

LA DISSOLUTION DE L'EMPIRE ESPAGNOL AU XIX^e SIECLE

N. Bousquet.

MCGILL UNIVERSITY

LA DISSOLUTION DE L'EMPIRE ESPAGNOL AU XIX^e SIECLE
ET SON CONTEXTE ECONOMIQUE

A THESIS SUBMITTED
TO
THE FACULTY OF GRADUATE STUDIES AND RESEARCH
IN PARTIAL FULFILMENT OF THE REQUIREMENTS
FOR
THE DEGREE OF MASTER ARTS

BY
NICOLE BOUSQUET

JUNE 1974

RESUME

Dans ce travail nous examinons les facteurs de la dissolution de l'empire espagnol au XIXe siècle, associés à l'organisation et au fonctionnement du secteur privé du système économique impérial et au contexte de l'économie mondiale. Plus spécifiquement nous cherchons les tendances à la dissolution dans les modalités et l'intensité des échanges commerciaux entre la métropole et ses colonies, dans le fonctionnement de l'Espagne en tant que métropole, dans la structure des économies coloniales et dans les pressions engendrées par les nécessités économiques du milieu ambiant au système colonial.

Ce qui ressort de cet examen c'est que l'emprise de la métropole sur le commerce et les économies de ses colonies, s'était consolidée à la fin du XVIIIe siècle mais que celle-ci demeurait un marché inadéquat à l'écoulement de la production agricole coloniale. Le goulot d'étranglement au plan de la commercialisation de la production agricole coloniale provoque des tensions dans ces économies coloniales en mesure d'acheminer leur production agricole vers le marché international, comme le démontre la variation des comportements politiques des élites économiques lors des mouvements d'indépendance. Cette situation, couplée à celle des besoins pressants des puissances européennes en quête de nouveaux marchés et au refus de l'Espagne d'ouvrir le marché colonial au commerce avec l'Angleterre notamment, provoque l'éclatement de l'empire.

SUMMARY

In this work, we look into those factors of the dissolution of the Spanish empire at the beginning of the XIXth century linked with the organization and functioning of the private sector of the economic imperial system and the context of the world economy. More specifically we inquire about dissolutive tendencies within the modalities and intensity of trade between Spain and its colonies, the functioning of Spain qua metropole, the structures of the colonial economies and the pressures stemming from the economic imperatives of the world economy.

It follows from this study that Spain had achieved a stronger hold upon the trade and the economies of its colonies but that nonetheless its market was remaining inadequate for the outflow of colonial agricultural production. The bottleneck in the commercialization of colonial agricultural products resulted in tensions within those colonial economies ready to direct their production towards the international market. This is evidenced by the very variation of the political behavior of economic elites during the independance movements. This situation along with that of European powers' pressing needs of new markets as well as the refusal of Spain to open the colonial market to England, especially, triggered off the rupture of the empire.

REMERCIEMENTS

J'aimerais exprimer ma profonde gratitude au professeur Immanuel Wallerstein dont le précieux enseignement et la pensée originale ont inspiré l'approche générale de cet ouvrage et au professeur Donald Von Eschen dont l'approche analytique et méthodique a été un modèle constant au long de ma formation de sociologue, pour sa lecture attentive du texte et ses judicieux conseils. Il va sans dire que j'assume l'entière responsabilité des erreurs et des inexactitudes que le lecteur pourrait déceler dans le texte. Je remercie aussi Mlle Janine Pioger qui a dactylographié cette thèse avec patience et minutie.

TABLE DES MATIERES

Introduction	1
CHAPITRE I: Les échanges mercantiles dans l'empire espagnol	5
A - Les modalités et les réformes du XVIIIe siècle	5
B - Les effets des réformes: la restauration de la dépendance coloniale	10
1 - Le commerce métropole-colonies	10
2 - Le commerce de contrebande	17
3 - Le commerce intercolonial	31
CHAPITRE II: L'Espagne en tant que métropole	49
CHAPITRE III: Les pressions extérieures sur le système colonial espagnol	63
A - La nature de ces pressions	63
B - Les conditions de leur émergence	73
1 - La croissance économique de la France et de l'Angleterre	74
2 - La stagnation des marchés européens	76
3 - Le nouveau protectionnisme espagnol	78
4 - La lutte hégémonique entre la France et l'Angleterre	83
CHAPITRE IV: Les pressions intra-coloniales vers l'indépendance	87
A - Les élites économiques coloniales et les mouvements d'indépendance	91
1 - Les réticences des marchands	120
2 - L'indifférence des propriétaires de mines	130
3 - La participation des propriétaires terriens	133
B - Les pressions, quelques corrélations	194
Conclusion	201
Bibliographie	227

TABLE DES TABLEAUX

TABLEAU I:	Tonnage des convois espagnols	11
TABLEAU II:	Production de l'argent en Amérique espagnole de 1721 à 1810	12
TABLEAU III:	Exportations de cacao de la province de Caracas à l'Espagne, au XVIIIe siècle	13
TABLEAU IV:	Valeur approximative des exportations des colonies à l'Espagne, vers 1790	15
TABLEAU V:	Trafic maritime, valeur des exportations selon la spécialisation du commerce d'exportation par région de l'empire, à la fin du XVIIIe siècle	55
TABLEAU VI:	Valeur des exportations anglaises à l'Espagne proportionnellement aux exportations françaises	66
TABLEAU VII:	Exportations anglaises (production domestique) à l'Europe du sud	80
TABLEAU VIII:	Exportations anglaises (production domestique) à l'Europe du Sud et aux Antilles britanniques	81
TABLEAU IX:	Mobilisation indépendantiste des élites écono- miques dans l'empire espagnol entre 1808 et 1814, par région	116
TABLEAU X:	Mobilisation des élites économiques par région et par fractions	117
TABLEAU XI:	Mobilisation des élites économiques par région et par secteur de l'économie	118
TABLEAU XII:	Mobilisation des élites économiques par région et spécialisation du secteur des exportations	119
TABLEAU XIII:	Incidence régionale des conditions propices à l'acheminement de la production agricole au marché international et mobilisation des propriétaires terriens	180
TABLEAU XIV:	Prix courants indexés de produits agricoles importés en Hollande, en France et en Angleterre entre 1730 et 1799	183

TABLE DES TABLEAUX (suite)

TABLEAU XV:	Valeur (ou volume) des exportations par région entre la fin du XVIIIe siècle et 1850.....	191
TABLEAU XVI:	Distribution de la mobilisation indépendantiste chez les élites économiques par région et spécialisation des exportations	196
TABLEAU XVII:	Agriculture potentiellement articulable au marché international, commerce de contrebande et mobilisation indépendantiste chez les élites économiques, par région	197

MONNAIES, POIDS ET MESURES *

Arroba: une mesure de poids équivalente à 25 livres anglaises approximativement

Carga: un fardeau, une cargaison dont la grandeur est variable

Fanega: mesure sèche de capacité dont la grandeur est variable.
A Buenos Aires, la fanega est l'équivalent de 210 à 225 lbs;
au Chili, à 153 lbs; au Pérou, à 135 lbs.

Quintal: équivalent de 4 arrobas

Peso: le dollar. L'ancienne pieza de ocho, peso fuerte, peso duro.
Les taux d'échange étaient très variables. Grossièrement le
peso équivalait (à la fin du XVIIIe siècle) à 4 shillings, c'est-à-dire que 5 pesos = 1 livre sterling.

Real: la huitième partie du peso

* Source: R.A. Humphrey (ed.), British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826, (London, Royal Historical Society, 1940), XXI

INTRODUCTION

Les mouvements d'indépendance des colonies espagnoles ont vu le jour au moment où le territoire de la métropole, l'Espagne, était occupé par les armées napoléoniennes (1808-1814). L'isolement politique et économique des colonies à cette époque a souvent été considéré comme le facteur précipitant, sinon principal, de la césure du pacte colonial. S'il est plausible du fait de l'absence de poussées sécessionnistes dans les colonies avant les guerres métropolitaines que l'incidence de celles-ci explique la chronologie des mouvements d'indépendance, on peut cependant se demander s'il n'y avait pas au sein de l'empire des tendances à long terme qui auraient pu éventuellement entraîner la dissolution. Ce qui rend la question particulièrement pertinente, c'est la variabilité même de la distribution des mouvements d'indépendance au sein des colonies. En effet, malgré la conjoncture d'isolement économique et politique, les poussées indépendantistes n'apparaissent que çà et là dans l'empire; n'est-ce pas la marque de l'entrée en jeu de facteurs structurels conditionnant la réaction à l'événement?

Nous tenterons donc de déceler au sein du système colonial espagnol, les tendances à la dissolution. Ces tendances, nous nous limiterons à les chercher dans l'organisation et le fonctionnement du système économique impérial. Sans nier pour autant la valeur explicative des thèses qui mettent au premier plan de l'interprétation la dimension soit politique, sociale ou culturelle, notre analyse de la césure du pacte colonial espagnol sera centrée autour des facteurs économiques.

Un système économique impérial a pour fonction de drainer les richesses coloniales vers la métropole et ce drainage se fait à deux plans: celui du système administratif et celui du système des échanges commerciaux. C'est précisément au sein de celui-ci que nous chercherons les tendances à la dissolution. Un système colonial d'échanges commerciaux implique des partenaires, en l'occurrence une métropole et des colonies et est situé et fonctionne dans un contexte plus général, celui du système politique et économique international. Nous devons donc examiner une à une ces composantes du système des échanges, soit les partenaires métropole et colonies, les liens commerciaux qui les unissent, et le contexte politique et économique au système colonial et voir si par leur structure et leur fonctionnement, elles contribuent à la stabilité ou à l'instabilité du système.

En premier lieu, nous ausculterons le lien économique entre l'Espagne et ses colonies et tenterons d'évaluer si celui-ci avait tendance, avant les guerres d'indépendance à la consolidation ou à l'affaiblissement. Pour que ce lien eût tendance à la consolidation, nous proposons que les conditions suivantes étaient nécessaires, à savoir 1) que les modalités de l'organisation des échanges commerciaux entre la métropole et ses colonies permettent la circulation facile des biens à l'intérieur de l'empire, 2) que le volume et la valeur des échanges soient en expansion, 3) que les colonies ne soient pas en voie de réaliser une indépendance économique relative de la métropole en multipliant les échanges économiques soit entre elles-mêmes, soit avec d'autres nations européennes que l'Espagne, ni qu'elles soient tentées de le faire en raison de termes d'échange plus alléchants que ceux offerts par la métropole, et enfin que 4) leurs économies n'évoluent pas vers l'auto-suffisance mais plutôt vers la dépendance de type colonial, c'est-à-dire l'importation de produits manufacturés et

l'exportation de matières premières. Nous verrons si ces conditions étaient présentes. Il s'agit là bien entendu des conditions de la consolidation du lien colonial au strict plan économique. Les conséquences politiques dans les colonies de la consécration de la dépendance économique ne seront pas nécessairement de nature stabilisatrice et devront être considérées isolément.

En second lieu, nous tenterons de déterminer si l'Espagne joue adéquatement son rôle de métropole ou si au contraire elle présente des faiblesses qui, à long terme, mettent en péril la survie de l'empire. Nous évaluerons ses aptitudes de métropole en tant que fournisseur de produits dont le marché colonial a besoin et de marché pour les produits coloniaux et nous verrons si elle dispose des effectifs suffisants au transport vers ses rives des produits que les colonies sont en mesure d'exporter.

En troisième lieu, il est important d'examiner les pressions économiques exercées sur celui-ci par le milieu ambiant au système colonial espagnol. Il faudra déterminer si l'empire aurait pu vivre longtemps en vase clos au sein de l'économie mondiale de la fin du XVIII^e siècle étant donné l'évolution qui la caractérisait et s'il pouvait résister longtemps aux pressions politiques engendrées par un contexte économique nouveau.

Finalement nous retracerons dans les colonies les tendances à la dissolution, soit l'émergence des mouvements d'indépendance. L'analyse de leur distribution sociale et territoriale permettra d'isoler dans les structures et le fonctionnement des économies coloniales que nous comparerons entre elles, les origines de ce mécontentement dont l'expression politique sonnera le glas de l'empire.

Ce sont donc ces aspects des différentes composantes du système colonial espagnol que nous nous proposons d'examiner et qui nous serviront de base à la découverte des tendances vers la dissolution. La cueillette des données se fera à partir des écrits des historiens, c'est-à-dire de sources secondaires surtout. Nous nous proposons dans un ouvrage ultérieur, et cela est essentiel à ce que leur validité laisse le moins de doute possible, de consolider ces données à partir des sources premières. Pour le moment, la valeur et la complétude de nos données seront conditionnées par la qualité de l'information contenue dans l'historiographie de la période étudiée et du sujet qui nous intéresse.

L'originalité de ce travail réside à notre avis dans le fait que nous considérons l'empire espagnol dans son ensemble et que l'analyse des tendances dissolutives au sein des colonies dépasse l'étude casuistique et se veut comparative. Cette approche nous aidera, nous l'espérons, à éviter une certaine myopie au plan de l'interprétation et à contourner l'écueil auquel l'historiographie traditionnelle n'a pas toujours échappé, à savoir celui de la surestimation dans l'analyse causale de facteurs intra-coloniaux, voire d'idiosyncraties locales. Finalement, l'originalité de ce travail tient aussi à ce que nous nous limitons dans notre tentative d'explication de la dissolution de l'empire espagnol, et ce non pas afin d'éviter l'éclectisme à tout prix mais afin de pouvoir en évaluer la valeur explicative, à un ensemble de facteurs associés à l'organisation et au fonctionnement du secteur privé du système économique impérial.

CHAPITRE PREMIER

LES ECHANGES MERCANTILES DANS L'EMPIRE ESPAGNOL

L'histoire des échanges économiques entre la métropole espagnole et ses colonies révèle la présence de hauts et de bas. Le XVI^e siècle, le premier de la colonisation espagnole en Amérique, est celui de l'exploitation des métaux précieux et de l'arrivée massive en Espagne des richesses coloniales. A cet âge d'or des relations commerciales entre l'Espagne et ses colonies fait suite le déclin du XVII^e siècle. Néanmoins, comme nous le verrons les mêmes modalités caractérisent tout au long de cette période le système des échanges entre les deux pôles de l'empire espagnol. Ce n'est qu'au XVIII^e siècle que l'Espagne, dans une tentative de reprendre le contrôle de ses colonies, lesquelles en étaient venues à jouir finalement d'une indépendance économique de fait, reformera le système des échanges au sein de l'empire.

A - Les modalités et les réformes du XVIII^e siècle

Tout au long des deux premiers siècles de la colonisation espagnole, les échanges mercantiles entre métropole et colonies sont monopolisés, de part et d'autre de l'Atlantique, par des groupes privés, les guildes de marchands (los consulados). Sur le sol métropolitain, et ce à partir de 1573, seule la guildes des marchands de Séville a le droit de procéder à l'envoi de marchandises vers les colonies; ni les marchands de pays étrangers, ni ceux d'autres royaumes espagnols que celui de la Castille (en fait à cette époque la couronne espagnole est une couronne conjointe des royaumes de Castille et d'Aragon), ni même ceux d'autres villes que Séville, ne peuvent exporter directement aux Amériques. Tous doivent "en principe",

car ces règlements ne sont pas toujours suivis à la lettre, vendre leurs marchandises aux marchands sévillans qui les embarqueront sur les convois en partance pour l'Amérique.

Le transport des marchandises entre Séville et les Amériques se fait par un système rigide de convois créé en 1563, celui des flotas et galleones, qui comporte des navires militaires servant d'escorte aux navires marchands de propriété privée. Il est interdit aux navires marchands de faire seuls la traversée de l'Atlantique. Ce système avait été adopté afin d'éviter autant que possible la contrebande au point de départ métropolitain et d'assurer la protection de la cargaison contre la piraterie en haute-mer. Les départs ne se font que deux fois par année quand ils ne sont pas différés en raison des guerres ou de la saturation périodique des marchés coloniaux en produits de contrebande, ce qui devient le cas à partir du XVIIe siècle.

