes de consommation ou la publicité et le marketing sont presque négligés. Il est dès lors impossible d'étudier les analogies avec les situations européennes, et singulièrement allemande, la persistance chez les immigrants de styles nationaux de consommation ou l'impact de ces derniers sur les changements des systèmes alimentaires. Néanmoins, l'étude d'E. Köb a le mérite de fournir d'importantes données et de décrire l'évolution des modèles de consommation d'un pays neuf d'Amérique latine, sujet jusqu'alors trop négligé. À l'heure de la mondialisation, la compréhension de ces mécanismes de transfert est pourtant à l'ordre du jour.

ULRIKE THOMS

(traduction de JEAN-YVES GRENIER)

**Élisabeth Chatel, Thierry Kirat
et Robert Salais (dir.)**

L'action publique et ses dispositifs.

Institutions, économie, politique

Paris, L'Harmattan, 2005, 459 p.

Depuis quelques années, les outils de l'action publique font en France l'objet d'études en sciences politiques et en sociologie qui nous montrent comment ces instruments jouent un rôle primordial dans l'élaboration d'actions publiques, dans leur pilotage, leur mise en œuvre et leur éventuelle évaluation¹. Au-delà des orientations politiques que le choix de tel ou tel dispositif implique, c'est la cohésion de certains collectifs de travail qui est également en jeu, ce sont les relations entre gouvernants et gouvernés qui sont reconsidérées, c'est la

recomposition de l'État qui se donne à voir au regard des processus qu'engendrent les dispositifs d'action publique, eux-mêmes produits de ces processus.

Quels sont les apports de l'économie dans ce champ de recherche ? Cet ouvrage propose une approche économique de l'action publique et de ses dispositifs en une douzaine de contributions. La question de départ à laquelle cherchent à répondre les auteurs est la suivante : comment rendre compte de ce que font réellement les institutions dans un contexte de mise en œuvre de leurs règles ?

Pour répondre à une telle interrogation, les auteurs considèrent l'action publique en tant qu'action située pour ne pas se restreindre à la simple gestion publique ou à la réglementation comme peuvent le faire d'autres travaux de cette discipline. Il s'agit de se concentrer sur l'élaboration et l'application des mesures par l'administration, la situation des destinataires et leur éventuelle participation au processus, les interprétations administratives et judiciaires, les effets de retour d'expérience sur le (re)calibrage des dispositifs, etc. Cette prise de position théorique est accompagnée d'un certain regard méthodologique : observer l'action publique en situation. Cela signifie d'abord que le chercheur accepte de se « salir les mains » dans la connaissance technique des dispositifs de l'action publique, pour ensuite construire son objet et son cadre d'observation et enfin analyser les significations pratiques de l'action publique.

Dans la première partie de l'ouvrage, les textes portent essentiellement sur les conditions dans lesquelles un projet d'action publique émerge ou non. Ce processus n'est pas linéaire : certains acteurs individuels ou collectifs apparaissent en cours de route et se positionnent dans le cadre d'action en construction. Pour étayer cette approche, les auteurs explorent des objets forts divers : la rationalisation de l'industrie britannique promue par les banques dans les années 1930, le financement des petites entreprises, les équipements juridiques du dialogue social européen, l'évaluation en milieu éducatif, les catégories statistiques de la protection sociale, l'information économique publique, les recommandations de la Commission des plans nationaux pour l'emploi.

Au-delà de la diversité des objets et de leurs références théoriques, ces contributions se situent en rupture par rapport aux analyses économiques classiques puisqu'elles ne considèrent pas les dispositifs de l'action publique comme une donnée, mais bien comme une construction.

La seconde partie de l'ouvrage regroupe des études de cas de mise en œuvre de l'action publique une fois celle-ci formulée. Il s'agit ici de comprendre comment les énoncés sont traduits en dispositifs, comment ils sont appliqués et quels sont leurs usages. La question de l'efficacité et de l'évaluation de ces dispositifs est également traitée dans cette partie dont les contributions explorent de multiples terrains : les plans de formation, les organismes d'insertion de jeunes, la jurisprudence concurrentielle des services publics, la loi sur l'innovation en Auvergne, le changement technique et organisationnel au sein des entreprises, les marchés de l'armement aux États-Unis et en France. Comme précédemment, c'est une approche partagée qui donne une cohérence à ces contributions. En effet, la mise en œuvre de l'action publique n'est pas considérée comme une simple application mécanique, mais bien comme un processus au cours duquel les choses se construisent au fur et à mesure, où les acteurs en présence apprennent à travailler ensemble : ils interprètent les injonctions, se les approprient et évaluent le chemin parcouru. Cela suppose des confrontations, voire des conflits, dans la manière de comprendre le problème identifié et des

moyens – donc des dispositifs – idoines pour le résoudre.

Cet ouvrage permet indéniablement de traverser des mondes hétérogènes finement décrits et de comprendre la place qu'occupent les dispositifs de l'action publique. Les économistes ayant contribué à ce livre se fédèrent autour de l'idée que l'économie doit renouveler ses méthodes et son regard. Ce pari est tenu autour d'un objet dont les auteurs précisent en introduction qu'il est un « objet clé pour l'analyse économique des institutions, notamment de l'analyse des règles » (p. 11). Mais de quelles règles s'agit-il ? Le lecteur pourra peut-être ici regretter l'absence de référence à la théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud, pour qui celle-ci consiste à élaborer des règles pratiques en tant que solutions, et à inventer des règles du jeu pour que puissent interagir les acteurs en présence. Corollairement, si l'action publique est bien orientée par des dispositifs, ces derniers ne sont opérants que s'ils rencontrent les dispositions qui conviennent. Nous aurions apprécié quelques contributions centrées sur la relation entre dispositifs et dispositions, même si cela n'enlève rien aux qualités de cet ouvrage.

MICHEL CATTIA

1 - HÉLÈNE BUISSON-FENET et GWENOLA LE NAOUR (coord.), *Les professionnels de l'action publique face à leurs instruments*, Toulouse, Octarès, 2007 ; PIERRE LASCOURMES et PATRICK LE GALÈS (dir.), *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po, 2004.