

<b>Zeitschrift:</b>	Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale
<b>Herausgeber:</b>	Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
<b>Band:</b>	19 (2003)
<b>Artikel:</b>	Conflictualité et/ou division du travail dans la première mondialisation, 1750-1914
<b>Autor:</b>	Verley, Patrick
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-871940">https://doi.org/10.5169/seals-871940</a>

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 16.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Patrick Verley

## **Conflictualité et/ou division du travail dans la première mondialisation, 1750–1914<sup>1</sup>**

L'actuel discours sur la mondialisation est contradictoire et ambigu. Il évoque la nécessité de participer à une dure compétition internationale dans laquelle les relations entre les économies nationales sont présentées comme conflictuelles, laissant accroire qu'elles recouvrent un processus de sélection, dégageant quelques vainqueurs et beaucoup de perdants. Mais il laisse aussi entendre que l'ouverture sur l'extérieur est indispensable, sous peine de perdre d'emblée la partie. Ces discours aux multiples variations permettent sans doute d'exogénéiser les tensions engendrées au niveau social par les mutations de l'appareil productif, en les mettant au crédit des *contraintes extérieures*. Au XIXe siècle, les mots n'étaient pas les mêmes, mais un consensus parvenait aussi à s'établir entre intérêts patronaux et ouvriers sur la responsabilité de la «concurrence internationale» lorsque l'emploi faiblissait.<sup>2</sup> Ce discours n'était crédible que parce qu'il existait déjà un système économique international, qui avait une autonomie par rapport aux économies nationales et parce que le degré d'intégration de ces économies était assez important pour que le mode d'intégration puisse être perçu comme un ensemble de contraintes externes, c'est-à-dire comme exogène. Ces deux conditions commencèrent à être remplies dès le milieu du XVIIIe siècle.

Mais si l'on a davantage recouru au discours sur la concurrence internationale dans certaines périodes que dans d'autres, c'est parce que les relations économiques internationales ont oscillé entre des phases de conflictualité accrue, où s'imposaient des métaphores en termes de guerre ou de compétition et des phases de relative harmonie où pouvait être crédible une analyse optimiste ricardienne. Ces relations, marquées par une grande conflictualité conduisant à des guerres ouvertes dans un XVIIIe siècle, qui se clôt en 1815–1820, évoluèrent au XIXe siècle vers un certain pacifisme, puisque les guerres sont restées courtes et ponctuelles et sans motivations économiques, même si, dans les années 1880–1890, s'ouvrit une période plus tendue dans les relations internationales, avec la montée des conflits douaniers et des nationalismes.

Il semble que ces différentes phases dans les relations économiques internationales s'expliquent par la structure des échanges de marchandises et de capitaux et par la morphologie des flux. L'économie internationale du XVIII<sup>e</sup> siècle était très conflictuelle du fait des rivalités commerciales engendrées par les relations coloniales, parce qu'il n'y avait guère de système international, c'est-à-dire d'organisation des relations entre les partenaires autour d'une économie dominante avec une division du travail suffisamment avancée pour que les contributions de chaque pays à l'ensemble soient plus complémentaires que concurrentes.

La dépolitisation de l'économie au XIX<sup>e</sup> siècle, c'est-à-dire le règlement des conflits économiques par des négociations économiques et non par la force politique, fut en revanche possible parce qu'il s'était instaurée une division du travail simple et efficace entre les pays en industrialisation. Elle s'accordait aux avantages comparatifs, attribuant, au milieu du siècle, à chacun des pays en industrialisation une place bien distincte. On peut alors évoquer un système économique international, puisqu'il existait une économie dominante et acceptée, celle de la Grande-Bretagne, reconnue comme telle par les autres, avec une hiérarchisation des fonctions et une complémentarité des rôles. Cette relative harmonie des années 1840–1860 fut ensuite progressivement perturbée par le développement de l'industrialisation qui modifia les avantages comparatifs relatifs et, partant, la structure des importations et exportations des différents pays, avec un effet d'entrée sur le marché international de «nouveaux pays industriels».

#### **La genèse d'un système fondé sur une division internationale du travail généralisée**

##### **Les économies coloniales dans la division internationale du travail**

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, la division internationale du travail était brutale et rudimentaire au niveau mondial, opposant les économies coloniales qui fournissaient des produits tropicaux et les économies des pays avancés européens qui vendaient tous, pour l'essentiel, les mêmes produits, des produits alimentaires de base et des produits manufacturés fabriqués dans des structures proto-industrielles avec les mêmes techniques et donc la même productivité.

Les marchés européens étaient relativement rigides, parce que la lente croissance des niveaux de vie ne pouvait soutenir qu'un développement des ventes de produits manufacturés très limité dans l'horizon temporel de court terme qui était le cadre des décisions des entrepreneurs: la croissance de ce siècle, que nous mesurons aujourd'hui, n'était en effet perceptible qu'à moyen ou long terme. Les

débouchés coloniaux représentaient donc le degré de liberté qui pouvait permettre de donner une impulsion supplémentaire dont l'effet était d'autant plus fort qu'il était concentré sur certaines industries, certaines régions, voire certaines fabriques. Cela signifiait que la croissance de ces économies coloniales était si rapide qu'elle pouvait tirer certains segments des économies européennes, mais que des déplacements de parts de marché entre fournisseurs pouvaient avoir ce type d'effet.

Le second type de division internationale du travail qui apparaissait était entre les pays qui avaient accès aux économies coloniales et jouaient un rôle de centre de réexportation de leurs produits et les autres pays européens qui en étaient largement les clients et leur vendaient en échange des produits primaires: il mettait en avant le rôle de deux puissances.

#### **La bipolarisation de l'économie internationale du XVIII<sup>e</sup> siècle**

Dans leur rapport aux autres pays, fournisseurs et consommateurs de produits coloniaux, la Grande-Bretagne et la France se trouvaient donc dans des relations bilatérales relativement similaires et donc concurrentes.

On ne s'étonnera guère que les soldes commerciaux des deux pays aient été dans le même sens avec tous leurs autres partenaires à la fin des années 1780, à l'exception des Etats-Unis. Mais les dettes de la France envers les Etats-Unis ne pouvaient pas être compensées au travers de la place de Londres, puisque le négoce français avait également des dettes sur la Grande-Bretagne. Dans ce système bipolaire, il ne pouvait donc y avoir aucune réelle complémentarité entre les deux pays, ni guère de compensations entre leurs créanciers ou débiteurs mutuels, d'autant que la division du travail restait très limitée entre les économies européennes. S'il y avait, sur des produits comme les soieries, une division du travail déjà fine selon la qualité entre les producteurs lyonnais, italiens, hollandais ou anglais, la concurrence était en revanche forte entre les grands centres drapiers et toiliers. Sur les quelques marchés extra-européens ouverts où le protectionnisme général ne verrouillait pas les échanges, cette concurrence était exacerbée et les Etats qui appliquaient des politiques industrialistes, pour créer du travail et éviter les explosions sociales, soutenaient par l'action politique leurs producteurs.