En Amérique, les ports d'arrivée des flotas et galleones ne sont, par règlement royal, qu'au nombre de trois: celui de Cartagène duquel dépend l'approvisionnement de la côte nord de l'Amérique du Sud, celui de Portobello à partir duquel se fait l'approvisionnement de la côte Pacifique de l'Amérique du Sud et celui de Veracruz dont dépend toute la Nouvelle-Espagne.

A leur arrivée à ces ports, les cargaisons entières des navires sont monopolisées par les pairs des marchands sévillans, ceux des guildes de Mexico et de Lima. Ces deux consulados, fondés respectivement en 1594 et en 1613, sont les seuls à jouir jusqu'au XVIIIe siècle, du monopole de la distribution légale des marchandises en Amérique espagnole.

La couronne espagnole prélève des taxes à différents points du circuit de circulation des marchandises dans l'empire: à l'entrée à

Séville (l'alcabala), à leur chargement sur les convois et à leur déchargement dans les ports d'Amérique (les almorijazcos) et finalement à l'entrée des villes coloniales où elles sont distribuées (l'alcabala). Les produits exportés à la métropole sont sujets à l'almorijazco colonial et métropolitain. Le prélèvement de ces taxes est confié aux consulados en Amérique et à la Casa de Contratacion à Séville, dominée avec l'assentissement de la couronne, par le consulado de cette ville.

Donc, le système des échanges mercantiles entre la métropole et ses colonies est caractérisé par le monopole des guildes, un circuit réduit de ports, un système de transports rigides et de lourdes taxes. A la fin du XVIIIe siècle, les modalités des échanges entre l'Espagne et ses colonies, vieilles de deux siècles, sont devenues nettement inadéquates et par conséquent les liens économiques entre les deux pôles de l'empire, quasi-inexistants.

Ce n'est qu'à partir de l'accession au trône de la dynastie des Bourbons en 1700, qui succède à la malheureuse dynastie des Habsbourgs, et tout particulièrement après la guerre de succession qui prend fin en 1713, qu'on assiste au renouveau des politiques administratives et économiques de la couronne espagnole vis-à-vis des colonies. Le XVIIIe siècle en sera un de réformes. Ces réformes, dont nous nous bornerons à mentionner les plus importantes, visent à rétablir et à intensifier les liens économiques avec les colonies. La couronne se donne les instruments institutionnels nécessaires à ces réformes en prenant le contrôle et en centralisant le pouvoir de décision quant à tout ce qui concerne les échanges économiques avec les colonies, pouvoir qui avait été jusque-là dans les mains de la Casa de Contratación. En 1714 a lieu la fondation sous le modèle colbertiste, du Ministère de la Marine et des Indes.

En premier lieu, la couronne permet à la périphérie de la péninsule ibérique, la Catalogne en particulier, où existe une industrie textile naissante, de participer à l'entreprise coloniale jusque-là réservée à la seule province, la Castille.

En second lieu, la couronne s'en prend au réseau étroit de distribution monopoliste des marchandises; le monopole de Séville est le premier touché: en 1717-1718, la Casa de Contratación est transférée à Cadix. Le circuit des ports est ensuite élargi, des deux côtés de l'Atlantique; en 1765 Cadix perd le monopole des envois vers l'Amérique et neuf ports sont désormais habilités à commercer librement avec les Caraïbes. En Amérique le nombre des ports ouverts aux navires en provenance des différents ports métropolitains sera porté à vingt en 1778. Seule la Nouvelle-Espagne et le Vénézuéla ne seront pas inclus avant 1789 dans le nouveau système de "libre commerce" intra-impérial. Dans le cas du Mexique l'application de cette mesure sera retardée parce que l'Espagne veut éprouver le nouveau système avant de l'appliquer à cette région de l'empire qui est désormais le plus gros producteur de bullion et le plus gros consommateur de produits importés. Quant au Vénézuéla, le retard est probablement dû à la présence d'une compagnie à charte qui monopolise le commerce de cette région. Un second coup sera porté aux monopoles traditionnels en Amérique quand, lors de la dernière décennie du XVIIIe siècle, la couronne reconnaîtra dans les colonies, neuf nouvelles guildes de marchands.

Le système des transports sera aussi réformé. Le lourd système des flottes sera aboli entre 1740 et 1754 (sauf pour le Mexique, où il ne le sera qu'en 1778); il est remplacé par le système des navios de registro, navires de propriété privée qui peuvent en tout temps de l'année faire seuls la traversée atlantique. L'approvisionnement de la côte pacifique

de l'Amérique du Sud ne se fait plus à partir de 1754 par le long et coûteux périple des marchandises de Cadix à l'isthme de Panama, le portage à travers celui-ci et le transbordement sur les navires de la côte pacifique; celle-ci est désormais ouverte au commerce maritime direct avec l'Espagne via le cap Horn. Les frais d'affrètement baissent.

De nouvelles régions, jusque-là intégrées économiquement à l'empire, le seront désormais soit au moyen de la formation de compagnies à charte d'inspiration anglaise et hollandaise comme ce fût le cas pour le Vénézuéla et Cuba, soit par l'ouverture de ports d'échanges directs avec la métropole comme ce fût le cas pour le Rio de la Plata.

Toujours afin de faciliter l'expansion du commerce métropole-colonies, le système de taxation est réformé: baisse des tarifs (désormais 6% ad valorem pour les produits nationaux d'Espagne et 7% pour les produits étrangers) et réduction à deux, des points de collecte des taxes (au port d'expédition métropolitain et au port d'arrivée) dans le circuit de circulation des marchandises. Les produits en provenance d'Amérique sont aussi favorisés par une baisse de tarifs aux douanes métropolitaines; ce fût le cas entre autres pour le sucre, le café, le cacao et les cuirs.

Finalement, afin d'élargir les marchés des produits coloniaux et de contrer le commerce de contrebande, la couronne espagnole autorise en 1778 par le décret sur le libre commerce, le commerce entre les colonies elles-mêmes. Spécifions cependant que le commerce inter-colonial n'était pas un phénomène nouveau mais qu'il était jusque-là considéré comme illégal par la métropole.

On assiste donc au XVIIIe siècle et tout particulièrement sous le régime de Charles III (1759-1788), à la mise en oeuvre d'un ensemble de réformes visant à stimuler le commerce entre l'Espagne et ses colonies et

à refermer l'économie de l'empire, qui à la fin du XVII^e siècle présentait des brèches si profondes que le gros du commerce des colonies se faisait directement avec le marché international (l'Angleterre, la Hollande et la France), ces dernières jouissant ainsi d'une liberté économique de fait.

Examinons maintenant si les nouvelles politiques métropolitaines atteignent leur but, celui de recréer la dépendance des colonies vis-à-vis de leur métropole, plus précisément 1) si le commerce métropole-colonies prend de l'essor, 2) si le commerce de contrebande diminue 3) si la liberté de commerce entre les colonies n'amène pas une plus grande auto-suffisance vis-à-vis de l'Espagne.

B - Les effets des réformes: la restauration de la dépendance coloniale

1 - Le commerce métropole-colonies

Comme nous l'avons suggéré plus tôt, l'histoire des liens commerciaux entre l'Espagne et l'Amérique a subi, au long de la période coloniale, des hauts et des bas. Ils connaissent une phase d'expansion pendant un siècle, soit du début du XVI^e au début du XVII^e où commence une période de contraction. Hamilton¹ suggère qu'entre le dernier quart du XVI^e siècle et le dernier quart du XVII^e le tonnage des bateaux faisant la navette entre l'Espagne et les Amériques diminue approximativement de 75%. Jaime Vicens Vives² rapporte les approximations de Pierre Chaunu pour la même époque, que nous avons regroupées dans le tableau suivant:

¹Earl J. Hamilton, "The Decline of Spain", Economy History Review, Vol. VIII, 1937-1938, p.170.

²Jaime Vicens Vives, An Economic History of Spain (N.J., Princeton University Press, 1969), pp.459-462. A l'avenir, Vicens Vives, History of Spain.

TABLEAU I
TONNAGE DES CONVOIS ESPAGNOLS
(Moyenne quinquennale)

Années	Tonnage
1511-1515	8,500 Tonnes ^a
Circa 1550	30,000 "
1561-1565	67,000 "
1586-1590	122,000 "
1595-1600	120,000 "
1606-1610	127,000 "
1611-1615	114,000 "
1621-1625	103,000 "
1626-1630	103,000 "
1631-1635	82,000 "
1641-1650	57,000 "

^a Evaluation de Pierre Chaunu, L'Amérique et les Amériques, p.92.

Nous ne disposons pas encore de statistiques globales sur le commerce entre l'Espagne et ses colonies pour la période de 1650 à 1750³. Deux raisons nous portent à croire que le commerce entre l'Espagne et les colonies ne s'est pas maintenu à de bas niveaux tout au long de cette période: premièrement à partir de 1720, à tout le moins, la production de l'argent américain augmente graduellement et ce, tout au long du XVIIIe siècle. Les compilations de Soetber rapportées par Vicens Vives⁴

³ Peut-être de telles données sont disponibles dans le livre de Pierre Chaunu, Cadix et l'Atlantique, de publication récente et qui n'a pu être consulté.

⁴ Vicens Vives, History of Spain, p.547.

l'indiquent:

TABLEAU II -
PRODUCTION DE L'ARGENT EN AMERIQUE ESPAGNOLE
DE 1721 A 1810
(en kg. par période de 20 ans)

Années	Volume
1721-1740	230,000 kg.
1741-1760	301,000 "
1761-1780	366,000 "
1781-1800	562,000 "
1801-1810	553,000 "

Dans le cas du Mexique les compilations de Howe⁵ sur la frappe de bullion, sur une base annuelle indiquent une augmentation graduelle de la frappe entre 1689 et 1760, passant de 4,050,000 pesos en 1689 à 12,441,048 pesos en 1760. Or une augmentation de la production d'argent produit une augmentation du pouvoir d'achat et stimule le commerce. Il se peut cependant que cette augmentation du commerce des colonies ait été canalisée par le commerce de contrebande avec les nations étrangères plutôt que par l'Espagne. Autre raison qui nous incite à croire qu'il y eût reprise du commerce entre la métropole et ses colonies avant 1750 est-le fait que l'Espagne absorbe une partie de plus en plus grande de la production

⁵Walter Howe, The Mining Guide of New Spain and its Tribunal General (Cambridge, Harvard University Press, 1949), pp.455-456. A l'avenir, Howe, The Mining Guide of New Spain.

vénézuélienne de cacao, et ce à partir de 1730; l'augmentation est considérable entre 1730 et 1750 comme les compilations d'Arcila Farias le démontrent:

TABLEAU III

EXPORTATIONS DE CACAO DE LA PROVINCE DE CARACAS
A L'ESPAGNE, AU XVIII^e SIECLE^a
(en fanegas^b, par décennie)

Années	Volume
1691-1700	15,470 fanegas
1700-1710	9,436 "
1711-1720	4,736 "
1721-1730	40,243 "
1731-1740	225,795 "
1741-1750	158,758 "
1751-1760	317,931 "
1761-1770	343,242 "
1771-1780	335,437 "

^aSource: Frederico Brito Gigueroa, Historia Economica y social de Venezuela (Caracas, 1966), p.103.

^bUne fanega équivaut à 25 livres anglaises approximativement.

S'il est plausible que le commerce Espagne-colonies ait connu une reprise avant 1750, il ne fait pas de doute qu'il a connu une expansion sans précédent entre 1763 et 1796. Vicens Vives affirme que:

The pulse of Spanish-American trade during these latter years shows a strength and a velocity unknown before. All writers, both contemporary and modern, agree on the point. Abbot Pradt stated in 1816 that the volume of business between America and Spain had totalled 37 million francs in 1778 and 227 million

in 1788. The figures given by Cango Arguëlles are less optimistic for they indicate only half of the increase noted by Pradt: four times instead of eight (75 million reales of imports into America in 1778 and 300 million in 1788) but this can be explained by the factor of illicit trade.⁶

Chaunu affirme dans un article plus récent⁷ que selon ses calculs le commerce entre l'Amérique et l'Espagne se serait multiplié par sept entre 1778 et 1789.

Cette augmentation spectaculaire du commerce métropole-colonies est due en premier lieu à la croissance de la production de bullion et en second lieu à l'expansion des exportations agricoles de régions de l'empire telles que le Vénézuéla et les provinces du littoral de Rio de la Plata, lesquelles étaient demeurées en marge du système des échanges avec la métropole jusqu'au second quart du XVIIIe siècle.

Des colonies qui ont des échanges directs avec l'Espagne, ce sont le Mexique, Cuba, le Pérou et l'Argentine dont la valeur des exportations est le plus élevé (voir tableau IV).

Bref de ce qui précède, il appert que le commerce entre l'Espagne et ses colonies croît de 1511 à 1610, décroît à partir de cette période jusqu'à environ 1700, subit présumément une légère remontée de 1730 à 1760 et monte en flèche à des niveaux sans précédent jusqu'à tout le moins 1789. Cette tendance sera complètement renversée avec l'interruption périodique des communications avec l'Espagne entre 1797 et 1814. On peut conclure que

⁶ Vicens Vives, History of Spain, p.580.

⁷ Pierre Chaunu, "Interpretacion de la Independencia de America Latina", Peru Problema, n° 7 (Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Campodonico Ediciones S.A., 1972), pp.131-132.

TABLEAU IV
VALEUR APPROXIMATIVE DES EXPORTATIONS
DES COLONIES A L'ESPAGNE, VERS 1790

Régions de l'empire	Valeur des exportations
Nouvelle-Espagne	17,234,771 ^a pesos
Cuba	9,073,190 ^b "
Pérou	6,377,900 ^c "
Rio de la Plata	4,915,093 ^d "
Vénézuéla	2,522,250 ^e "
Nouvelle-Granade nord (Colombie)	2,100,000 ^f "
Guatemala	2,000,000 ^g "
Chili	1,000,000 ^h "
Nouvelle Granade sud (Equateur)	112,000 ⁱ "
TOTAL	45,340,204 "

^a Les chiffres donnés pour la Nouvelle-Espagne représentent la valeur moyenne des exportations calculée à partir des évaluations de Humboldt rapportées par Tardiff, Historia del Comercio Mexicano, p.146.

^b Pour Cuba il s'agit de la valeur des exportations pour l'année 1788, rapportée par le Mercurio Peruano, Vol. III, 1791, p.195.

^c Pour le Pérou, il s'agit de la valeur moyenne des exportations à l'Espagne entre 1790 et 1794 calculée à partir des chiffres rapportés par le Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, p.246.

^dPour la vice-royauté du Rio de la Plata, il s'agit de la valeur moyenne des exportations entre 1791 et 1795 calculée à partir des chiffres rapportés par Levene, History of Argentina, p.109.

^ePour le Vénézuëla il s'agit de la valeur moyenne des exportations à l'Espagne pour les années 1793 et 1796 calculée à partir de chiffres rapportés par Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.263.

^fPour la Nouvelle-Granade nord, il s'agit de la valeur moyenne des exportations entre 1784 et 1793 calculée à partir des chiffres rapportés par Lynch, Spanish American Revolutions, p.229.

^gPour le Guatemala il s'agit de la valeur approximative des exportations d'indigo pour l'année 1773 rapportée par Woodward, "Economic and Social Origins of the Guatemala Parties", p.550. Cette valeur décroît graduellement par la suite; malheureusement nous ne disposons pas de données précises pour l'année 1790.

^hPour le Chili il s'agit de la valeur moyenne de la frappe entre 1789 et 1796, valeur qui atteint 968,632 pesos d'argent (voir Romano, "Une économie coloniale: le Chili au XVIIIe siècle", pp.260-271). Dans ce cas, la valeur de la frappe est le meilleur indice de la valeur des exportations à l'Espagne car le Chili n'y exporte que du bullion.

ⁱPour l'Equateur il s'agit de la valeur des exportations de cacao à l'Espagne pour l'année 1793, calculée à partir des chiffres rapportés par le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableau 8.

les réformes métropolitaines du système des échanges commerciaux ont atteint leur but, celui d'intensifier le commerce avec les colonies.

2 - Le commerce de contrebande

Si, comme nous venons de le constater, l'Espagne avait réussi à augmenter en termes absolus la valeur de ses échanges avec ses colonies, lors de la seconde moitié du XVIII^e siècle, il reste à vérifier si elle contrôlait une part relativement plus grande du commerce extérieur de ces dernières. Si le commerce de contrebande augmente dans les mêmes proportions que le commerce officiel avec l'Espagne, cela signifie alors que la métropole ne contrôle pas plus qu'à la période antérieure le commerce de ses colonies et que la fermeture économique du système colonial est loin d'être atteinte.

Le commerce de contrebande est un phénomène dont l'importance a varié au long de la période coloniale mais qui n'a jamais été totalement absent. Il a été constant aux deux pôles du système, soit au point de départ des marchandises dans la métropole et dans les colonies. C'est à ce dernier pôle que nous tenterons de le mesurer, car c'est ici qu'il est le plus dangereux pour la permanence du système colonial: impliquant des colons américains, il est susceptible d'éroder leur loyauté envers la métropole.

Malheureusement, l'histoire du commerce de contrebande des Amériques espagnoles demeure incomplète. Nous sommes forcés de baser notre jugement sur des données fragmentaires, des opinions de contemporains, des intuitions d'historiens.

En ce qui concerne l'évolution générale du commerce illicite au cours de la période coloniale, Pierre Chaunu⁸ est d'avis qu'au XVII^e

⁸ Pierre Chaunu, "Interpretacion de la Independencia", p.132.

siècle et jusqu'en 1760, la valeur du trafic de contrebande l'emporte sur celle du commerce officiel; Vives⁹ est aussi de cet avis quand il affirme sans citer de source, qu'en 1686, les deux-tiers du commerce colonial est illicite et que ce commerce prend encore plus d'ampleur au XVIIIe siècle.

La concession aux Anglais par le Traité d'Utrecht (1713) du monopole de la traite des esclaves aux Amériques ibériques et du permis d'introduire annuellement dans les colonies 500 tonnes de marchandises par le fameux navio de permiso, aurait grandement stimulé le commerce illicite avec la Grande-Bretagne. Humphrey¹⁰ affirme que la South Sea Company, qui monopolise le droit de la traite des esclaves et le privilège du navio de permiso aurait fait des profits de l'ordre de 5 millions de livres sterling entre 1730 et 1739. Au début du XVIIIe siècle, les Français font aussi leur apparition avec fréquence sur la côte pacifique de l'Amérique du Sud. Les Hollandais opèrent depuis le XVIIe siècle principalement sur la côte nord de l'Amérique du Sud. La période qui couvre le XVIIe siècle et la première moitié du XVIIIe apparaît donc comme l'âge d'or de la contrebande, celle-ci l'emportant de toute apparence sur le trafic officiel.

Là où les opinions divergent, c'est au sujet de la seconde moitié du XVIIIe siècle, soit à la période précédant les guerres d'indépendance. D'aucuns suggèrent que le commerce de contrebande a crû tout au long du XVIIIe siècle; d'autres tels que Chaunu sont d'avis qu'à cette époque, le commerce de contrebande croissait moins rapidement que le commerce officiel.

⁹Vicens Vives, History of Spain, p.406.

¹⁰Robert A. Humphrey, "Isolation from Spain", dans Robert A. Humphrey, John Lynch (ed), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4^{ème} édition, 1967), p.142. A l'avenir: Humphrey, Lynch, Latin American Revolutions.

En fait, deux sous-questions se posent: à savoir, est-ce qu'en termes absolus la valeur du commerce de contrebande continue de croître et est-ce qu'il a maintenu son importance relative par rapport au commerce officiel. De ces deux questions, il est plus pertinent de répondre à la seconde, car on peut s'attendre à ce que le commerce de contrebande augmente en termes absolus lorsque la tendance est à l'expansion des échanges commerciaux comme cela fut le cas lors de la seconde moitié du XVIII^e siècle; de plus, l'évaluation du commerce de contrebande en termes relatifs par rapport au commerce officiel donne une meilleure idée de l'efficacité du contrôle de la métropole sur le commerce extérieur de ses colonies, dont l'évaluation est justement notre propos. Prenons donc deux points, 1761 et la période 1792-1795 (à vrai dire la rareté des données ne nous laisse guère de choix), et comparons à chacun de ces points l'importance du commerce de contrebande au commerce officiel métropole-colonies.

En 1761, la participation anglaise au commerce de contrebande en Amérique ibérique, présumément la plus importante à l'époque, est estimée par une commission d'enquête espagnole, à une valeur annuelle de 6 millions de pesos¹¹. Considérant que la valeur du commerce officiel avec l'Espagne était certainement au début des années soixante, inférieure à celle de l'année 1778 qui avait été évaluée par Cango Arguëlles à 9.4 millions de pesos (75 millions de reales d'argent), et que seule la part des Britanniques s'élève à 6 millions, il semble bien qu'encore en 1761, le commerce de contrebande égale, sinon l'emporte, sur le commerce officiel.

En 1792-1795, cette situation semble avoir passablement changé. Thomas Irving¹², inspecteur des douanes en Angleterre, évalue à £ 400,000

¹¹ Clarence C. Haring, The Spanish Empire in America (New-York, Harcourt Brace & World, Inc., 1947), p.311.

¹² Brian R. Hamnett, Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821 (Cambridge, Cambridge University Press, 1991)p.27. A l'avenir: Hamnett, Southern Mexico.

ou à £ 500,000, soit 2 millions et 2 millions et demi de pesos, la valeur des exportations britanniques vers l'Amérique espagnole par la voie des Caraïbes. Il est à noter que ces chiffres ne représentent pas la valeur totale des marchandises anglaises introduites dans les colonies espagnoles; il y manque la valeur du commerce de contrebande passant par Colônia do Sacramento, celle de la South Sea Company qui encore à cette époque a le monopole du commerce avec la côte atlantique de l'Amérique du Sud au sud de l'Orénoque et de la côte pacifique. Quant à la part des Etats-Unis qui ont fait leur apparition dans ce commerce lors des deux dernières décennies du XVIIIe siècle, Vicens Vives¹³ rapporte qu'en 1795, la valeur totale des expéditions américaines aux colonies espagnoles est de \$ 1,389,219 quant aux exportations et de \$ 1,739,138 quant aux importations. Nous ignorons la valeur de la contrebande anglaise à cette époque. Quant aux Français, battus lors de la Guerre de Sept Ans, ils sont absents du commerce latino-américain. Pour avoir une idée approximative du commerce de contrebande à cette époque nous devons nous résigner à faire certaines spéculations qui, nous l'admettons, manquent d'orthodoxie. Si on additionne les chiffres connus du commerce de l'Angleterre pour l'année 1792 à celui des Etats-Unis, pour l'année 1795, cela donne une somme de \$ 3,889,219 pesos; en multipliant ce chiffre par trois afin de tenir compte des données manquantes, ce qui à notre avis est fort généreux, nous arrivons à une somme de \$ 11,667,657 pesos.

Or, on s'en souvient, Cango Arguëlles a estimé pour l'année 1788 à 37.5 millions de pesos la valeur du commerce entre l'Espagne et ses colonies. Cette évaluation apparaît réaliste, car les importations en pro-

¹³Vicens Vives, History of Spain, p. 580.

venance des colonies, enregistrées dans le port de Cadix pour l'année 1786 - qui n'a d'ailleurs plus depuis 1765 le monopole du commerce avec l'Amérique - s'élevaient à 25,050,083 pesos (501,001,664 reales de vellon)¹⁴. Si ces spéculations ont quelque valeur, il semblerait qu'en 1792-95, le commerce de contrebande n'atteignait même pas le tiers du trafic officiel métropole-colonies, ce qui constituerait un renversement total de la situation par rapport aux époques antérieures (à l'exception du XVI^e siècle).

Evidemment le contrôle de la métropole sur le commerce extérieur des colonies n'est pas uniforme dans l'ensemble du système colonies. Certaines régions sont beaucoup moins contrôlées que d'autres. Il serait extrêmement utile de connaître l'importance du commerce de contrebande, par rapport au commerce officiel par régions car si l'importance globale du commerce de contrebande nous sert d'indice de la solidité du système colonial, la connaissance de sa variation par régions à la période pré-indépendance pourrait nous donner une idée des points faibles de l'empire. Pour le moment nous devons nous contenter de rapporter des données fragmentaires.

Le Rio de la Plata et la côte atlantique nord de l'Amérique du Sud et Centrale, sont de l'avis des historiens, les lieux de prédilection du commerce interlope tout au long de la période coloniale. Il s'agit là de régions éloignées des vieux centres administratifs de Mexico et de Lima et, par conséquent, moins contrôlées par l'administration coloniale. La côte pacifique de l'Amérique du Sud semble mieux "protégée" des entreprises des contrebandiers en raison des distances (les navires devant contourner le cap Horn et remonter la côte) et en raison du fait qu'à partir de 1754, les navios de registro

¹⁴ Hamnett, Southern Mexico, p.174. Les chiffres sont tirés de l'Archive Général des Indes.

espagnols peuvent désormais naviguer de l'Espagne à cette région et approvisionner les colonies du littoral de façon plus régulière; troisièmement, cette région n'est pas une zone de libre commerce pour les contrebandiers britanniques. En effet, c'est la South Sea Company qui a le monopole du commerce de cette région, alors que les ports des colonies britanniques dans les Antilles, grâce à des amendements au Free Port Act en 1766 se convertissent en ports libres, ce qui encourage l'entreprise privée des contrebandiers anglais sur la côte atlantique nord; lorsque ces derniers veulent s'aventurer sur la côte atlantique sud et sur la côte pacifique ils se heurtent jusqu'au début du XIXe siècle aux droits acquis de cette compagnie.

Ceci ne veut pas dire que le commerce de contrebande soit totalement absent de la côte pacifique de l'Amérique du Sud. On observe au début du XVIIIe siècle, entre 1703 et 1713, une poussée du commerce interlope. Durant la guerre de succession au trône d'Espagne la France profite de cette période de désordre pour commercer avec le Pérou et le Chili, afin d'accumuler le bullion qui lui fait défaut. Un rapport¹⁵ du vice-roi péruvien au trésorier du Conseil des Indes en 1708 indique qu'entre 1701 et 1708 la valeur du commerce français avec la vice-royauté a dû atteindre une "centaine de millions". A partir du milieu du XVIIIe siècle cependant, comme l'historien Vargas le suggère¹⁶, un des effets de l'instauration du système des navires "de registro" a été d'éliminer sur les côtes de la vice-royauté, le commerce de contrebande à l'exception de celui qui se fait

¹⁵Ruben Vargas Ugarte, S.J., Historia General del Peru, Tome IV (Lima, Editor Carlos Millar Batrés, 1966), p.67. A l'avenir: Vargas Ugarte Historia del Peru.

¹⁶Ibid, p.30.

par la voie de Buenos Aires. D'ailleurs un rapport du vice-roi Amat, en 1775 environ, sur la destination de l'argent frappé aux Hôtels de la Monnaie de Lima et de Potosi, peut nous servir d'indice de la valeur maximale que peut potentiellement prendre le commerce de contrebande de la vice-royauté du Pérou¹⁷. Des 100,667,838 pesos frappés entre 1761 et 1774, 67,501,855 ont été acheminés vers l'Espagne; c'est donc dire qu'au moins les 2/3 du commerce de la vice-royauté était légal.

A la fin du siècle, soit entre 1791 et 1795 la valeur maximale potentielle du commerce de contrebande, selon nos spéculations, correspond à 17% du commerce officiel. Entre 1791 et 1795, la moyenne annuelle de pesos envoyés à Cadiz est de 4,608,502¹⁸; la frappe moyenne de la vice-royauté est, pour les années 1791, 1792, 1793 de 5,550,488 pesos¹⁹; la vice-royauté gagne net de son commerce avec les autres colonies 725,192 pesos²⁰, assumant que cette valeur qui est celle des années 1781 à 1790 se maintienne entre 1791 et 1795. Le bullion disponible pour le commerce atteint donc une valeur de 6,275,680 pesos annuellement. Si on soustrait de cette somme la valeur des envois à Cadiz, il reste 1,667,178 pesos, la valeur maximum possible du commerce de contrebande. Cet estimé ne s'éloigne pas beaucoup

¹⁷ Ibid, p.301

¹⁸ Charles Milner Ricketts to George Canning, Lima, 27 décembre 1826, dans Robert A. Humphrey (ed.), British Consular Reports on the trade and politics of Latin America, 1824-1826 (London, offices of the Royal Historical Society, 1940), p.114. A l'avenir: Humphrey, Consular Reports.

¹⁹ Mercurio Peruano, Vol. V, 1792 (Lima, Edicion Facsimilar, 1964-1966), p.161, rapports que la frappe de l'année 1791 a été de 5,119,941 pesos. Celui de 1793 (Vol. III), p.237, rapporte que la frappe pour l'année 1792 a été de 5,590,824 pesos. Finalement, celui de 1794 (Vol. IX), p.126, donne 5,941,700 pesos pour l'année 1793.

²⁰ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.232.

d'ailleurs de celui du consul britannique Ricketts en 1826; ce dernier évalue le bullion écoulé par le commerce de contrebande à 1,229,596 pesos en moyenne entre 1781 et 1795²¹. Ces quelques 1,667,178 pesos correspondent à 17% du commerce annuel total officiel de la vice-royauté entre 1791 et 1795 qui a une valeur de 9,346,218 pesos²².

Le Chili connaît dans les années quatre-vingt une recrudescence du trafic illicite par le biais des navires baleiniers états-uniens qui profitent du prétexte de la pêche à la baleine pour mouiller au large de ses côtes. Collier²³ affirme que "le commerce de contrebande était certainement une habitude bien enracinée à la fin de la période coloniale et qu'il peut être évalué à 20% ou 30% des importations chiliennes dans les bonnes années". Whitaker²⁴ rapporte d'ailleurs qu'entre 1789 et 1796, 26 navires américains sont entrés dans les ports chiliens.

Quant à la vice-royauté de la Nouvelle-Espagne (Mexique), nous manquons de données sur l'importance du commerce de contrebande et ne pouvons qu'apporter des estimés de sa valeur maximale possible. Supposant

²¹ Ricketts à Canning, Humphrey, Consular Reports, p.114.

²² Chiffre calculé à partir de la moyenne des exportations à Cadix entre 1791 et 1795, soit 6,666,276 pesos (voir Ricketts à Canning p.113) et de la valeur des exportations aux autres colonies vers 1789, soit 2,679,942 pesos annuellement (voir le Mercurio Peruano, Vol.I, 1791, tableau 9, p.236.

²³ Simon Collier, Ideas and Politics of Chilean Independance, 1808-1833 (Cambridge: Cambridge University Press, 1963), p.11.