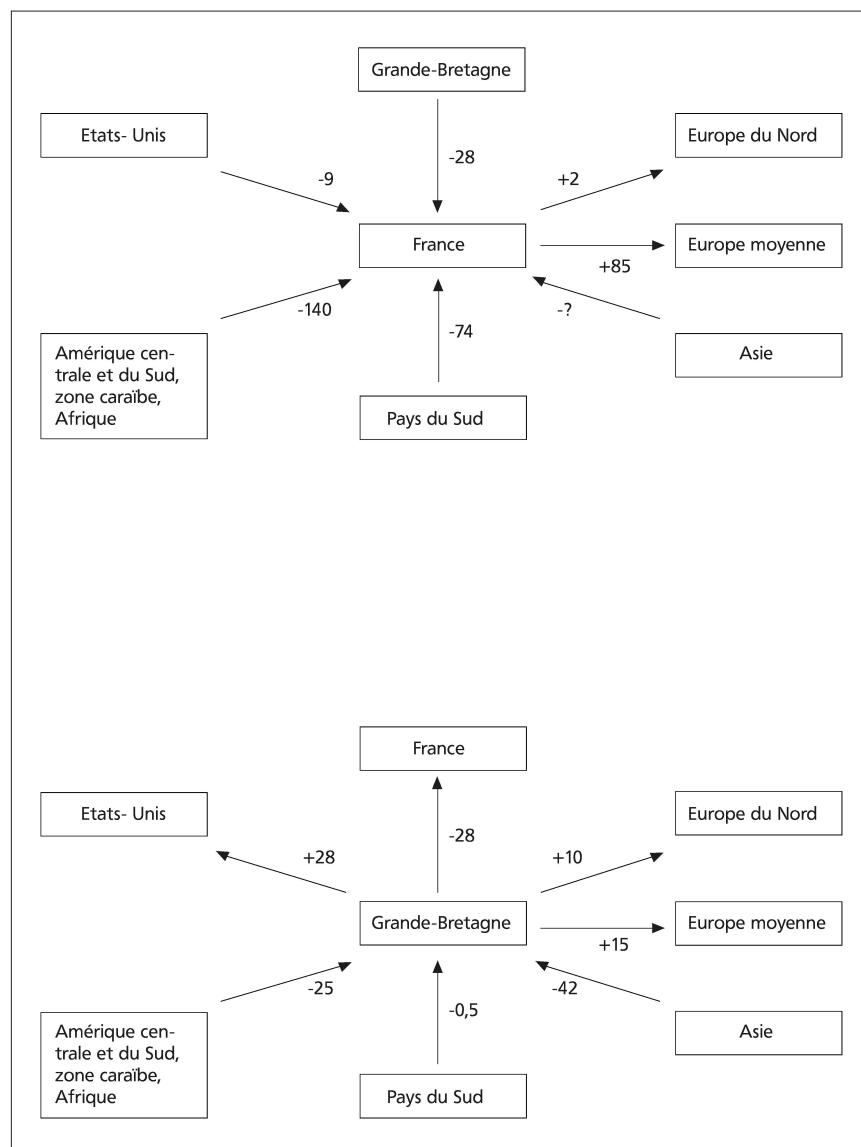
Du fait des rivalités coloniales et industrielles, une partie non négligeable du coût de fonctionnement du commerce international était constituée par les dépenses militaires des Etats. Une fois les Provinces-Unies mises hors course, le conflit se focalisa sur un affrontement entre deux blocs, le bloc hispano-français et le bloc lusitano-britannique. Des ébauches de systèmes de paiement multilatéraux, ou plutôt de circulation des métaux précieux, se mirent peu à peu en place entre les pays de production et les pays qui se trouvaient en position de thé-

saurisation finale, centrés autour de chacun des deux pôles commerciaux qui, à partir de la mise en exploitation des mines d'or du Minas Gerais, étaient au cœur de deux blocs monétaires fondés sur des métaux différents. La Grande-Bretagne et la France structuraient des systèmes partiels de paiement, par lesquels les métaux des colonies ibériques permettaient *en fine* de payer les constants déficits commerciaux sur l'Extrême-Orient et sur les pays de la Baltique fournisseurs de matières premières, au terme parfois de détours complexes, comme entre l'Amérique latine, les colonies antillaises et les colonies nord-américaines sur lesquelles la Grande-Bretagne avait des surplus.<sup>3</sup> Des circuits comparables, encore à décrire, existaient également autour de l'économie française. La bipolarisation donc, qui était la conséquence du rapport des métropoles aux économies coloniales, faisait obstacle au développement d'un système économique international.

#### **Innovations de produits et division internationale du travail**

Au XIX<sup>e</sup> siècle au contraire, le fait colonial n'imposait plus son empreinte à l'économie internationale et une division du travail complexe s'était désormais mise en place entre exportateurs de produits manufacturés. Elle se situait à l'intérieur de la production manufacturière par la diversification des produits à deux niveaux. Le premier niveau était constitué par les stades successifs d'élaboration des produits qui se multipliaient et donnaient lieu à des activités productives autonomes. Car le processus d'industrialisation développait un nombre croissant de produits intermédiaires, dont la production tendait à s'autonomiser en activités spécialisées,<sup>4</sup> dont les capacités de production ne progressaient pas à la même vitesse. La diversification des produits s'opérait aussi par leur segmentation en de nombreuses qualités. Cette évolution fut surtout le fait des produits de consommation, comme les tissus, mais elle s'appliquait également aux matières premières et aux demi-produits comme les filés, les fers ou les houilles. Elle a été voulue par les producteurs pour mieux s'adapter à la demande, ainsi que pour développer cette demande, hâter l'obsolescence des produits et s'assurer des marchés captifs. Pour ce qui est des tissus, la variété des produits proposés à la clientèle s'accrut beaucoup à partir de 1820 avec une exploitation systématique de l'effet de mode pour ce que l'on appelait les «tissus de nouveauté». Du fait de cette complexification de la nomenclature des produits, la division du travail entre pays se faisait de plus en plus transversalement aux nomenclatures principales, par le développement du commerce intra-branches.

Fig. 1: *Les soldes des balances commerciales française et britannique*  
(en millions de livres tournois)



Source: Verley, Patrick, *L'Echelle du monde*, Paris 1997, p. 468.