²⁴ Arthur Whitaker, "Early Commercial Relations between the United States and Spanish America" de Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions, p.90.

que les évaluations de Humboldt²⁵ sur le commerce extérieur mexicain entre 1779 et 1792 soient justes, à savoir qu'il atteint une valeur annuelle moyenne de 17,234,771 pesos, et que selon Brading²⁶, 74% des exportations mexicaines soient composées d'argent frappé, la valeur moyenne annuelle d'argent frappé exporté lors des échanges commerciaux avec la métropole atteint alors 12,926,078 pesos. Selon Humboldt, à cette époque, 6 millions de pesos étaient exportés annuellement via le trésor public, ce qui porte le total d'argent frappé exporté à une moyenne annuelle de 18,926,078 pesos. Or, compilée à partir des statistiques de Howe²⁷, la moyenne annuelle d'argent frappé entre 1779 et 1792 est de 20,441,928 pesos. Il reste alors 1,515,850 pesos pour la circulation interne et pour le commerce de contrebande, ce qui donne une limite maximum de 11% du commerce extérieur²⁸.

En ce qui concerne le Guatemala dont la monnaie du commerce extérieur est l'indigo, le seul indice dont nous disposions des proportions prises par le commerce de contrebande sont les évaluations de Floyd²⁹, à savoir qu'à la fin de la période coloniale, soit entre 1775 et 1799,

²⁵ Rapportées par Guillermo Tardiff, Historia General del Comercio Exterior Mexicano, Tome I (Mexico, 1968), p. 146. A l'avenir: Tardiff, Comercio Mexicano.

²⁶ D.A. Brading, Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810 (Cambridge, Cambridge University Press, 1971), p.96. A l'avenir: Brading, Bourbon Mexico.

²⁷ Howe, The Mining Guild of New Spain, p.453.

²⁸ Le seul problème est ici que nous ne savons pas si les évaluations de Humboldt concernent le commerce officiel seulement ou tout le commerce extérieur, y compris le commerce de contrebande.

²⁹ Troy S. Floyd, "The Guatemalan Merchants, The Government and the Provincianos, 1750-1800", Hispanic American History Review, XLI, N°1 (Février 1961), p.91. A l'avenir: HAHR

en moyenne 100,000 livres d'indigo par année auraient été frauduleusement exportées, ce qui représente 10% de la production annuelle exportée et par conséquent du commerce extérieur.

Examinons maintenant le cas des régions réputées pour la régularité de leur commerce de contrebande, soit le Vénézuéla et le Rio de la Plata.

Dans le cas du Vénézuéla plusieurs auteurs sont d'avis que le commerce de contrebande canalisait pratiquement toutes les exportations de cette région au XVIIe siècle et jusqu'à la troisième décennie du XVIIIe, soit jusqu'à la fondation de la Compagnie de Guipuzcoa qui se vit assignée le monopole du commerce des provinces de Caracas et Maracaibo. Figueroa affirme qu'à partir du XVIIIe siècle, "la pénétration des Hollandais se faisait au large des côtes vénézuéliennes; dans les ports du centre ils recevaient du cacao, du bétail, des cuirs et du tabac, dans les ports orientaux, du sel, etc."³⁰ en échange d'esclaves et de marchandises. Haring³¹ affirme qu'au moment de la fondation de la Guipuzcoa en 1728, la quasi-totalité du commerce vénézuélien était aux mains des contrebandiers hollandais et que l'Espagne devait acheter le gros de son cacao (désormais la principale production du Vénézuéla) des Hollandais.

Aux alentours de 1750, le commerce de contrebande continuait à se pratiquer sur une haute échelle. Denis Hussey³² rapporte que du 20 août au 20 octobre 1749, des cent navires qui arrivent au port d'Amsterdam, 51 proviennent des côtes orientales et occidentales du Vénézuéla. La présence

³⁰ Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.106.

³¹ Haring, The Spanish Empire, p.318.

³² Roland Denis Hussey, The Caracas Company 1778-1784 (Cambridge, Harvard University Press, 1934), p.135.

de la compagnie Guipuzcoa a freiné ce commerce de contrebande comme les données suivantes l'indiquent: alors qu'en 1730 la moitié de la production du cacao vénézuélien était exportée illégalement, seulement 12% environ l'était en 1793³³. Dans le cas du tabac de la province de Caracas, alors que 60% de la récolte était exporté illégalement au début du XVIIIe siècle, seulement 15% l'était entre 1779 et 1809. Dans le cas des cuirs de la province de Caracas, environ le quart était destiné au commerce de contrebande à la fin de la période coloniale. Il n'existe malheureusement pas de données sur la valeur globale du commerce de contrebande à cette époque et les estimés sont difficiles à faire. Même si on sait que 12% de la production de cacao (le principal produit d'exportation) est exporté illégalement, cela ne donne pas une idée de la valeur du commerce interlope, car est aussi utilisé aux fins de ce commerce dans des proportions inconnues le bullion reçu en échange des exportations légales au Mexique. Le seul indice de la valeur maximale potentielle du commerce de contrebande est la valeur des importations selon leur provenance, pour l'année 1793³⁴. Cette année-là, le Vénézuéla importe pour une valeur de 3,776,720 pesos dont 2,089,227 de l'Espagne et 1,687,493 des colonies espagnoles et Antilles étrangères. Ce dernier chiffre peut nous servir d'indice de la valeur maximale possible du commerce interlope; il correspondait à 44% des importations totales.

Le Rio de la Plata finalement est un autre foyer traditionnel du

³³ Pourcentage calculé à partir des estimés de Humboldt rapportés par José Manuel Restrepo, Historia de la Revolución de la Republica de Colombia, Tome II, (Medellin, Editorial Bedout, 1969), p.428.

³⁴ Chiffres rapportés par Frederico Brito Figueroa dans La Estructura Economica de Venezuela Colonial (Caracas, 1963), p.263. A l'avenir, Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela.

commerce de contrebande³⁵. C'est par cette région que depuis le XVII^e siècle s'écoule une partie du bullion du Potosi au Haut-Pérou vers les puissances étrangères, bullion qui aurait dû s'acheminer dans sa totalité vers Lima. L'Angleterre bénéficie tout particulièrement du commerce de contrebande avec le Rio de la Plata. Alliée du Portugal, elle peut expédier directement ses marchandises au Brésil, voisin du Rio de la Plata; depuis 1680, les Portugais ont d'ailleurs érigé un établissement à Colônia do Sacramento, face à Buenos Aires, ce qui facilite le commerce de contrebande. En 1764, après la guerre de Sept Ans, le commerce de contrebande avec l'Angleterre par le Brésil battait toujours son plein; cette année-là, la flotte de Rio aurait ramené à Lisbonne 4,000,000 de cruzeiros d'argent en provenance du Rio de la Plata³⁶. Cette somme prend toute son importance du fait que la frappe annuelle de l'argent au Potosi se situait autour de 2,600,000 dans les années soixante³⁷.

Quoique nous ne puissions le prouver hors de tout doute, l'importance du commerce de contrebande a dû diminuer lors des deux dernières décennies du XVIII^e siècle. Vu qu'une administration vice-royale s'installe à Buenos Aires en 1776, le contrôle sur le commerce extérieur doit être plus strict; de plus après cette date des marchands péninsulaires viennent s'établir à Buenos Aires et le commerce avec la métropole s'intensifie.

³⁵ Mario Rodriguez en a décrit l'histoire au X^e et au XV^e siècle, sans toutefois apporter de statistiques dans "The Genesis of Economic Attitudes in the Rio de la Plata", HAHR, XXXVI, N°1 (Février 1956), pp.171-189.

³⁶ Voir Allan Christelow, "Great Britain and the Trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", HAHR, XXVII, N°1 (Février 1947), p.5.

³⁷ Voir le Mercurio Peruano, Vol VII (20 janvier 1793), 50-56, le tableau des revenus du Trésor Royal.

A cet effet, Ricardo Levene rapporte qu'entre 1772 et 1776 seulement 35 navires espagnols avaient visité le port de Buenos Aires; par contre en 1796, 77 de ces navires avaient mouillé dans le port; de plus les revenus des douanes, qui peuvent servir d'indice de l'évolution du commerce officiel, passent de 20,000 pesos annuellement en 1777 à 400,000 en 1791³⁸. Finalement vu que la composition des exportations est en train de changer, l'exportation des cuirs s'intensifie passant de 150,000 unités en 1778 à 1,400,000 après 1783³⁹ et l'importance relative du bullion par rapport à la valeur totale des exportations diminue, et que c'est le bullion qui est la monnaie de la contrebande, l'importance relative de cette dernière doit être en train de diminuer.

La valeur exacte du commerce de contrebande est cependant inconnue⁴⁰; de plus il est difficile d'en établir la limite maximale possible car nous ne connaissons pas l'importance relative des principaux item d'exportations, i.e. le bullion versus les produits agricoles. Si la composition procen-tuelle en était connue, on pourrait, comme dans le cas du Mexique, connaître la quantité de bullion exporté légalement, déduire cette quantité de la frappe totale au Potosi (le Potosi n'appartenant plus au Pérou depuis 1776, par conséquent l'argent frappé se déverse sur le Rio de la Plata), mettre la différence en rapport avec la valeur totale des exportations. En fait tous les auteurs ne sont pas du même avis sur la composition des ex-

³⁸Ricardo Levene, A History of Argentina (New-York, Russel & Russel Inc., 1963), pp.134-135.

³⁹Ibid., p.117.

⁴⁰Ces renseignements sont peut-être disponibles dans le livre de Sergio Villalobos, Negocio y Contrebanda en el Río de la Plata, qu'il nous a été impossible de consulter.

portations à la fin du siècle. Lynch⁴¹ suggère qu'à la fin du XVIIIe siècle, le bullion comptait pour 80% des exportations alors que Ferrer⁴² est d'avis qu'il ne comptait que pour 50% environ.

Nous ferons donc deux hypothèses sur la valeur possible du commerce de contrebande à cette époque: une hypothèse forte selon laquelle l'argent ne compte que pour 50% des exportations et les 1,170,109 pesos qui étaient écoulés vers le Pérou annuellement dans les années 80 demeurent au Río de la Plata⁴³; une hypothèse faible selon laquelle l'argent compte pour 80% des exportations et un million doit être déduit du total disponible pour payer les importations du Pérou. La valeur moyenne des exportations entre 1792 et 1796 est de 4,915,092 pesos⁴⁴.

Si l'argent frappé compte pour 50% des exportations, alors environ 2,500,000 pesos sont exportés légalement; la valeur moyenne annuellement de la frappe entre 1780 et 1790 est de 4,318,617 pesos⁴⁵. Déduisant de ce montant, les quelque 2,500,000 pesos exportés légalement, il en reste 1,638,617 disponibles pour le commerce de contrebande, soit 39% du commerce officiel. Si par contre l'argent frappé compte pour 80% des exportations, alors 3,320,893 pesos sont exportés légalement; si on déduit de la frappe

⁴¹ John Lynch, The Spanish American Revolutions 1808-1826 (London, Weidenfeld and Nicolson, 1973), p.46. A l'avenir: Lynch, Spanish American Revolutions.

⁴² Ferrer, The Argentinian Economy, p.65.

⁴³ Voir le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, Tableau 9, p.236.

⁴⁴ Moyenne calculée à partir des chiffres rapportés par Levene, History of Argentina, p.108.

⁴⁵ Voir le Mercurio Peruano, Vol. III, 1793, pp.64-65.

moyenne de 4,138,717 pesos entre 1780 et 1790, les 1,170,190 pesos possiblement payés au Pérou, il reste moins que rien pour la contrebande.

Les limites du commerce de contrebande au Rio de la Plata à la fin du siècle se situent donc entre 0% et 39% du commerce officiel.

Bref, en autant que dans l'empire espagnol la tendance s'était dessinée entre 1760 et la fin du XVIIIe siècle vers la prédominance du commerce officiel sur le commerce de contrebande, on peut conclure que les politiques métropolitaines ont entraîné une plus grande fermeture du système globalement qu'à la période antérieure, soit au XVIIe siècle et au début du XVIIIe alors que le commerce de contrebande l'emportait sur le commerce officiel, mais que la fermeture n'est pas parfaite et que le commerce extérieur de régions telles le Vénézuéla, le Rio de la Plata (dans l'hypothèse forte) et le Chili, malgré qu'il soit légal à plus de 50%, est le moins bien contrôlé.

3 - Le commerce intercolonial

A l'instar du commerce de contrebande, le commerce inter-colonial qui fût légalisé dans sa quasi-totalité en 1778, aurait pu s'avérer un facteur de dissolution de l'empire s'il avait permis l'auto-suffisance des colonies et une plus grande indépendance économique de la métropole. Le commerce inter-colonial est en fait, comme le commerce interrégional, un indice de l'intégration des économies coloniales et de leur complémentarité; cependant on doit se demander si cette complémentarité indique une indépendance relative de la métropole.

On a souvent insisté sur le fait que les colonies productrices de matières premières et importatrices de produits manufacturés avaient des économies non-complémentaires. Or lorsqu'on examine l'importance pour

certaines colonies du commerce avec d'autres colonies il faut remettre en question cette association un peu trop rapide entre la dépendance de la métropole et la non-complémentarité des économies coloniales. Examinons donc premièrement l'importance du commerce inter-colonial pour chacune des régions administratives de l'empire espagnol.

Dans le cas du Mexique, les compilations de Tardiff⁴⁶ montrent qu'en 1802, 1803, 1804, les importations en provenance des autres colonies espagnoles ne totalisent que 7%, 7% et 10% respectivement de la valeur totale des importations mexicaines et que les importations d'Espagne atteignaient 93%, 93% et 90% de la valeur totale des importations. Pour ce qui est des exportations pour ces mêmes années, les exportations aux autres colonies n'atteignent que le 11%, 17% et 16% de la valeur totale des exportations mexicaines.

La Capitainerie du Guatemala, productrice d'indigo, achemine la quasi-totalité de ses exportations vers l'Espagne. Une faible partie est destinée au Pérou et à l'Equateur.⁴⁷

Nous ne disposons pas de données nous permettant d'évaluer l'importance du commerce avec les autres colonies pour la partie nord de la Nouvelle-Granade (Colombie actuelle). Quant à sa partie sud (l'Equateur actuel),

⁴⁶Tardiff, Comercio Mexicano, pp.147-159.

⁴⁷En 1970, le Guatemala, selon les estimés de Robert S. Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", HAHR, XXXIX, N°1, Février 1959), p.197, exporte un total de 1,134,000 livres d'indigo. La même année, le Pérou en importe 96,000 livres (voir le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, tableau 7, pp.236. L'Equateur en importe aussi mais en quantité inconnue tel que le suggère David Bushnell, The Santander Regime in Gran Colombia (Connecticut, Greenwood Press, édition 1970), p.152. Supposant qu'il en importât deux fois plus que le Pérou, ce qui est un estimé très optimiste, le Guatemala exporterait donc environ 300,000 livres d'indigo aux autres colonies, ce qui n'atteint pas le tiers du total exporté.

il s'agit-là d'une région dont le gros des exportations est destiné aux autres colonies; les deux principaux produits d'exportation sont les produits textiles de fabrique grossière avec une variété de produits semi-ouvrés et le cacao⁴⁸. Les premiers sont acheminés exclusivement vers les colonies avoisinantes et la moitié seulement du cacao exporté l'est à l'Espagne.⁴⁹

Quant au Vénézuéla, les compilations de Figueroa indiquent que pour les années 1793, 1796, 1803, 1804, respectivement 30%, 18%, 16% et 15% de la valeur des exportations vont aux colonies espagnoles et aux Antilles étrangères et que le reste est destiné à l'Espagne. Les provinces exportatrices n'envoient pas toutes le gros de leurs produits vers l'Espagne cependant; ainsi, la province de Maracaïbo, la seconde productrice de cacao⁵¹, expédie le gros du cacao qu'elle exporte vers le Mexique⁵².

Le Pérou à la fin des années 80 exporte pour une valeur de

⁴⁸Voir le Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, pp.165-171.

⁴⁹De 1789 à 1793, le volume moyen des exportations de cacao est de 64,003 cargas (Mercurio Peruano) Vol. XXII, 1795, p. 166, 32,000 cargas sont remises annuellement à l'Espagne (Mercurio Peruano) Vol. I, 1791, Tableau intitulé "Importación del Virreynato de Santa Fe para Lima".

⁵⁰Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.263.

⁵¹Idem, Historia de Venezuela, p.102.

⁵²C'est du moins l'impression du Consul britannique, Robert Sutherland dans son rapport à Canning daté du 5 juillet 1824, Humphrey, Consular Reports, p.279. Il y affirme: "Under the old system the chief trade of this place Maracaibo was carried on with Mexico". Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.103, rapports des chiffres pour l'année 1732 sur la destination des exportations de cacao de cette province: 90% environ de la production est alors exporté à Veracruz.

2,679,942 pesos⁵³ annuellement aux autres colonies, alors que la valeur annuelle de ses exportations à l'Espagne est de 7,195,867 pesos⁵⁴ (pour le quinquennium 1785-1789). Le commerce avec les autres colonies atteint donc environ 27% de la valeur de son commerce extérieur.

Les statistiques disponibles au sujet du commerce extérieur chilien sont fragmentaires⁵⁵. On sait d'une part qu'en 1790 le Chili exporte au Pérou pour une valeur de 629,810 pesos⁵⁶ et que d'autre part, la frappe de l'or et de l'argent équivaut en moyenne entre 1788 et 1796 inclusivement à 968,632 pesos⁵⁷, bullion qui était utilisé surtout dans le commerce extérieur pour financer les importations⁵⁸. Selon Romano⁵⁹, une bonne partie de cet argent est canalisé par Buenos Aires et le Pérou où se fait l'achat de produits manufacturés européens. On peut donc calculer que la valeur approximative du commerce extérieur chilien était dans les années 1790 d'environ 1,600,000 pesos dont 36% est définitivement acheminé vers une autre colonie, le Pérou, chiffre auquel il faut ajouter un pourcentage inconnu mais élevé qui correspond à l'achat de produits

⁵³Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, Tableau 9, p.236

⁵⁴Ibid., Vol. XII, 1795, p.247

⁵⁵Selon le consul britannique Ricketts, Humphrey, Consular Reports, p.112, jusqu'en 1790 le commerce extérieur du Chili est compris dans les statistiques de la vice-royauté du Pérou, alors qu'après 1790, le commerce du Chili se fait directement avec l'Espagne.

⁵⁶Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, tableau 9, p.236.

⁵⁷Ruggerio Romano, "Une économie coloniale: le Chili au XVIIIe siècle", Annales Economiques, Sociales et Culturelles, Vol. V, Partie I, 1960. Voir le tableau III sur la valeur de la frappe annuelle au Chili entre 1749 et 1809, pp.262-263. A l'avenir: Romano, "Une économie coloniale".

⁵⁸Romano, ibid., p.276, affirme que: "A chaque émission annuelle de l'Hôtel de la Monnaie de Santiago correspondait une dispersion monétaire presque équivalente par le commerce extérieur si bien que ce marché restait pratiquement sans monnaie circulante."

⁵⁹Ibid, p.274.

manufacturés sur le marché de Buenos Aires et de Lima.

Quant au Rio de la Plata nous ne disposons pas de statistiques globales sur le commerce inter-colonial de cette région. Mieux vaut isoler les différentes régions économiques qui composent cette entité administrative et en évaluer séparément le commerce extérieur. Nous divisons pour les besoins de la cause cette vice-royauté en cinq régions: le Haut-Pérou, les provinces de l'intérieur (Salta, Tucumán, Jujuy, Catamarca, provinces andines du nord-ouest), les provinces de l'ouest (Mendoza, San Juan et la Rioja) et du mid-ouest, (Córdoba, San Luis, la province d'Entre Rios soit le Paraguay) et sur le littoral, la province de Buenos Aires et la Banda Oriental (Uruguay)⁶⁰.

Le Haut-Pérou, isolé à l'intérieur n'a pas de contact économique direct avec l'Espagne. Tout ce qui lui vient d'Espagne a passé auparavant par Buenos Aires ou Montevideo et les provinces de l'intérieur. Il s'agit là d'une région minière qui exporte de l'argent frappé, produit qui constitue à lui seul son pouvoir d'achat. Entre 1780 et 1790 inclusivement, en moyenne 4,138,617 pesos ont été frappés à l'Hôtel de la Monnaie de Potosi⁶¹, somme que l'on peut considérer comme l'équivalent du pouvoir d'achat du Haut-Pérou à cette époque. Il est impossible de préciser avec exactitude quelle proportion de cette somme était consacrée à l'achat de produits

⁶⁰ Cette classification correspond en gros à celle de Lynch, Spanish American Revolutions, p.58.

⁶¹ Mercurio Peruano, Vol. VII (17 janvier 1793), tableau de la frappe à l'Hôtel de la Monnaie de Potosi entre 1754 et 1790.

locaux des régions avoisinantes. Lynch⁶² sans preuve à l'appui suggère que le gros de l'argent haut-péruvien qui se déversait au Rio de la Plata, car une partie aussi de cet argent était canalisée par le commerce avec le Pérou, est aussi utilisé à l'achat de produits locaux des provinces de l'intérieur. On sait d'autre part que le Haut-Pérou, malgré qu'il ait été séparé administrativement de cette vice-royauté en 1776, continue ses échanges commerciaux avec le Pérou, surtout avec les intendances de Cuzco et d'Arequipa et que la valeur de ce commerce demeure élevée; ainsi vers la fin de la décennie de 1780, le Pérou exporte au Haut-Pérou pour une valeur de 2,034,879 pesos et importe pour une valeur de 864,790 pesos⁶³ de produits locaux⁶⁴ (dont une partie inconnue provient des provinces de l'intérieur argentin) et 1,170,190 pesos frappés. Comme tout l'argent dépensé dans le commerce avec le Pérou l'est pour l'achat de produits locaux péruviens, comme cet argent représente déjà 58% de l'argent frappé et que le gros de la différence déversé vers les provinces de l'intérieur argentin est aussi consacré à l'achat de produits locaux, on peut conclure sans risque d'erreur que le gros du pouvoir d'achat du Haut-Pérou est utilisé pour acheter des produits de fabrication locale des régions avoisinantes plutôt que des produits manufacturés européens.

Les provinces de l'intérieur sont dans la même position géographique que le Haut-Pérou, i.e. coupées de la mer, et les échanges avec

⁶²Lynch, Spanish American Revolutions, affirme que " The provinces of the interior thus earned good profits in the mining sector and it was these earnings rather than those of the littoral which accounted for the export of silver through the port of Buenos Aires in the late colonial period.", p.58.

⁶³Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, tableau 9, p.231.

⁶⁴Un compte-rendu détaillé est donné par le Mercurio Peruano, *ibid.*, tableaux 1 et 2.

la métropole se font aussi par Buenos Aires. Ces provinces exportent des produits de fabrication locale au Haut-Pérou, comme nous venons de le voir, reçoivent de l'argent frappé en retour et avec cet argent, ou une partie de cet argent, importent des produits européens sur le marché de Buenos Aires. Le pouvoir d'achat de ces provinces est conditionné surtout par la quantité de bullion qu'elles réussissent à canaliser du Haut-Pérou, surtout depuis que l'intensification du commerce avec l'Espagne a permis l'importation sur le marché de Buenos Aires de textiles fins et de vins espagnols à bon marché dont la concurrence est fatale aux produits traditionnels de l'intérieur. Les provinces de l'intérieur sont donc complètement orientées vers les échanges inter-régionaux; la production exportable de la région est acheminée vers le Haut-Pérou et l'argent frappé qu'elles ré-exportent est acheminé vers les provinces du littoral en échange de produits manufacturés européens.

La province d'Entre Rios (Paraguay) est aussi orientée économiquement vers l'intérieur du continent. Son principal produit d'exportation, la yerba maté (semblable au thé), dont le volume exporté annuellement atteint entre 200 et 300,000 livres⁶⁵ à la fin de la période coloniale, était acheminé vers Santa Fe et ré-exporté à Buenos Aires, Tucumán, Potosí, au Pérou ou au Chili.

⁶⁵Lynch, Spanish American Revolutions, p.105. Le rapport du consul britannique Robert Montgomery daté du 29 juillet 1824 dans Humphrey, Consular Reports, indique que: "[U]p to 1816, annually sent from its capital, assumption, 40,000 bales of Paraguay yerba maté or tea, 1,000,000 to 1,250,000 lbs of leaf tobacco, a great quantity of every kind of timber of the finest quality... sugar, molasses, rhum, earthenware, etc... the value of all this produce was generally about 1,500,000 to 2,000,000 and Paraguay was paid for it by manufactures and foreign merchandise of every kind.", p.49.

Finalement, la province de Buenos Aires et la Banda Oriental, situées sur le littoral avaient des contacts commerciaux directs avec la métropole. La presque totalité du commerce extérieur de ces provinces se fait avec l'Espagne. Humphrey affirme qu'en 1796 la valeur totale des exportations à l'Espagne est de 5,058,882⁶⁶ pesos. Or cette même année la valeur totale des exportations est de 5,470,675 pesos⁶⁷. Donc plus de 90% du commerce extérieur du littoral se fait avec l'Espagne.

Les économies de la Nouvelle-Espagne (Mexique), du Guatemala, du Vénézuéla (sauf la province de Maracaibo), du Pérou, du Chili, et des provinces du littoral du Rio de la Plata sont donc caractérisées par un commerce extérieur beaucoup plus orienté vers l'Espagne (à plus de 50%) que vers les autres colonies. Par contre, la province de Maracaibo au Vénézuéla, le sud de la Nouvelle-Granade (Equateur), le Haut-Pérou, les provinces de l'intérieur argentin et du mid-ouest et la province d'Entre Rios (Paraguay) ont des échanges commerciaux beaucoup plus intenses avec d'autres colonies ou régions économiques qu'avec l'Espagne. Les économies de ces dernières régions sont donc complémentaires. Est-ce que cette complémentarité constitue une menace au maintien du système colonial?

Cette complémentarité constituerait une menace si elle contribuait à diminuer la dépendance d'une ou de plusieurs de ces régions économiques de l'Espagne. Or dans bien des cas, les échanges inter-coloniaux sont plutôt l'indice de la division du travail sur des bases régionales, sous-jacentes à la production d'un produit, lequel est acheminé vers l'Espagne; c'est le cas des exportations de l'intérieur argentin et des intendances du Guzco

⁶⁶ Humphrey, Consular Reports, note de l'éditeur, p.26.

⁶⁷ Levene, A History of Argentina, p.109.

et l'Aréquipa vers le Haut-Pérou qui servent de support à la production de l'argent (en fournissant le nécessaire au maintien de la main-d'oeuvre des mines et à la production elle-même). C'est aussi le cas des exportations de textiles et de produits semi-ouvrés équatoriens à la région minière du nord-ouest de la Nouvelle-Granade (Antioquia). Ces échanges inter-régionaux sont aussi l'indice des voies indirectes empruntées par la production argentine dans son périple vers l'Espagne; cela est le cas de l'exportation de l'argent du Haut-Pérou vers le Cuzco et l'intendance d'Arequipa, qui continue son chemin vers les ports du Callao (Lima) et d'Arica et ensuite vers l'Espagne, par le biais d'importation de produits manufacturés européens dans ces deux régions; c'est aussi le cas de l'exportation de bullion du Haut-Pérou vers les provinces de l'intérieur argentin, acheminé par ces dernières à Buenos Aires en échange de produits manufacturés européens; c'est finalement le cas des échanges entre le Chili et Buenos Aires. Par contre les exportations de yerba maté et de tabac du Paraguay, les exportations de cacao de l'Equateur et de la province de Maracaibo et les exportations du blé chilien au Pérou ne se situent pas dans le contexte d'une division du travail autour de la production d'un produit exporté vers l'Espagne mais plutôt dans celui de la satisfaction des besoins des populations locales. Il est à noter que ces dernières instances de complémentarité inter-régionale ne sont pas dangereuses pour le système colonial car elles impliquent l'échange de denrées agricoles qui ne font pas concurrence aux produits métropolitains.

D'ailleurs quand certains produits de fabrication locale, exportés ou potentiellement exportables à d'autres régions sont concurrentiels par rapport aux produits métropolitains ou que la métropole devient en mesure d'exporter de tels produits, celle-ci prend alors les moyens de protéger ses exportations aux colonies, que ce soit en interdisant les échanges de

tel produit local avec d'autres régions, comme cela fut le cas de l'huile d'olive produite au Pérou qui concurrençait celle produite en Espagne, que ce soit en introduisant sur le marché colonial non-protégé ses propres produits.

La libéralisation du commerce entre l'Espagne et les colonies lors de la seconde moitié du XVIIIe siècle contribua en fait, malgré la libéralisation du commerce inter-colonial, à réduire les échanges inter-régionaux et la complémentarité de certaines économies régionales, justement par l'introduction massive sur le marché colonial de produits faisant concurrence à l'industrie locale. L'exportation aux colonies, à la fin du XVIIIe siècle de textiles à meilleur marché, fit tort à la production locale⁶⁸ et aux échanges inter-régionaux; des témoignages de contemporains indiquent que la production textile des provinces andines de l'Equateur et de l'intendance de Cuzco au Pérou, les principaux centres de ce type de production en Amérique du Sud, est en déclin de même que la valeur de leurs exportations à d'autres régions. Il est aussi connu que l'importation de vins espagnols par les provinces du littoral du Rio de la Plata interrompit l'acheminement des vins de la province de Mendoza vers ces dernières.

Si les échanges inter-régionaux ou inter-coloniaux peuvent être l'indice du degré de complémentarité des économies régionales, voire même de leur indépendance relative de l'Espagne, il ne faut pas perdre de vue qu'ils prennent place dans des économies coloniales non-protégées et que l'existence de ces échanges est fragile et dépend du degré de pénétration dont la métropole est capable. Avec la nouvelle expansion du commerce

⁶⁸ Lynch, Spanish American Revolutions, p.238, en fait état pour l'Equateur. Pour le Pérou, voir le Mercurio Peruano, Vol. I (24 mars 1791), p.225.

mondial et la reprise du commerce entre l'Espagne et ses colonies hors de la seconde moitié du XVIIIe siècle, s'initie un processus de désarticulation de l'économie coloniale prise dans son ensemble. Jusque-là, le système colonial s'était en pratique avéré comme une protection de la production artisanale locale et de l'articulation inter-régionale qu'elle permettait, mais à la fin du XVIIIe siècle, le même système, s'il ne détruit pas complètement l'industrie locale et l'interdépendance de certaines régions, initie un processus de désarticulation (i.e.) la fin de l'interdépendance régionale et la réorientation du commerce vers la métropole, que l'instauration de la liberté totale de commerce après l'indépendance parachèvera.

C - Les répercussions au sein des économies coloniales

Le resserrement des liens économiques avec la métropole et la fermeture plus complète du système économique impérial au pôle colonial particulièrement, aura des répercussions dans les économies coloniales. Ces répercussions affectent-elles de façon adverse les coloniaux de sorte que la restauration de l'intégrité économique de l'empire puisse être contre-carrée éventuellement par l'instabilité politique?

Un des premiers effets des réformes métropolitaines du système des échanges commerciaux, notamment la baisse des tarifs douaniers et des coûts d'affrètement et un début de désintégration du système monopoliste de distribution des biens a été celui de la baisse des prix des produits importés, dans les colonies. Traditionnellement la politique de la métropole espagnole était de "payer" le moins cher possible l'argent que les colonies produisaient et qui était leur principal produit d'exportation. Les biens exportés par la métropole atteignaient donc, sur le marché

colonial des prix très élevés. Selon Humphrey,

[H]igh duties and restrictive freights combines with the monopolistic interests of the merchants in Seville and Cadiz to rise the price level in America to fantastic heights. An increase of 200 to 300 per cent above the prices in Spain was not uncommon.⁶⁹

Les réformes métropolitaines auront comme effet de faire baisser les prix.