## Le système international du milieu du XIXe siècle

### Spécialisations nationales et division internationale du travail

Sur l'économie britannique, l'effet de spécialisation a renforcé les exportations sur trois types de produits pour lesquels elle détenait un avantage comparatif absolu. Le protectionnisme des autres pays en industrialisation, qui prohibaient les importations de cotonnades, incita les industriels de Manchester à développer les marchés extra-européens où existait comme en Inde une population nombreuse à bas pouvoir d'achat qui se fournissait auprès d'un artisanat local. Le produit qui convenait à ce type de marché était un tissu grossier au prix le plus bas que seul – compte tenu du niveau salarial anglais – un équipement très automatisé, assurant une grande productivité à la main-d'œuvre, permettait d'obtenir. Dès 1830, les exportations britanniques vers l'Inde et la Chine dépassaient ainsi celles destinées aux Etats-Unis. Pour ce premier type de produits, la dynamique des exportations était fondée sur le type de produit que la structure sociale du marché intérieur, relativement plus populaire que dans les autres pays européens, avait auparavant favorisé. Au cours des années 1820 et 1830 les exportations prirent le relais d'un marché intérieur où le partage des gains de productivité, qui se faisait en faveur des profits et non en faveur des revenus du travail, limitait désormais les possibilités de développement d'un large marché de consommation populaire tout en favorisant l'accumulation d'épargne.

Vers les pays du continent européen et vers les Etats-Unis en revanche, les exportations britanniques se spécialisèrent sur deux types de produits que les barrières protectionnistes laissaient passer parce que les économies nationales en avaient besoin ou ne pouvaient pas fournir. Il s'agissait soit de produits que les entreprises des autres pays ne savaient pas fabriquer parce qu'ils nécessitaient des technologies qu'elles maîtrisaient mal ou qu'elles ne fabriquaient pas encore en quantités suffisantes. C'était le cas de nombreux demi-produits comme la fonte, les rails, certaines machines ou les filés fins dont les industries aval du continent avaient un besoin que les industries amont n'étaient pas capables de satisfaire. La dynamique des exportations reposait là encore sur un avantage comparatif britannique évident en termes d'avance technologique et d'antériorité dans le développement des filières productives. Elle confortait cet avantage. Enfin, le dernier type d'exportations pouvait surprendre, puisqu'il s'agissait de produits primaires, qui n'apportaient qu'une faible valeur ajoutée à l'économie britannique. La France achetait ainsi de la soie, du coton, de la laine, du café et de la houille à la Grande-Bretagne. Ce paradoxe, qui ressemble à celui de Leontief,<sup>5</sup> n'en était pas un. Le fait que l'économie dominante exportait également des produits primaires s'explique par un avantage comparatif qui était la supériorité commerciale avec

des réseaux efficaces vers les pays extra-européens et la domination en termes de puissance industrielle qui avait pour effet de localiser en Grande-Bretagne les marchés mondiaux de matières premières. La structure des échanges britanniques correspondait donc bien aux points forts de son économie en renforçant les caractéristiques: orientation vers la grande industrie très mécanisée, supériorité technologique, rôle d'interface de l'Europe avec l'Asie et l'Amérique latine, contrôle des marchés de matières premières.

Par rapport aux positions de l'économie dominante, les négociants et industriels des autres pays durent trouver des spécialisations complémentaires, dans la mesure où la concurrence frontale avec la production britannique n'était guère possible sur les marchés mondiaux et où les filtres constitués par les règlements protectionnistes ne laissaient passer que les produits que les gouvernements avaient décidé d'accepter. Dans un système à change fixe comme celui du XIXe siècle, les différentiels de coût de production, qui étaient le reflet des différentiels de productivité, ne pouvaient être compensés par des variations de change.

Les pays peu développés, qui n'avaient pas encore abordé l'industrialisation – soit les pays d'Asie, d'Amérique latine, l'Empire ottoman, les Etats italiens du sud, la Grèce – étaient dans une situation de complémentarité simple. Acheteurs de produits manufacturés, ils vendaient des produits primaires. Mais cette division élémentaire du travail n'a jamais fonctionné toute seule et ne le pouvait pas dans la mesure où la valorisation des matières premières par les pays industriels était tellement importante que le développement des échanges ne pouvait être équilibré et que les exportations des pays industriels ne pouvaient trouver de débouchés que dans d'autres pays industriels où il y avait des pouvoirs d'achat capables de soutenir la croissance des importations. La croissance rapide du commerce international n'a donc pu se faire qu'à deux conditions.

La première était que les pays à industrialisation avancée – la Grande-Bretagne mais aussi la France, la Belgique, la Suisse – étaient nécessairement les principaux débouchés pour leur propre commerce. Il y avait donc une division du travail à l'intérieur de la production industrielle, pour ces pays exportateurs de produits manufacturés. Elle fut d'autant plus simple dans sa structure que le nombre de pays de cette catégorie était faible. Parmi les quatre pays concernés, deux avaient un poids beaucoup plus important, la Grande-Bretagne et la France. La question du commerce de ces pays se résument donc en gros à la question de la complémentarité des échanges franco-britanniques, avec des ébauches de stratégies de créneaux pour les deux pays plus petits. La spécialisation des exportations françaises se fit sur les produits de qualité, comme la soierie, dont le principal marché était les classes supérieures voire moyennes des Etats-Unis, relayées dans les années 1860 par celles de la Grande-Bretagne, un marché d'autant plus

dynamique que ces catégories sociales étaient alors, de par la conjoncture favorable, en cours rapide d'enrichissement.

En dehors donc de la Grande-Bretagne qui pouvait avoir une industrie très homogène, les autres pays exportateurs de produits manufacturés, qui étaient obligés de trouver leurs spécialisations dans les interstices de la production et du commerce britannique, avaient une tendance à la bipolarisation de leur industrie entre un secteur travaillant pour le marché intérieur et un secteur d'exportation: c'était vrai pour la France, exportatrice de soieries, de cotonnades imprimées, d'horlogerie; pour les pays d'Italie du nord exportateurs de soieries ou de verreries de luxe. Mais cette bipolarisation s'opérait à l'inverse de ce qui se passera un siècle plus tard pour certains pays asiatiques: le secteur travaillant pour le marché intérieur était moderne et mécanisé, le secteur d'exportation était traditionnel et fondé sur les savoir-faire. En effet, il serait abusif d'assimiler la situation des «suiveurs» de la Grande-Bretagne au milieu du XIXe siècle à celle des «nouveaux pays industriels» de la seconde moitié du XXe siècle, car les différentiels de productivité, même dans les industries mécanisées, étaient plus importants que les différentiels de niveau salarial, ce qui ne permettait pas aux pays «suiveurs» d'avoir une spécialisation sur les industries fonctionnant avec de la main-d'œuvre non qualifiée: ainsi les industriels français du coton, à la fin des années 1850, pouvaient, au mieux avec des coûts salariaux plus faibles, produire au même prix que les Britanniques, mais pas moins cher. C'était donc par la qualification de sa main-d'œuvre artisanale que l'industrie française pouvait s'insérer dans les échanges internationaux.