C.H. Haring affirme que "[T]he increasing freedom of commercial movement within the empire in the second half of the eighteenth century operated to reduce prices in the colonies".⁷⁰

Avec la chute des prix et l'augmentation du volume des produits manufacturés importés, la production artisanale et manufacturière commence à péricliter dans les colonies. Les centres les plus importants de cette production étaient situés dans le sud indien au Mexique (à Puebla notamment), en Nouvelle-Granade nord (à Socorro surtout) à Quito en Equateur, dans la province du Cuzco au Pérou et dans les provinces de l'intérieur argentin. Dans le cas de l'Equateur, Lynch rapporte que:

Quito was the principal target of Caballero y Gongoras strictures against colonial industry, and he reported with satisfaction that its production was seriously impaired by the competition of comercio libre which introduced direct trade from Spain to the Pacific. The annual value of Quito's manufactures used to amount to more than a million and a half pesos; but with the new impulse recently given to oversea trade by comercio libre these manufacturers have declined to no more than six hundred thousand pesos.⁷¹

Au Pérou des rapports de contemporains font aussi état de la stagnation de l'industrie manufacturière.⁷²

⁶⁹Robert A Humphrey, "Isolation from Spain", Lynch, Humphrey, Latin American Revolutions, pp.140-141.

⁷⁰Haring, The Spanish Empire, p.322.

⁷¹Lynch, Spanish American Revolutions, p.238.

⁷²Mercurio Peruano, Vol. I (24 mars 1791), p.225.

La reprise du commerce avec l'Espagne aura aussi pour effet à court terme de stimuler l'agriculture d'exportation notamment au Vénézuéla, dans le littoral du Rio de la Plata et en Nouvelle-Granade nord. Cependant la fermeture du système colonial et l'interdiction d'exporter directement au marché international produira à long terme des contraintes à l'expansion de l'agriculture d'exportation et une stagnation des prix des produits exportés.

Après l'argent, les produits coloniaux les plus importants expédiés à la métropole lors de la seconde moitié du XVIIIe siècle sont le sucre, le cacao, les cuirs, les teintures (cochenille et indigo). Seule la variation des prix du cacao et des teintures sur le marché colonial nous est connue. La cochenille, produit du sud mexicain, connaît selon les compilations de Hammett⁷³ les fluctuations suivantes; les prix sont à la hausse, entre 1758 et 1771 (ils passent de 16 $\frac{1}{2}$ reales à 32 reales l'arroba à Oaxaca), ils sont à la baisse jusqu'en 1794 (à 10 reales l'arroba), remontent ensuite en période de guerre jusqu'en 1809 (à 33 reales l'arroba) et se maintiennent stables jusqu'en 1821. Donc après une montée initiale fulgurante de 1758 à 1771, les prix ont tendance en période normale de paix, soit avant le début des guerres métropolitaines (1793-1814), à baisser radicalement.

Quant à l'indigo qui est surtout produit au Guatemala (les exportations vénézuéliennes d'indigo débutent dans les années quatre-vingt), son prix sur le marché de la cité de Guatemala connaît les variations

⁷³Hammet, Southern Mexico, 170-175.

suivantes: Smith⁷⁴ rapporte que pour la période 1760-1771, le prix moyen payé par les marchands aux producteurs guatémaltèques est de 5.5 reales la livre; il passe à 10 reales la livre en moyenne entre 1772 et 1779, se maintient à 9.3 reales entre 1780 et 1789, baisse à 8.7 reales entre 1790 et 1799 et finalement à 8.6 reales entre 1800 et 1809. Après avoir presque doublé entre 1760 et 1779, les prix connaissent une légère tendance à la baisse après 1780.

Le gros du cacao exporté à l'Espagne provient du Vénézuéla. Le prix de ce produit sur le marché légal de Caracas⁷⁵ a tendance à baisser entre 1728 et 1748 passant de 12 ou 16 pesos d'argent par fanega, à 8 et 10 pesos; entre 1749 et 1768, légère remontée à 12 ou 16 pesos la fanega; les prix se maintiennent au même niveau jusqu'en 1778. Au commencement du XIXe siècle la fanega ne valait toujours que 12.50 pesos⁷⁶. Ces données tendent à confirmer les intuitions de Ruggiero Romano⁷⁷, à savoir que les prix des produits américains destinés à l'échange international outre-atlantique étaient stagnants à la fin du XVIIIe siècle.

Etant donné que les prix des produits importés dans les colonies baissent mais que ceux des produits agricoles exportés vers la métropole sont stagnants, notamment dans les vingt dernières années du XVIIIe siècle,

⁷⁴ Robert Sydney Smith, "Indigo Production and Trade in colonial Guatemala", HAHR, XXXIX, N° 1, (Février 1959), pp. 201-202. L'auteur doute cependant que les prix officiels soient ceux réellement payés aux producteurs. Nous rapportons ici le prix de la corte, indigo de qualité supérieure car elle compte pour plus de 85% de la production.

⁷⁵ Liste de prix compilée par Roland Denis Hussey dans The Caracas company 1728-1784, Harvard University Press, 1934), Appendice 3, p. 319.

⁷⁶ Voir Carlos A. d'Ascoli, Esquema Historico-economico de Venezuela (Caracas, Banco General de Venezuela 1970), p.223. L'auteur y rapporte les compilations de Codazzi sur les exportations vénézuéliennes avant 1810.

⁷⁷ Ruggiero Romano, "Mouvements des prix et développement économique. L'Amérique du Sud au XVIIIe siècle", Annales Economiques, Sociales et Culturelles, Vol. XVIII, Partie I, 1963, p.65.

ce sont les termes de l'échange des colonies spécialisées dans l'exportation de bullion, donc strictement importatrices, qui s'améliorent davantage. Ceux des colonies exportatrices de produits agricoles s'améliorent moins, s'ils s'améliorent vraiment; en effet non seulement les prix officiels sur les marchés locaux des produits agricoles destinés à l'exportation ont-ils tendance à la stagnation mais la situation de troc qui prévaut dans les échanges entre la métropole et les colonies exportatrices de produits agricoles facilite aussi la dévaluation des produits agricoles. Le producteur qui doit vendre ses produits et s'approvisionner en produits manufacturés auprès du ou des même marchands doit accepter ce qu'on lui donne pour sa récolte, faute de quoi elle lui reste sur les bras. En surévaluant les produits importés les marchands se trouvent à déprécier les récoltes qu'ils achètent pour fins d'exportation.

Tels sont les principaux effets dans les économies coloniales des réformes métropolitaines du système des échanges commerciaux. Certains groupes sociaux coloniaux sont affectés de façon adverse. Si la chute des prix des biens importés consécutive à la libéralisation du commerce entre la métropole et ses colonies favorise les consommateurs créoles, elle ne semble pas avoir affecté aussi favorablement les groupes de marchands qui dominent la distribution des marchandises depuis les débuts de la période coloniale, soit ceux de Lima et de Mexico, qui connurent une baisse de leur marge de profits, soit en raison de l'inélasticité de leur marché, soit en raison de l'apparition de nouveaux groupes de marchands qui s'approprièrent une partie de leur territoire. Dans le cas du Pérou, Spalding rapporte que:

Les gros marchands du Tribunal du Consulado virent avec crainte l'arrivée massive des marchandises européennes qui commençaient à s'accumuler aux douanes vu l'impossibilité

de leur écoulement. La baisse conséquent de leurs prix signifiait nécessairement la réduction de leur marge de profits.⁷⁸

Dans le cas du Mexique, Brading rapporte que:

The consequence of this famous decree (la libéralisation du commerce de 1778) both for the merchant community and for the economy at large were all important. It benefited both American consumer and Spanish producer... [A]fter a brief experience of the new system during the 1780's, many merchant-capitalists, to cut what were already substantial losses, decided to abandon commerce. They then invested their capital in agriculture, mining and finance.⁷⁹

En plus d'une baisse des profits dans le commerce des importations, les marchands qui ont investi dans le secteur manufacturier subissent de plus les conséquences d'une baisse de la production. Quant aux propriétaires terriens du secteur des exportations ils souffriront d'une stagnation des prix officiels et de la dévaluation de leurs produits aux mains des marchands.

Nous avons vu au cours de ce chapitre, qu'au moment où l'économie mondiale reprend son expansion au XVIII^e siècle, l'Espagne tente de reprendre le contrôle des économies coloniales lesquelles avaient atteint à la fin du XVII^e siècle une indépendance économique de fait et une quasi-autosuffisance. Leur commerce avec la métropole périssait. A cet effet, le gouvernement espagnol met en oeuvre un ensemble de réformes du système des échanges commerciaux. Ces réformes atteignent leurs objectifs. Le commerce métropole-colonies augmente de façon spectaculaire entre 1778 et 1788 notamment. Le commerce de contrebande diminue relativement au commerce officiel entre 1760 et 1796, alors que sa valeur n'atteint selon nos

⁷⁸ Heraclio Bonilla, Karen Spalding, "La independencia en el Peru: las palabras y los hechos", Peru-Problema 7, (Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Campodónico ediciones S.A., 1972), p.23.

⁷⁹ Brading, Bourbon Mexico, 115-116.

estimés pas plus du tiers de la valeur du commerce officiel. Finalement, les colonies deviennent plus dépendantes^{es} de leur métropole pour satisfaire leurs besoins de produits manufacturés. L'indépendance des colonies américaines fera suite donc non pas à un relâchement mais au resserrement de l'emprise économique de leur métropole.

Les réformes métropolitaines du système des échanges commerciaux auront des répercussions souvent néfastes sur les économies coloniales. Quoique celles-ci y entraînent une baisse des prix des produits manufacturés importés et y stimulent dans un premier temps la production agricole pour l'exportation, d'une part la production manufacturière coloniale, qui doit désormais faire face à la concurrence des produits européens moins dispendieux et de meilleure qualité, commence à péricliter et d'autre part le secteur des exportations agricoles rencontre vite des contraintes à sa croissance et connaît dans les années quatre-vingt une stagnation des prix officiels payés par la métropole, doublée toujours d'une dépréciation de la production aux mains des marchands exportateurs. Nous avons suggéré que par rapport aux économies exportatrices de bullion, les colonies spécialisées dans l'exportation de produits agricoles connaissent des termes de l'échange les moins favorables avec la métropole. Dans l'ensemble du système colonial ce sont les marchands tant dans leur rôle d'importateurs que dans celui de financiers de la production manufacturière et les propriétaires terriens du secteur des exportations qui sont le plus durement affectés à long terme par les répercussions intra-coloniales des réformes métropolitaines.

Il revient à John Lynch⁸⁰ d'avoir décelé dans ces politiques "libéralisantes" de la métropole espagnole, non pas l'amorce par l'Espagne d'un processus de libéralisation totale du commerce extérieur de ses colonies, ni non plus le début d'un processus de modernisation devant stimuler leur développement intégral comme plusieurs historiens avaient été d'abord portés à le croire, mais plutôt les instruments de la restauration du contrôle métropolitain sur les possessions d'outre-mer et la consécration de ces dernières dans leur statu colonial, c'est-à-dire comme productrices de matières premières et importatrices de produits manufacturés. Les mouvements d'indépendance latino-américains auront lieu dans le contexte de la renaissance de l'impérialisme espagnol.

⁸⁰ Lynch, Spanish American Revolutions, pp.12-14.

CHAPITRE DEUXIEME

L'ESPAGNE EN TANT QUE METROPOLE

La vigueur et l'expansion du commerce colonial à la seconde moitié du XVIIIe siècle cache la réalité de la faiblesse de l'Espagne en tant que métropole. Il s'agit ici de savoir jusqu'à quel point les principaux aspects de cette faiblesse constituaient une menace pour la survie du système colonial.

L'Espagne, maîtresse d'un vaste empire colonial, est en réalité depuis la fin du XVIe siècle une semi-périphérie sur le sol européen. De façon curieuse, l'addition du marché colonial au marché espagnol, loin d'éperonner l'industrie espagnole, avait contribué à sa déchéance. J.H. Elliot explique de la façon suivante le déclin de l'industrie castillane vers la moitié du XVIe siècle :

The price of manufactured articles had been forced up by the inadequate output of Castilian industry, much of which was in any event being sent to the profitable American market. The sales to America in turn brought into the country a sudden influx of silver, which raised the Spanish price level above that of other European states, and eventually led to an irresistible demand for the sales of foreign goods in Castile, on the ground that they were appreciably cheaper. As soon as the Crown acceded to this demand Castilian industry found itself gravely threatened by foreign competitors, who not only broke into its home market but also prised their way into the hitherto exclusive American market, for which both the quantity and the quality of Castilian manufactures tended to be increasingly inadequate.¹

L'Espagne se voit donc obligée d'importer d'autres nations européennes, les produits manufacturés nécessaires à la satisfaction des

¹ J. H. Elliot, Imperial Spain 1469-1716 (New-York, Mentor Books, 1963), p.193.

besoins de son marché national et du marché colonial. Elle réexporte en retour des matières premières et des produits semi-ouvrés. Cette situation n'a pas changé jusqu'à la fin du XVIIIe siècle; selon Vicens Vives², les exportations espagnoles à l'Europe comportaient alors 1) des matières premières industrielles, surtout la laine et la soie, 2) de la farine, des vins et des brandy, 3) et des réexportations de produits coloniaux, tels le sucre, le cacao, la vanille et le tabac. Ces exportations ne suffisent pas à repayer les importations et tout au long de la période coloniale la balance commerciale de l'Espagne est chroniquement déficitaire³.

L'excédent des importations espagnoles sur les exportations est payé à l'aide de bullion en provenance des Amériques. Le gros de celui-ci s'achemine ainsi vers d'autres nations européennes, ce qui fit dire à un contemporain perspicace que "si l'Espagne a la vache, l'Europe a le lait".

L'Espagne sert donc d'intermédiaire dans la distribution d'objets manufacturés aux colonies. Vicens Vives écrit à ce sujet ce qui suit:

In 1961, participation of the various countries in American trade which officially continued to be Spain's monopoly, was distributed in the following manner: French, 25%; Genoese, 21%; Dutch, 19%; Flemings, 11%; English, 11%; Hamburgers, 7.6%; and Spaniards, 3.8%. We need not accept these figures as absolutely accurate, but if we recall that as early as 1619, Sancho de Moncada complained that "nine out of ten parts" of the Indies trade are carried on by

² Vicens Vives, History of Spain, p.558

³ Voir Vera Lee Brown, "Studies in the History of Spain in the Second Half of the Eighteenth Century", Smith College Studies in History, Vol. XV, nos 1-2 (October 1929- January 1930), p.47, et les compilations de Ruggiero Romano et de Canga Arguëlles rapportées par Vicens Vives, History of Spain pp.557,357.

by foreigners", we may conclude without fear of contradiction that Spain had lost by a very wide margin the game she was playing with other European nations for the possession of American riches.⁴

La composition exacte des exportations aux colonies par pays d'origine à la fin du XVIIIe siècle est inconnue. Cependant les exportations anglaises à la péninsule marquent le pas sur les exportations françaises lors des deux dernières décennies du XVIIIe siècle. En 1784, la valeur des premières était presque six fois supérieures à la valeur des dernières⁵.

Après 1760, le tableau de l'économie espagnole n'est pas aussi sombre. Les provinces périphériques de la péninsule ibérique surtout la Catalogne, qui avaient connu une reprise économique plus précoce que la Castille après la crise du siècle précédent connaissent un début de développement industriel dans le domaine des textiles. Selon Vicens Vives,⁶ l'industrie du coton est celle qui connaît le développement le plus spectaculaire, de 10,000 ouvriers catalans qu'elle emploie en 1760, elle en emploie 100,000 à la fin du siècle et ce avec une productivité accrue du fait de l'importation de métiers mécaniques. D'ailleurs déjà en 1771, le gouvernement espagnol interdit l'importation des cotonnades. Si nous ignorons la participation de l'Espagne dans les envois de produits manufacturés aux colonies, certains indices nous portent à croire qu'elle s'est de beaucoup améliorée. Quelques données fragmentaires indiquent en effet que la participation espagnole (en produits agricoles et industriels)

⁴Ibid, p.433.

⁵Proportion calculée à partir des données rapportées par Lee Brown, Smith College Studies in History, p.61.

⁶Vicens Vives, History of Spain, pp.537-538.

aux envois au Mexique, au Vénézuéla en Nouvelle-Granade et au Pérou est élevée. Dans le cas du Mexique, Tardiff⁷ rapporte qu'en 1802, la valeur des importations de produits agricoles et industriels de fabrication espagnole est de 11,539,219 pesos alors que ceux de provenance étrangère (du reste de l'Europe), est de 8,851,640 pesos. Pour les années 1803 et 1804 les chiffres correspondants sont de 10,614,803 et 10,412,324 pesos d'importations espagnoles et de 7,878,486 et 4,493,736 pesos d'importations étrangères via l'Espagne. Dans le cas du Vénézuéla, Brito Figueroa⁸ rapporte qu'en 1804, des 2,959,409 pesos (valeur totale des importations) les produits espagnoles comptent pour 1,792,750 pesos. Les économistes coloniaux Narvaéz et la Torre⁹ rapportent que des importations d'Espagne en Nouvelle-Granade dont la valeur totale est de 2,849,481 pesos pour les années 1802, 1803, 1804, les produits espagnols comptent pour 1,880,451 pesos.

On pourrait soutenir que si la participation espagnole est si élevée c'est que la métropole a été coupée partiellement de ses colonies lors de la guerre de 1797-1802 et qu'elle expédie lors de ces années de paix la production destinée aux colonies qui s'était accumulée. D'autres données portent à croire que la participation espagnole était normalement élevée à la fin du XVIIIe siècle. Figueroa¹⁰ rapporte qu'en 1789, seulement 50% de la valeur des importations vénézuéliennes provenait de pays européens

⁷Tardiff, Historia del Comercio Mexicano, Vol. I, pp.147-159, notes.

⁸Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.110.

⁹Narvaéz y la Torre, Escritos de Dos Economistas coloniales (Bogota, Publicaciones del Banco de la Republica, 1965. Voir "Discurso du Mariscal del Campo de los Reales Exercitos sobre la utilidad de permitir el comercio libre de neutrales en este Reyno", daté du 30 juin 1805.

¹⁰Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.110.

autres que l'Espagne. Le Mercurio Peruano donne la provenance des importations reçues sur chacun des navires espagnols pour les années 1792¹¹ et 1793¹²; en 1792, d'une valeur totale des importations de la péninsule, de 4,656,484 pesos, les produits espagnols comptent pour 2,147,970 pesos et les produits de provenance étrangère, 2,508,513 pesos. Pour l'année 1794, d'un total de 5,973,279 pesos d'importation, 2,809,451 pesos représentent des produits de fabrication espagnole. Ce que toutes ces données indiquent c'est que dans chacun des cas, la participation espagnole est de 46% et plus de la valeur des envois.

La participation nationale espagnole au commerce avec les colonies s'est donc grandement améliorée à la seconde moitié du XVIIIe siècle. L'Espagne est en voie de se sortir de cette position de simple intermédiaire entre l'Europe et ses colonies et de devenir leur véritable métropole.

Nous ne devons pas négliger un autre aspect de la faiblesse de l'Espagne en tant que métropole, celui de sa marine; si l'examen qui suit révèle qu'elle n'était pas en mesure de répondre aux besoins du commerce avec les colonies, on aura alors isolé une des causes à long terme de la dissolution du système colonial, car une marine insuffisante peut bloquer le développement du secteur des exportations des colonies et y créer ainsi le mécontentement à moins que l'industrie du transport passe aux mains étrangères ce qui n'est pas une meilleure garantie de la survie du système.

A la fin du XVIIe siècle, la marine marchande espagnole est encore une des plus puissantes d'Europe. Earl J. Hamilton affirme à cet effet que:

¹¹ Mercurio Peruano, Vol VIII, 1793, pp. 277-278.

¹² Ibid., Vol. XI, 1794, p. 142.

With the Portuguese fleets included, in 1585 the Spanish merchant marine rivalled, if it did not outrank the Dutch, doubled the German, and trebled the English and French.¹³

Mais à la fin du XVIIIe siècle, selon le même auteur, le tonnage des bateaux faisant la navette entre l'Espagne et l'Amérique a diminué de 75% et avec les pertes encourues lors des guerres, "le drapeau espagnol disparût presque des mers"¹⁴. Sous Charles III (1759-1788) les effectifs de la marine marchande augmentent de nouveau: en 1778 elle compte près de 500 navires; en 1801, elle en compte encore davantage, soit 930 navires.

Quoique ces derniers effectifs soient inférieurs à ceux d'autres pays européens de la même époque, il faut se demander s'ils étaient suffisants au commerce avec l'Amérique. Il est à noter que le transport des exportations américaines requérait un tonnage de plus en plus grand en raison du fait que les produits agricoles de type plus volumineux y occupaient une place plus importante qu'aux périodes antérieures.

La marine avec son total de 930 navires qui, nous le présumons, ne doivent pas tous être en état de faire la traversée atlantique, était en mesure de répondre aux besoins de transports de certaines colonies et s'avérait insuffisante dans d'autres cas: tout dépendait du type de spécialisation des exportations des colonies en question. Les colonies qui se spécialisent dans l'exportation d'argent frappé requièrent moins de tonnage que celles qui exportent des produits agricoles, comme le tableau suivant l'indique:

¹³Earl J. Hamilton, "The Decline of Spain", p.168.

¹⁴Ibid., p.170.

TABLEAU V

TRAFFIC MARITIME, VALEUR DES EXPORTATIONS SELON
LA SPECIALISATION DU COMMERCE D'EXPORTATION
PAR REGION DE L'EMPIRE, A LA FIN DU XVIIIe SIECLE

Région	Total des navires entrés des Amériques dans la baie de Cadiz en 1793 ^a	Valeur moyenne approximative des exportations, par bateau, en pesos ^b	Valeur des expor- tations agricoles par rapport à la valeur totale des exportations ^c
Pérou (Lima)	6	1,062,983 pesos	12%
Mexique	33	562,357 "	26%
Nouvelle-Granade (Cartagène)	8	296,075 "	34%
Rio de la Plata	34	110,121 "	20 à 50%
Capitainerie de Sante Domingo	60	151,303 "	62%
Vénézuéla	29	121,970 "	90%

^a Statistiques rapportées par le Mercurio Peruano, Vol. XI, 1794, p.187.

^b La valeur totale approximative a été divisée par le nombre de navires. Pour le Pérou, la base utilisée est de 6,377,900 pesos. Il s'agit là de la valeur moyenne des exportations péruviennes à l'Espagne entre 1790 et 1794 dont le détail est rapportée par le Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, p.246. Pour le Mexique, la base utilisée est de 17,234,771 pesos. Il s'agit là de la valeur moyenne du commerce mexicain entre 1779 et 1792, calculée à partir des évaluations de Humboldt, rapportées par Tardiff, Historia del Comercio Mexicano, p.146. Pour la Nouvelle-Granade, la base est de 2,368,597 pesos. Il s'agit de la valeur moyenne des exportations à l'Espagne pour les années 1802, 1803, 1804; celles-ci sont rapportées par Narvaez y Torre, "Discurso del Mariscal del Campo", Escritos de los Economistas Coloniales. Pour le Rio de la Plata, la base est de 3,744,000 pesos, soit la valeur totale des exportations pour l'année 1793 (voir Levene, History of Argentina, p.109). Pour la Capitainerie de Sante Domingo, la base est de 9,078,190 pesos, soit la valeur totale des exportations pour l'année 1793, rapportées par Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.263.

^c Pour le Pérou, le pourcentage de 12% est celui suggéré par Lynch, Spanish American Revolutions, p.160. Le 26% pour le Mexique est suggéré par Brading, Miners and Merchants, p.27. Le 34% de la Nouvelle-Granade est calculé à partir de statistiques de Narvaez y Torre, "Discurso del Mariscal del Campo", Escritos de los Economistas Coloniales. Celui pour le Rio de

la Plata (de 20 à 50%) provient respectivement de Lynch, Spanish American Revolutions, p.46 et de Ferrer, Argentinian Economy, p.65. Pour la Capitainerie de Sante Domingo, le pourcentage est calculé à partir du détail des exportations rapporté par le Mercurio Peruano, Vol. II, 1791, p.195. Pour le Vénézuéla, le pourcentage de 90% est avancé par Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.110.

Comme on peut le constater, les besoins des différentes régions quant à l'espace de calle est en fonction de l'importance des produits agricoles exportés. Soulignons que les chiffres rapportés ici ne servent qu'à indiquer une tendance et doivent être considérés avec beaucoup de réserve: ceux sur la valeur du commerce sont approximatifs et ne se réfèrent pas tous à l'année 1793; deuxièmement le tonnage total aurait été un meilleur indice que le nombre des navires, des besoins des colonies; troisièmement le nombre de 178 navires ne représente pas le total des navires espagnols qui sont revenus de l'Amérique en 1793, Cadiz n'étant plus depuis 1765 le seul port reliant l'Espagne à l'Amérique. Certains indices nous portent à croire que le nombre total de navires faisant la navette entre l'Espagne et les colonies est un peu moins du double.

Si la marine espagnole peut facilement suppléer aux besoins de transport des économies exportatrices de bullion, elle pourrait moins facilement rencontrer les besoins des colonies exportatrices de produits agricoles. Afin d'évaluer jusqu'à quel point la marine marchande espagnole est en mesure de faire face à la possibilité d'expansion des exportations agricoles, supposons pour un instant que certaines colonies soient en mesure de doubler leur production exportable en quelques années.

Au début des années 80, le Vénézuéla, et c'est là son principal produit d'exportation, exporte en moyenne annuellement 33,540 fanegas de cacao¹⁵. Or l'on sait qu'en 1793, 31,855 fanegas de cacao avaient

¹⁵ Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.103.

été chargées à la Guaira sur 10 navires¹⁶. Si la production exportable doublait, une vingtaine de navires seraient nécessaires à son transport, ce qui n'est pas beaucoup par rapport aux effectifs totaux de 930 navires à la fin du XVIIIe siècle.

Il n'en est pas ainsi pour la Vice-Royauté du Rio de la Plata qui exporte des cuirs et des peaux. Cette région de l'empire exportait dans les années 90 environ 1,400,000 peaux¹⁷ sur une moyenne annuelle de 62 navires¹⁸. Doubler les exportations requièrerait 62 navires additionnels, soit 7% des effectifs existants. Le cas de Cuba avec ses exportations de sucre est encore plus frappant. Haring¹⁹ affirme que le commerce cubain ne requièrait en 1760 que 5 ou 6 navires qu'en 1778 il en emploie 200. En 1785 la quantité de sucre exportée est de 224,000 cwts²⁰. Si l'on présume que cette quantité de sucre fût exportée sur à peu près 200 navires, il découle qu'alors 21% des effectifs existants de la marine espagnole doivent être mobilisés dans le cas du dédoublement du volume des exportations.

On pourra rétorquer que de doubler le volume des exportations et de mettre les nouveaux besoins en rapport avec les effectifs actuels de la marine n'est pas un bon indicateur de son incapacité à rencontrer les besoins créés par la croissance des exportations des colonies, car celle-ci pourrait s'échelonner sur une période assez longue pour que de

¹⁶ Mercurio Peruano, Vol. XI, 1794, p.192.

¹⁷ Levene, History of Argentina, p.117.

¹⁸ Moyenne établie à partir du nombre de navires entrés dans le port de Buenos Aires entre 1792 et 1795. Voir Levene, History of Argentina, p.107.

¹⁹ Haring, The Spanish Empire, p.320.

²⁰ Herman Merivale, Lectures on Colonization and Colonies (édition originale, Londres 1841, Londres, Frank Cass & Co. Ltd., 1967), tableau II, p.100.

nouveaux navires soient construits en nombre suffisant. Or le rythme de croissance du volume des exportations agricoles de certaines colonies est très rapide à la fin du XVIII^e siècle. Ainsi le Rio de la Plata qui exporte en moyenne 150,000 peaux jusqu'en 1778, en exporte 800,000 autour des années 83 et après 1783 en exporte en moyenne 1,400,000²¹. De plus malgré cette augmentation spectaculaire du volume des exportations les propriétaires terriens estiment avec un excès d'enthousiasme sans doute, que le volume des exportations pourrait être rapidement porté à des dimensions encore plus spectaculaires; un mémoire des estancieros daté de 1794 affirme ce qui suit:

[I]t is seen that 390 vessels of from 250 to 300 tons could be annually laden with meat, tallow, hair and horns from 450,000 heads of cattle. This estimate does not include the hides that would amount in value to about 8,000,000 pesos [soit plus du quadruple de la valeur des peaux alors exportées].²²

Rappelons-le, une moyenne annuelle de 62 navires espagnols seulement avaient mouillé dans le port de Buenos Aires entre 1792 et 1796.

A Cuba, en 15 ans le volume de l'exportation de sucre triple: de 224,000 cwts qu'elle était en 1785, il passe à 730,000 cwts en 1800²³. Si la colonie française de Saint Domingue qui en exportait 1,300,000 cwts en 1788²⁴ utilisait 1,000 navires à cette fin²⁵ et que Cuba en exporte en 1800 plus de la moitié de cette quantité, au moins 500 navires doivent

²¹Levene, History of Argentina, p.117.

²²Ibid., p.119.

²³Merivale, Lectures on Colonization, p.100.

²⁴Ibid., p.100.

²⁵Ibid., p.64.

être mobilisée à cet effet, soit la moitié des effectifs de la marine espagnole d'alors.

Aux nouveaux besoins créés par l'expansion des exportations de certaines colonies il faut ajouter ceux des colonies qui ont un potentiel d'exportation non utilisé; ceci est le cas du Chili qui aurait pu exporter du blé, du Pérou qui aurait pu exporter du coton²⁶ et du sucre.

La marine espagnole s'avère donc insuffisante aux besoins d'expansion du secteur d'exportation des colonies. D'ailleurs face à l'insuffisance de ses effectifs, la métropole avait aboli en 1765 le monopole péninsulaire sur le transport maritime pour certaines régions de l'empire²⁷. A partir de cette date les habitants de Cuba, Santo Domingo, de l'île Margarita et de Trinidad peuvent transporter sur leurs propres navires leurs produits à l'Espagne. En 1796, comme le rapporte Arcila Farias:

[I]n-face of the considerable expansion achieved by the American trade, especially in trade bound for Spain, and in view of the need to develop trade and navigation (as the relevant royal order stated) the crown authorized that in future Spanish-Americans might engage in voyages to the privileged ports of the mother country in their own ships, laden with American crops and products, and return with European goods and merchandise.²⁸

²⁶ Manuel de Girón, un fonctionnaire du gouvernement espagnol affirme que: "En 1776 et lors des années précédentes, le coton importé par l'Espagne totalise 27,000 arrobas dont la plus grande partie venait de Cartagène, lequel était de meilleure qualité que celui en provenance de Malta; quant au Pérou il s'y produit du coton d'excellente qualité mais les marchands ne viennent pas le chercher, pour intéressés qu'ils sont, aux produits d'une plus grande valeur" (rapporté par Vargas Ugarte, Historia del Peru, Tomo V, p.42). Il affirme de plus que déjà à cette époque, les quelques navires de registro que l'Espagne envoie annuellement à la mer du Sud ne suffisent plus.

²⁷ Voir Arcila Farias "Commercial Reform in New Spain" dans Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions, p.153.