La seconde condition à la résolution du problème des débouchés pour les exportations de produits manufacturés était l'existence d'une dernière catégorie de pays, des pays en industrialisation rapide, dont le niveau de développement industriel interne pouvait déjà être élevé et qui conservaient encore une structure commerciale de pays non développés: exportation de produits primaires et importation de produits manufacturés mais aussi de matières premières nécessaires à leurs industries en développement. Il s'agissait des pays allemands, du Zollverein au premier chef et des Etats-Unis, voire de l'Empire d'Autriche ou des pays scandinaves. Les importations de ces pays portaient non seulement sur les biens de consommation qu'ils ne fabriquaient pas ou pas en suffisance, mais surtout sur des demi-produits comme les filés ou la fonte et sur des biens d'équipement, machines ou rails. Ils finançaient leur industrialisation fondée sur leur marché intérieur par leurs exportations de produits primaires.

La situation de ces pays ne pouvait qu'être évolutive, puisque la structure de leur commerce devait peu à peu s'aligner sur la structure de leur appareil productif. Ces pays peu à peu devaient se rapprocher des pays industriels avancés exportateurs de

produits manufacturés et donc trouver des spécialisations complémentaires des pays avancés dans l'industrialisation, ou alors entrer en concurrence et en conflit avec eux s'ils avaient la même structure d'exportations. Plus le nombre de participants à la division internationale du travail en matière industrielle est grand, plus cette division est délicate à opérer et, quel que soit le développement du commerce intra-branches, plus le risque de relations conflictuelles est grand. Cette évolution allait s'opérer au cours des années 1870 pour le commerce de l'Empire allemand. Elle ne se fit que très lentement pour les Etats-Unis, qui restèrent jusqu'en 1914 avant tout un exportateur primaire, de coton et de blé. C'était encore un autre paradoxe à la Leontief, que la première puissance industrielle du monde et le pays le plus avancé dans le développement n'ait que très lentement évolué vers une structure commerciale adéquate. La raison en était en termes d'avantages comparatifs relatifs et non absolus. Outre la rente de situation qui faisait des Etats-Unis le premier fournisseur mondial de coton, la différence entre les productivités agricoles américaine et européenne était beaucoup plus grande qu'entre les productivités industrielles, incitant ce pays à exporter des produits agricoles.

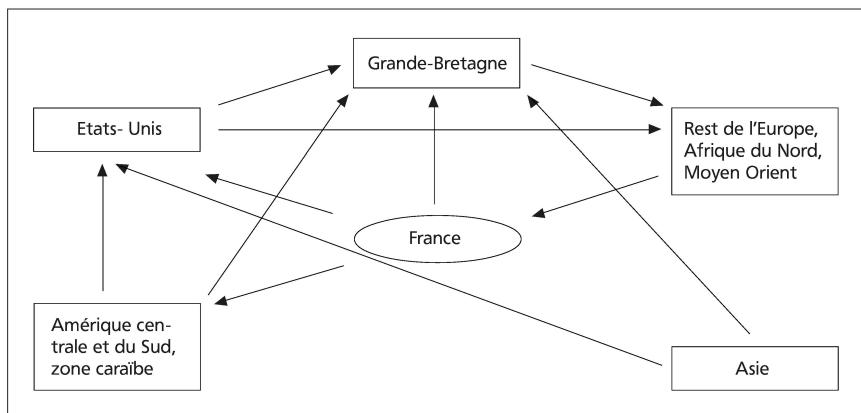
La manière relativement harmonieuse avec laquelle les flux commerciaux s'imbriquaient favorisaient un bon fonctionnement de l'ensemble des paiements internationaux à une époque de changes rigides pour la plupart des grands pays, qui ne pouvaient donc aider à l'ajustement de leurs balances de paiements courants par des modifications de définition de leurs monnaies.

#### **Le système mondial des compensations autour de Londres et de Paris**

Les différents flux d'échanges de marchandises ne se soldaient pas bilatéralement, mais donnaient lieu à des compensations dans un système multilatéral de paiements. Les pays dont les banquiers étaient les coordinateurs de ces flux de capitaux à court terme en tiraient un avantage en termes de position financière internationale. Pour jouer un rôle de centre de compensation, une place devait posséder à la fois une infrastructure bancaire capable d'effectuer des opérations à l'échelle internationale avec des maisons dont la signature était connue dans la communauté internationale et il fallait surtout que les ramifications du commerce national soient développées et que la structure des soldes commerciaux permette les compensations. C'est pourquoi entre les trois principaux partenaires du commerce international – Grande-Bretagne, France et Etats-Unis – la place de New York ne joua jusqu'en 1913 qu'un rôle très limité de centre de paiement en comparaison de Londres ou de Paris.

Etaient réglés par compensation les soldes des balances bilatérales des paiements courants qui ne faisaient pas l'objet de paiements en numéraire: soit les soldes des balances bilatérales des biens et services, qui peuvent servir de proxy

Fig. 2: *Créances liées aux soldes des balances des paiements courants: les circuits majeurs*



Note: → Créances de ... sur ...

Source: Verley (cf. fig. 1), p. 610.

pour les soldes des balances de transactions courantes lorsqu'on ne peut les calculer plus précisément, augmentés des balances du numéraire qui représentait la partie non payée par compensation.

La place de Londres était un centre de compensation pour le commerce américain qui avait des créances sur les banquiers de cette ville. Les maisons de négoce anglo-américaines, représentées des deux côtés de l'Atlantique, les y laissaient en dépôt. Ces créances permettaient aux maisons de la place de compenser les déficits commerciaux des Etats-Unis avec les pays de la Baltique, le Brésil et surtout avec la Chine. Mais la structure de complémentarité des balances bilatérales favorisait aussi l'activité de la place de Paris.

Au niveau du continent européen, la place de Paris jouait un rôle essentiel. Les ventes de vins, d'alcool, de soieries aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne – les deux premiers marchés d'exportation – assuraient des créances aux négociants français sur ces deux pays, qu'ils laissaient en dépôt chez les banquiers parisiens. Endettés envers la France, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne avaient des créances sur l'Europe continentale, surtout sur les pays germaniques et italiens. Les balances commerciales germaniques étaient déséquilibrées avec la Grande-Bretagne du fait des importantes importations de produits tropicaux, comme le café, qui étaient réexportés par le négoce britannique. Le commerce des pays germaniques et méditerranéens avec les Etats-Unis était déséquilibré parce qu'ils

achetaient du coton sans pouvoir leur vendre ce qu'ils vendaient aux autres pays européens, c'est-à-dire des produits primaires comme le bois, le blé, les cuirs, le bétail sur pied, disponibles beaucoup moins cher outre-Atlantique. Mais les Allemands, les Italiens et les Belges pouvaient s'acquitter de leurs dettes en s'adressant aux banquiers parisiens qui géraient leurs avoirs. C'était possible parce que le Zollverein, les pays italiens, la Belgique, les Pays-Bas exportaient davantage en France qu'ils n'importaient, car les Français étaient acheteurs de produits primaires, sans pouvoir développer de fortes ventes de vin ou de produits de «demi-luxe» vers ces marchés, à la fois parce que les niveaux de vie de ces pays étaient inférieurs aux niveaux de vie américain ou britannique et parce que leurs industries fabriquaient souvent des produits similaires. Les banquiers allemands, italiens, belges avaient donc des créances sur Paris. Les soldes inverses se compensaient ainsi en économisant les transports de métaux précieux. L'installation, dès les années 1820, de nombreux banquiers rhénans à Paris correspondit au développement de ces opérations de compensation et de paiements. A partir de 1840 s'intensifièrent les exportations françaises de capitaux vers les pays méditerranéens et germaniques, bien que les balances bilatérales françaises des paiements courants avec ces pays fussent déficitaires, ce qui aurait dû favoriser plutôt des mouvements de capitaux à long terme en sens inverse. Cela ne pouvait qu'entraîner, pour que fût maintenu un équilibre global, un développement d'un multilatéralisme centré sur Paris. D'autres circuits de paiement intra-continentaux, qui ne sont pas encore entièrement reconstitués, montrent l'importance des banquiers allemands et laissent deviner le rôle de la Suisse dans ces flux multilatéraux.<sup>7</sup>

Le rôle de la place de Paris dans les paiements internationaux était renforcé par sa position dans les flux de métaux précieux puisque le bimétallisme du franc permettait de faire communiquer le monde de l'étalement argent – c'est-à-dire les pays germaniques et l'Asie – avec le monde de l'étalement or centré sur la Grande-Bretagne. Or, les paiements en Asie restaient toujours le problème global du système international au milieu du XIXe siècle, puisque, malgré les guerres de l'opium, malgré les compensations entre l'Inde et la Chine, le commerce restait très déséquilibré avec l'Extrême-Orient et devait *in fine* être soldé en métaux précieux, ce qui ne pouvait qu'exercer un effet déflationniste sur l'ensemble de l'économie internationale. Cette position asymétrique du commerce d'Asie était le seul facteur qui empêchait le parfait multilatéralisme du milieu du XIXe siècle. C'est pourquoi les pays asiatiques n'étaient pas un élément «marginal» dans le système des flux internationaux mais, au contraire, en eux résidait la possibilité d'un «bouclage» de ce système, qui ne se réalisait pas dans les années 1850–1860, mais qui allait se réaliser en fin de siècle.

### **L'émergence du système international anglo-saxon de la fin du XIXe siècle**

La déstructuration du système des compensations du milieu du siècle et le repli de la position commerciale de la France

Ce système relativement harmonieux tendit à se déstructurer dès les années 1860 parce que deux soldes de balance commerciale qui correspondaient à des flux majeurs se modifièrent. Du fait de la guerre de Sécession, le commerce américain connut un fort fléchissement, tant aux exportations – la «famine du coton» – qu'aux importations. Les exportations françaises vers les Etats-Unis s'effondrèrent tout comme les importations de coton. Le solde de la balance française des paiements courants avec les Etats-Unis ne changeait pas de signe, mais son montant était fortement réduit: les banquiers parisiens n'avaient plus les mêmes disponibilités en créances sur la place de New York.

Au même moment, les exportateurs français avaient progressé sur les marchés italiens en vendant davantage de produits haut de gamme dans des sociétés dont l'enrichissement avait jusqu'alors tardé à s'affirmer, mais aussi des biens d'équipement en raison de l'accélération de l'industrialisation. Désormais, les balances commerciales de la France avec ces pays devenaient positives et les balances des paiements courants devenaient d'autant plus créditrices que les exportations antérieures de capitaux engendraient des flux de revenus. Les banquiers parisiens qui étaient moins actifs dans les paiements internationaux développaient en revanche leurs opérations de placement et d'investissement direct à l'étranger. Les modalités de la construction ferroviaire française, dominée par l'initiative des groupes financiers, avaient favorisé une reproduction du même modèle dans les pays voisins. Ces mêmes groupes financiers parisiens participèrent, dès les années 1850, à la construction des réseaux ferroviaires et ces investissements à l'étranger susciterent des exportations de matériel. L'évolution de la balance française des paiements courants avec ces pays vers une position créditrice était cohérente avec le mouvement d'exportation de capitaux, ce qui permettait un équilibrage dans un cadre bilatéral sans développer de flux de compensation. La fonction commerciale et financière de Paris était en train de se modifier. Paris était de moins en moins un centre de paiements, un centre de compensation du commerce international et de plus en plus un centre de financement à long terme des infrastructures et de l'industrialisation des pays voisins.

Désormais donc, dans le dernier quart du XIXe siècle, le système mondial de compensations se recentrait sur un seul pôle, Londres. Le rôle de la place de Paris était en train de devenir marginal pour les paiements internationaux – c'est-à-dire pour l'essentiel des mouvements de capitaux à court terme – dans la mesure où cette place n'offrait pas, comme celle de Londres, une abondance permanente

Tab. 1: *Importance dans les exportations des principaux pays des produits manufacturés selon leur croissance dans la demande mondiale entre 1899 et 1913*

Part dans les exportations des pays cités des produits à croissance de la demande	Alle-magne (%)	Royaume-Uni (%)	Etats-Unis (%)	Belgique-Luxembourg (%)	France (%)	Suisse (%)
<i>Part en 1899</i>						
A la moyenne de 30 %	21	25	44	25	13	
A la moyenne, 0–30 %	45	16	47	47	39	28
Inférieure à la moyenne	35	59	10	28	48	61
<i>Part en 1913</i>						
A la moyenne de 30 %	34	31	61	41	20	16
A la moyenne, 0–30 %	47	21	31	36	38	31
Inférieure à la moyenne	19	48	7	24	42	52

Source: Calculs de l'auteur d'après les données de Maizels, A., *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge 1971.

d'opportunités de placement pour des capitaux étrangers disponibles. Cette tendance fut accentuée par l'inconvertibilité du franc de la guerre de 1870–1871 à 1878, et par la crise des exportations françaises – en particulier celle des produits de luxe et de demi-luxe. Le ralentissement de la croissance des pays industriels pendant la période dite de la «Grande dépression» touchait en effet davantage les revenus de la propriété et de l'entreprise – donc les revenus des classes aisées – plutôt que les salaires réels qui s'orientaient à la hausse: l'élasticité par rapport au revenu de la consommation de produits de qualité jouait désormais au détriment des exportations françaises.

Mais la reprise de l'économie mondiale à partir des années 1890 n'allait pas marquer une restauration du commerce français sur les avantages comparatifs anciens.<sup>8</sup> Ce dernier régressa sensiblement en parts de marché dans l'économie mondiale. La raison n'en était sans doute pas tellement un handicap en termes de compétitivité/prix, soit par lenteur des gains de productivité soit par différentiel des mouvements des prix et des salaires dans un système de changes fixes ne permettant pas d'ajustement. Le déclin relatif de la position commerciale française était la résultante d'une insuffisante diversification/pays et surtout d'une très faible diversification/produits. Les produits dont la demande croissait le plus vite au plan mondial à partir de 1890 étaient les biens d'équipement plutôt que les biens de

consommation et la spécialisation antérieure des exportations françaises sur les biens de consommation de qualité destinés aux classes moyennes et supérieures ne correspondait désormais plus à des débouchés dynamiques. Le processus de développement d'ébauches de marchés de masse dans les pays industriels avancés et celui de «moyennisation» de la qualité des produits qui allait marquer le XXe siècle lui étaient défavorables.

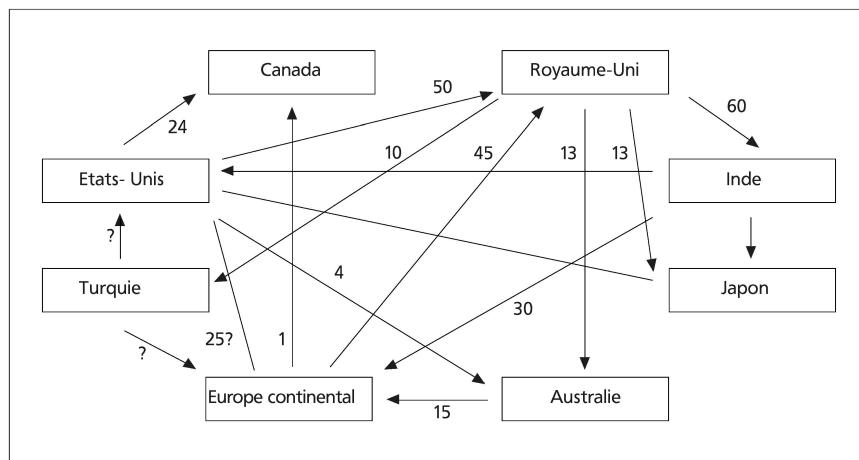
En comparaison de l'Allemagne, des Etats-Unis et même de la Belgique, la France, la Suisse et le Royaume-Uni avaient cette particularité d'exporter une forte proportion de produits à demande régressive, une proportion qui diminua à partir de 1900, mais restait très forte en 1913. Mais, à la différence du Royaume-Uni où une diversification/produits plus favorable s'opérait, la France et la Suisse n'exportaient encore, malgré les progrès accomplis depuis 1899, que peu de produits dont la demande avait augmenté de plus de 30 % au cours de la période. Si cette évolution entérinait le rattrapage et le dépassement des vieux pays industriels par l'Allemagne et les Etats-Unis, elle modifiait complètement la morphologie de l'économie internationale du milieu du XIXe siècle, car elle cassait la structure organisée autour du triangle Grande-Bretagne-Etats-Unis-France. Elle tendait à éloigner du cœur du système l'économie française, sans affecter la place centrale de la Grande-Bretagne dont le déclin commercial relatif était aussi le signe d'un glissement de son avantage comparatif vers les activités tertiaires, qui confortaient son rôle de chef d'orchestre<sup>9</sup> de l'économie mondiale.

#### **Le circuit anglo-saxon des compensations**

Dans les années 1890 se mit en effet en place un nouveau circuit de compensation axé sur des positions complémentaires du Royaume-Uni, des pays neufs fournisseurs de produits agricoles, des Etats-Unis et de l'Inde, maillon important dans le bouclage du système. C'était un système anglo-saxon, consacrant le rôle central du Royaume-Uni dans les relations économiques mondiales, que S. B. Saul a très bien décrit dans un ouvrage qui reste une référence.<sup>10</sup> Il est donc inutile d'en reprendre l'exposé. Malgré son déclin relatif, le commerce britannique restait le plus important du monde. Il ne progressait en parts de marché qu'en Inde, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Canada, mais la Grande-Bretagne demeurait le premier partenaire commercial et financier pour la plupart des pays, ce qui la situait toujours au centre du multilatéralisme mondial.

La compensation des paiements mondiaux se faisait donc largement entre les créances et les dettes britanniques (soldes de la balance des biens et services + soldes des balances des revenus de capitaux), dont une partie seulement était réglée de manière directe par des flux de numéraire. Les principales dettes du

Fig. 3: Le multilatéralisme des échanges en 1910 (solde des balances des transactions courantes augmentées des balances du numéraire en millions de livres)



Note: La flèche se dirige vers le pays débiteur.

Source: Saul (cf. note 3).

Royaume-Uni étaient envers les Etats-Unis, l'Europe continentale et les pays neufs fournisseurs agricoles. Après 1900, le rôle des Etats-Unis se modifia avec une réduction du déficit britannique dans la mesure où la Grande-Bretagne achetait de moins en moins son alimentation dans ce pays, se tournant vers l'Argentine et le Canada. En revanche, dans ces deux derniers pays, les exportations américaines de produits manufacturés tendaient à remplacer les Britanniques, détériorant encore plus le solde commercial britannique.

Le Royaume-Uni compensait ses dettes envers les Etats-Unis, l'Europe continentale et le Canada, grâce à son fort surplus sur l'Inde, l'Australie, le Japon et même désormais la Chine. Les Etats-Unis étaient toujours le deuxième pivot du système des compensations en tant que créancier important du Royaume-Uni. Or, les Etats-Unis avaient un déficit envers l'Inde et le Japon, ce qui permettait une compensation directe. L'Inde apparaissait enfin comme le troisième pivot du système. C'était la vente de produits manufacturés britanniques en Inde qui «bouclait» le fonctionnement de l'économie internationale: elle reposait sur l'implantation des réseaux marchands britanniques dans ce pays et par le faible intérêt des autres exportateurs pour ce marché.

Mais une partie plus importante de la dette était compensée au travers de l'Europe continentale, qui, à en croire le schéma de Saul, pouvait utiliser 30–40 millions de livres des créances qu'elle avait sur la Grande-Bretagne pour payer ses dettes envers l'Australie, l'Inde et sans doute la Turquie, toutes trois endettées envers le Royaume-Uni. Le schéma de S. B. Saul ne décontractait pas l'ensemble «Europe continentale», qui comprenait des pays à structure commerciale très différente.<sup>11</sup>

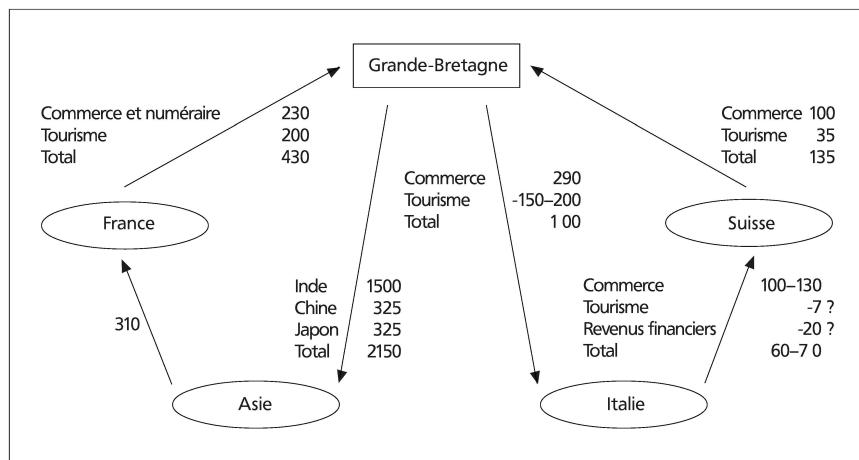
#### **Les circuits de paiement du continent européen**

Une recherche en cours devrait permettre de dégager les soldes de balances bilatérales des paiements courants des principaux pays européens et de mieux mettre en valeur les circuits de paiement internes au continent. Le rôle de la France dans le système des paiements qui était international au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle devint européen à la fin de ce siècle. Les soldes des balances des paiements courants et du numéraire vers 1910 révèlent la prédominance de flux bilatéraux qui ne semblent pas bien s'organiser dans des circuits multilatéraux. La France avait ainsi de grosses créances commerciales sur la Belgique, la Suisse et l'Italie, mais qui ne pouvaient servir à payer la plupart de ses déficits envers des pays comme l'Allemagne ou les pays scandinaves sur lesquels la Belgique, la Suisse et l'Italie étaient également déficitaires.

Les quelques circuits de compensation qui apparaissaient reposaient sur les créances de la France, de la Suisse ou de l'Italie sur la Grande-Bretagne ou les Etats-Unis. Ils s'inséraient donc dans le grand circuit international dégagé par S. B. Saul. Deux circuits importants se faisaient au travers et au bénéfice de la place de Londres. Les créances françaises sur la Grande-Bretagne, de l'ordre de 400 millions de livres grâce à un solde positif de la balance du commerce et du tourisme, permettaient de régler les déficits sur l'Asie, de l'ordre de 350 millions de francs (dont 300 sur l'Inde). Ces créances ne permettaient pas de régler d'autres déficits dans la mesure où la Grande-Bretagne était elle-même endettée sur la plupart des autres pays, en dehors de l'Italie sur laquelle l'économie française avait des surplus, et de l'Australie avec laquelle elle n'avait guère de relations. En revanche la Suisse, qui était globalement commercialement déficitaire, avait la particularité d'avoir un excédent sur la Grande-Bretagne, accru par les revenus du tourisme, qui pouvait ainsi être utilisé pour payer l'Italie au travers de la place de Londres.

Deux autres circuits reposaient sur les créances italiennes et suisses sur les Etats-Unis. La France pouvait exploiter ses importantes créances sur la Suisse pour payer ses dettes sur les Etats-Unis dans la mesure où le commerce suisse était bénéficiaire sur les Etats-Unis et que ce solde était accru par le tourisme amé-

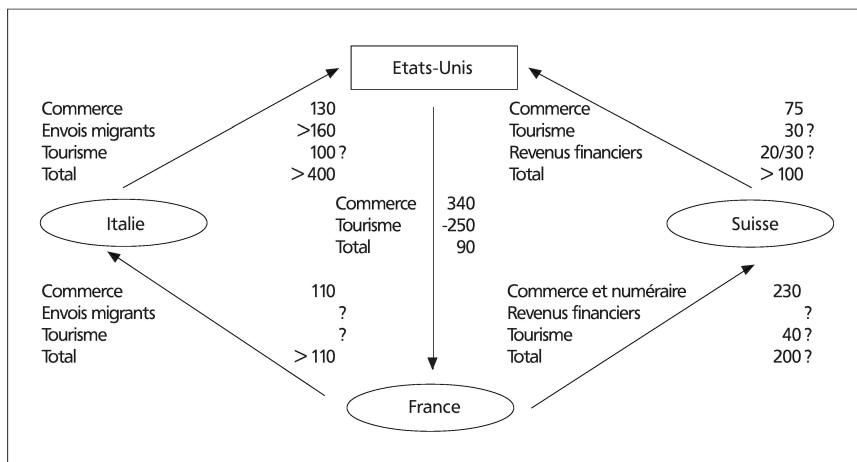
Fig. 4: Deux circuits de compensation reposant sur le rôle central de Londres  
(millions de francs, moyenne 1909–1911)



Sources: Les revenus du tourisme sont grossièrement évalués pour la France à partir de Lévy-Leboyer, Maurice, «La balance des paiements et l'exportation des capitaux français», in Lévy-Leboyer (sous la direction de), *La position internationale de la France. Aspects économiques et financiers XIXe–XXe siècles*, Paris, EHESS, 1977. Les revenus du tourisme et des capitaux pour la Suisse sont grossièrement évalués, et à titre provisoire, dans le cadre d'une recherche en cours à partir de la balance des paiements proposée par Kellenberger, Eduard: *Kapitalexport und Zahlungsbilanz*, vol. I, cahier 2, Bern 1939, p. 20, et à partir de données concernant le tourisme et les exportations de capitaux suisses.

ricain en Suisse et par le revenu des capitaux suisses placés dans l'économie américaine. Comme les excédents de la France sur la Suisse et de la Suisse sur les Etats-Unis dépassaient les besoins de paiements entre la France et les Etats-Unis, les soldes de balance conduisaient à l'hypothèse, pour que l'équilibre global des balances des capitaux se fasse, d'importantes exportations françaises de capitaux vers la Suisse et suisses vers les Etats-Unis, ce qui est conforme à ce que l'on en sait par ailleurs. Le second circuit reposait sur les très importantes créances de l'Italie sur les Etats-Unis qui étaient le fait non seulement des soldes commerciaux, mais surtout des envois d'argent des Italiens immigrés vers leurs familles restées au pays. L'Italie, et dans une moindre mesure l'Autriche-Hongrie et la Suisse, constituaient en effet des réserves de créances sur les Etats-Unis disponibles pour les autres pays européens. Ces créances italiennes permettaient par exemple de régler les dettes françaises sur les Etats-Unis. Comme la place de

Fig. 5: Deux circuits de compensation entre la France et les Etats-Unis  
(millions de francs, moyenne 1909–1911)



*Note:* Les remises faites par les émigrants italiens restent un problème très délicat. Voir Fenoaltea, Stefano, «International Resource Flows and Construction Movements in the Atlantic Economy: The Kuznets Cycle in Italy, 1861–1913», *Journal of Economic History*, vol. XLVIII, n. 3, sept. 1988. Fenoaltea, citant B. Stringer, évoque, p. 622, un ordre de grandeur des remises de 500 millions de lires par an en 1911. Si on les répartit proportionnellement au nombre d'Italiens résidant alors à l'étranger (1,779 millions aux Etats-Unis sur 5,563 millions), on peut faire l'hypothèse de remises venues des Etats-Unis de l'ordre de 160 millions, chiffre sûrement très inférieur à la réalité car les immigrés aux Etats-Unis envoyait sans aucun doute des remises supérieures à celles des immigrés en France, au Brésil ou en Argentine.

New York n'était pas encore un centre de paiements de premier rang, ces circuits de compensation étaient sans nul doute pris en charge par les banquiers français, suisses et italiens.

Indépendamment de ces circuits, les paiements intercontinentaux semblent davantage se régler alors dans des relations bilatérales. Ainsi le financement du déficit considérable du commerce français sur la Russie, qui avait toujours été un problème, était désormais résolu grâce aux revenus des capitaux prêtés: le déficit commercial, qui était de 300 millions de francs en moyenne annuelle 1909–1911, était plus que payé par les revenus des emprunts russes qui, à cette date, rapportaient quelque 400 millions de francs. Ce recul du multilatéralisme tendrait à laisser croire à une régression du mode d'intégration de certains pays continentaux, en particulier la France, par rapport au milieu du siècle. Il est cohérent avec un recul de leur position internationale car la position internationale d'un pays est

liée à sa place dans le réseau des relations multilatérales. Il est aussi cohérent avec une conflictualité plus grande des relations économiques continentales, telle en effet qu'elle se manifestait alors avec l'escalade protectionniste.

### **Conclusion**

L'évolution du système international dans le dernier tiers du XIXe siècle et au début du XXe siècle était donc principalement une redistribution des rôles entre les puissances industrielles dans un système de division du travail beaucoup moins schématique et complémentaire, du fait du dynamisme des économies allemande et américaine qui gagnaient des parts de marché au détriment du commerce anglais et français. Il en est résulté une relative marginalisation du rôle de centre de compensation de la France alors que la réorientation par pays du commerce anglais qui restait le plus important du monde, concourrait à créer un nouveau système de flux commerciaux et de flux de paiements à l'échelle internationale.

L'ouverture de la Grande-Bretagne sur les marchés des pays peu développés avait défini durant tout le siècle le mode d'intégration de ces pays à l'économie internationale. Le développement des ventes vers l'Inde et vers l'Australasie allait donner à ces pays un rôle fonctionnel dans l'économie internationale dont la simple pesée statistique ne peut rendre compte. Au milieu du XIXe siècle, l'Inde et l'Extrême-Orient se trouvaient aux marges du système commercial et du système de paiements internationaux parce qu'ils étaient en fin de circuit; ils étaient des créanciers sur l'ensemble des autres pays et donc n'étaient que peu intégrés dans la multilatéralité des flux. L'inversion de la balance des paiements courants de la Grande-Bretagne avec l'Inde, la croissance de ses soldes positifs et le développement des marchés d'Australasie furent les événements majeurs parce qu'ils intégraient ces pays au système des paiements internationaux. Sans céder à la tentation de l'histoire contrefactuelle, on peut néanmoins imaginer avec quelque vraisemblance qu'une chute des ventes britanniques sur le marché indien aurait eu pour conséquence un complet dérèglement de l'économie internationale, mettant en cause un grand nombre de paiements bilatéraux. Cela ne veut pas dire que l'Inde devenait un centre financier, car les flux étaient médiatisés par les banques de Londres, mais que les choix de politique de développement et les choix dans la gestion de la monnaie et des finances de l'Inde, dans lesquels le lien colonial interférait, avaient une importance internationale. C'est à ce niveau que parmi les pays peu développés ou colonisés, certains, comme l'Inde, avaient, au début du XXe siècle, à défaut d'un poids majeur dans l'économie internationale, un rôle essentiel à jouer dans son fonctionnement.

*Notes*

- 1 Cette étude reprend certaines de mes analyses publiées dans mon article «Spécialisations industrielles, structures sociales, activités financières et intégration économique internationale au XIXe siècle: le cas de la Grande-Bretagne et de la France», publiées dans un numéro spécial sur les «nouvelles approches en histoire économique» de la *Revue d'histoire du XIXe siècle* 23/2 (2001) ainsi que dans un article paru dans: «From one international trade to another: changes in European trade in the XIXth century», in Emmer, Pieter; Pétré-Grenouilleau, Olivier (ed.) *A Deus Ex Machina Revisited. Atlantic Colonial Activities and European Economic Development*, à paraître.
- 2 Scholliers, Peter, «Mots et pratiques. L'industrie cotonnière gantoise, les crises et la perception patronale de la concurrence internationale, 1790–1914», *Revue d'Histoire du XIXe siècle* (cf. note 1).
- 3 Ces circuits ont été décrits dans un ouvrage pionnier, Saul, Samuel Berrick, *Studies in British Overseas Trade*, Liverpool 1960.
- 4 Au début du XIXe siècle, les forces tendant à l'intégration des processus techniques successifs dans une même entreprise – au premier chef les pénuries économiques qui poussaient à se rendre autosuffisants – firent place à des logiques de spécialisation qui rendaient moins vulnérables devant les aléas de marchés aux évolutions difficilement prévisibles.
- 5 On connaît le résultat apparemment paradoxal obtenu par W. Leontief, lorsque, voulant tester la pertinence empirique de la théorie d'Heckscher et Ohlin, il s'aperçut que les Etats-Unis exportaient en 1947 des biens à forte intensité en main-d'œuvre et importaient des biens à intensité capitaliste plus forte. Leontief, Wassily, «Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis», *Review of Economics and Statistics* 38, 4 (1956).
- 6 De très nombreux travaux étudient ces circuits de paiement. Par exemple, pour une typologie de ces maisons de négocié et de banque organisant le commerce international, Chapman, S. D., *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, etc. 1992.
- 7 Sur le rôle de Paris comme centre de compensation, des informations plus détaillées dans Verley, Spécialisation (cf. note 1).
- 8 Le recul relatif de la position internationale de la France au plan du commerce et des paiements internationaux est traité en détail dans Verley, Patrick, «L'insertion de la France dans les réseaux internationaux de l'échange (fin XIXe–début XXe siècles)», in Lévy-Leboyer, Maurice (sous la direction de), *L'économie française dans la concurrence internationale au XXe siècle*. Actes du colloque de Bercy (octobre 2002), Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Ministère de l'économie, à paraître.
- 9 Pour paraphraser la phrase de Keynes sur la Banque d'Angleterre...
- 10 Saul (cf. note 3) chapitres 2 et 3.
- 11 Il formule néanmoins de très importantes remarques sur les pays continentaux, Saul (cf. note 3), p. 50–53.