²⁸ Ibid., pp.160-161.

La faiblesse de la marine espagnole se fera aussi sentir au plan militaire en temps de guerre. Elle s'avère alors incapable de protéger ses arrières et le commerce avec les colonies est ralenti, voir interrompu.

Un autre aspect de la faiblesse de la métropole espagnole est qu'elle ne constitue qu'un piètre marché de la production agricole coloniale et ce pour deux raisons principales. Premièrement, vu la richesse des colonies en bullion, l'Espagne n'est pas obligée d'absorber une volumineuse production coloniale afin de repayer ses exportations, ce qui a pour effet de limiter le développement de l'agriculture d'exportation dans les colonies. Deuxièmement, le pouvoir d'achat du marché métropolitain est faible et ne peut absorber qu'un faible volume de produits coloniaux. La faiblesse de l'Espagne ne réside pas dans le fait qu'elle ~~doit~~ ré-exporter une bonne partie de la production coloniale qu'elle importe. L'Angleterre avait bien fait la même chose entre 1700 et 1750 et cela n'est pas considéré comme un signe de faiblesse. Elle provient plutôt du fait que la valeur totale de la production agricole drainée des colonies espagnoles est faible comparée à celle que d'autres métropoles européennes tirent de leurs colonies et que son marché a une faible capacité d'absorption en termes absolus. En effet alors que l'Angleterre importait de son système colonial (Etats-Unis et Barbades) à la période 1772-74, pour une valeur de £ 4,769,000 soit environ 24 millions de pesos, l'Espagne n'importait du sien, en 1786 que pour une valeur de 9,483,412 pesos approximativement*.

De plus l'Espagne ne privilégie pas systématiquement la production de ses colonies afin de satisfaire les besoins de son marché. Au lieu d'acheter les produits coloniaux, possiblement plus chers que ceux offerts

* Voir addendum en fin de chapitre.

par d'autres producteurs et de subventionner ainsi les colonies et de stimuler leur production, elle achète tout simplement des producteurs qui offrent les meilleurs prix. Deux instances d'un tel manque de protection de la production coloniale nous sont connus: au lieu d'importer à tout le moins ce que le Rio de la Plata et le Chili peuvent exporter de leur production de blé, l'Espagne, à partir de 1765²⁹ se met à importer massivement du blé des Treize Colonies Américaines³⁰; au lieu d'importer sur une haute échelle et de stimuler la production de coton de la Nouvelle-Granade et du Pérou entre autres, elle importe, pour satisfaire les besoins croissants de son industrie textile catalane, le coton de l'île de Malta³¹.

Finalement nous devons considérer comme une faiblesse de l'Espagne le fait qu'aucun investissement-capital espagnol ne s'implante dans les colonies afin de financer l'expansion de la production. Le secteur de la production agricole souffrait tout particulièrement de ce manque d'investissement et, avec sa faible productivité, ne connaissait que de faibles marges de profits.

Bref, la faiblesse de l'Espagne en tant que métropole à la fin du XVIIIe siècle ne réside plus au plan de l'approvisionnement des colonies en produits manufacturés dont elles ont besoin comme cela était le cas au XVIIe siècle et à la première moitié du XVIIIe, alors que les envois aux colonies étaient irréguliers et que les colonies devaient s'approvisionner directement auprès des puissances étrangères. Désormais l'approvisionnement des colonies est adéquat et se fait de façon régulière. De plus l'Espagne est en voie de ne plus être un simple intermédiaire entre l'Europe et ses

²⁹Vicens Vives, History of Spain, p.516.

³⁰Ibid., p.561.

³¹Ibid., p.537.

colonies. Sa production nationale compte pour une part plus importante qu'aux périodes antérieures des envois aux colonies. En tant qu'intermédiaire elle est aussi plus efficace; les prix des produits européens exportés aux colonies ont baissé, quoiqu'ils demeurent plus élevés pour les consommateurs coloniaux que si ceux-ci s'approvisionnaient directement auprès des pays producteurs. De plus l'Espagne, par une réforme de son administration coloniale réussit à canaliser, par le biais du trésor public, une partie beaucoup plus grande de la richesse de ses colonies.

La faiblesse de l'Espagne réside surtout dans son incapacité d'exploiter le potentiel d'expansion de l'agriculture coloniale, ce qui se traduit par de faibles volumes d'importation de produits agricoles coloniaux par rapport à d'autres métropoles européennes. Les faibles effectifs de sa marine, le faible pouvoir d'achat de son marché, ses difficultés à subventionner la production coloniale soit directement, par des investissements capitaux, soit indirectement par des politiques d'achat préférentiel de produits de ses propres colonies, sont les composantes de cette incapacité. Cette incapacité, de pair avec la stricte interdiction d'exporter le surplus de production agricole directement hors du système colonial, que l'Espagne impose aux colonies, y limite le développement de l'agriculture d'exportation. Une crise de croissance du secteur agricole est endémique dans les colonies alors que l'expansion de l'économie mondiale à partir de 1750 crée une demande accrue de produits coloniaux. Eventuellement l'Espagne devra céder à d'autres le soin d'exploiter le potentiel colonial.

Addendum p.60.*Les chiffres des importations britanniques en provenance des Etats-Unis et des Barbades sont donnés par Deane et Cole, British Economic Growth, p.87. Quant à la valeur des importations agricoles de l'Espagne en provenance des colonies latino-américaines elle a été calculée à partir des chiffres rapportés par Hamnett, Southern Mexico, p.174.

CHAPITRE TROISIEME

LES PRESSIONS EXTERIEURES SUR LE SYSTEME COLONIAL ESPAGNOL

Etant donné que tout système colonial est situé dans un contexte économique et politique, il est indiqué, lorsqu'il s'agit d'en expliquer la dissolution, d'examiner la possibilité de l'entrée en jeu de facteurs exogènes. Nous incluons sous le chef de "pressions extérieures" toutes les mesures politiques, e.g. pressions diplomatiques, agitation, guerres etc. et économiques, e.g., contrebande, chantage, favoritisme commercial etc., adoptées par d'autres nations à l'égard d'un système colonial visant à le forcer à satisfaire certains de leurs "besoins économiques", i.e., besoins de nouveaux marchés, de matières premières, d'exutoire des investissements etc. Spécifions que toutes ces pressions ne sont pas également dangereuses pour la survie d'un système colonial, que le danger créé a une dynamique variable selon le type de pressions, et que toutes ces pressions ne visent pas nécessairement et de façon explicite la dissolution du système colonial. Soulignons aussi qu'il ne faut pas confondre les pressions elles-mêmes avec les conditions structurelles qui les engendrent. Dans ce chapitre nous décrirons les pressions exercées sur le système colonial espagnol et tenterons d'analyser les conditions structurelles qui permirent à ces pressions d'émerger et de devenir dangereuses pour la survie du système.

A - La nature des pressions

Ce furent de l'Angleterre et de la France surtout, que des pressions soutenues et systématiques sur le système colonial espagnol originèrent.

Depuis l'accession au trône espagnol de la dynastie des Bourbons en 1701, ces deux pays se font la concurrence afin d'obtenir de la métropole espagnole, traditionnellement l'intermédiaire dans la distribution des produits manufacturés européens aux colonies, une meilleure part et de meilleures conditions tarifaires et autres pour leurs marchandises expédiées sur les navires espagnols. Si ces deux nations ont besoin des colonies latino-américaines c'est davantage pour écouler leur production nationale que pour s'approvisionner en matières premières et denrées alimentaires, besoins qui sont, sauf exception, satisfaits par les colonies des deux pays respectifs. Ce n'est qu'après la perte de Saint-Domingue en 1793, Saint-Domingue qui représente la quasi-totalité de son commerce colonial, que la France aura un besoin urgent de colonies en tant que fournisseuses de matières premières et de denrées agricoles. L'Angleterre d'autre part n'a pas encore besoin de l'Amérique Latine pour ses matières premières, d'une part parce qu'elle n'en est qu'à la première phase de sa révolution industrielle, celle de l'industrie textile, et que son système colonial est assez varié pour lui fournir les denrées et les produits agricoles dont son industrie et sa population ont besoin; de plus la perte des Treize Colonies ne signifia pas à long terme la perte définitive d'un fournisseur. Lorsque l'Angleterre aura un besoin plus pressant de coton brut pour son industrie des cotonnades, entre 1780 et 1800, la production américaine répondra rapidement à ces besoins.¹

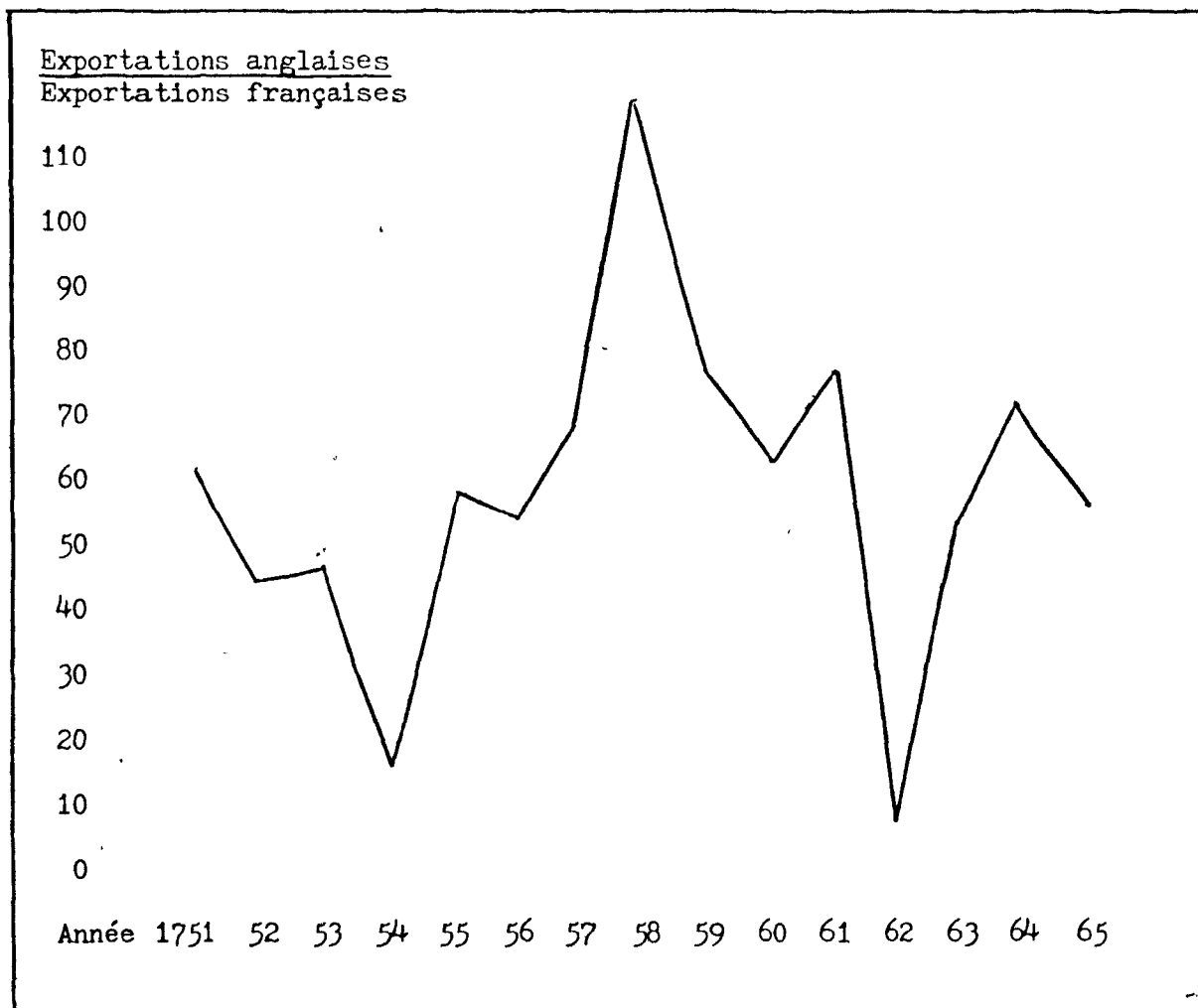
¹ En effet, l'Angleterre retient de ses importations de coton, 8.7 millions de livres en 1781-83 et 41.8 millions à la période 1778-1800, soit presque cinq fois plus (voir Phyllis Deane et W.A. Cole, British Economic Growth, 1688-1959 (Cambridge, Cambridge University Press, 1969), Table 42, p.185. La production de coton aux Etats-Unis passe de 3,135 ballots à 73,145 en 1800, soit une multiplication par plus de 20 (voir Curtis P. Nettels, The Emergence of a National Economy 1775-1815 (N.-Y., Harper Torchbooks, 1962) Table 6, p.388.

A long terme l'enjeu pour la France et l'Angleterre sur le terrain de l'empire espagnol est de canaliser pour leurs avantages respectifs, les besoins en produits manufacturés des populations coloniales et le bullion contre lequel elles sont échangées.

Tout au long du siècle, l'Espagne qui a les pouvoirs que lui confère sa position d'intermédiaire, soit ceux d'allouer des quote-parts à chaque nation sur les navires espagnols voguant vers les colonies et de déterminer les conditions des envois, est soumise à des pressions diplomatiques des deux pays², pressions qui s'avivent après la guerre de Sept Ans, soit au moment où l'économie mondiale connaît à nouveau une période d'expansion et où le volume du commerce de l'Espagne avec ses colonies se met à croître. L'Angleterre finalement s'avéra victorieuse dans cette compétition avec la France. A la fin du XVIIe siècle, on s'en souvient, la valeur des marchandises anglaises sur les flotas et galleones n'atteignit même pas la moitié des expéditions françaises. Au début du XVIIIe siècle, l'Angleterre réussit à obtenir de l'Espagne, par voie de traité, un traitement préférentiel pour ses marchandises: à l'entrée sur le sol espagnol, ces dernières sont moins taxées que celles d'autres pays. La position de l'Angleterre relativement à la France commence à s'améliorer vers la moitié du XVIIIe siècle comme le tableau suivant le montre:

² Lee Brown décrit ces pressions dans Studies in History, Chapitre II.

TABLEAU VI
VALEUR DES EXPORTATIONS ANGLAISES A L'ESPAGNE
PROPORTIONNELLEMENT AUX EXPORTATIONS FRANÇAISES^a



^aCe tableau a été construit à partir des statistiques de Ruggiero Romano sur la valeur du commerce français avec l'Espagne entre 1716 et 1780, rapportées par Vicens Vives, History of Spain, p.557 et de statistiques sur le commerce anglo-espagnol entre 1751 et 1765 rapportées par Lee Brown, Studies in History, p.47. La conversion du franc en livres français a été faite à raison de 25 francs la livre sterling.

Mais ce n'est qu'après 1783 que l'Angleterre gagne définitivement la compétition avec la France. En 1784 la valeur des exportations britanniques à l'Espagne aurait été de £ 589,887, et celle des exportations françaises seulement de £ 98,106³; l'année 1784 n'est cependant pas la plus représentative car elle est consécutive à la guerre de l'indépendance américaine.

En dépit du fait que l'Angleterre gagne du terrain vis-à-vis de la France quant à la valeur des exportations en Espagne, les intérêts anglais dans l'indépendance des colonies américaines émergent tôt, après la guerre de Sept Ans; pressé par des groupes mercantiles le gouvernement britannique s'engage dans les préparatifs à l'indépendance des colonies latino-américaines. Christelow rapporte à cet effet que le nouvel ambassadeur en Espagne, Sir James Gray reçut en 1767 les instructions suivantes:

[A]pply yourself with diligence to procure the most exact information concerning the strenght and weakness of the Spanish dominions in South America, the truth and amount of discontent which are supposed to prevail there, the nature and degree of the dependence of those provinces on Old Spain, the state of the military and fortifications, the points which may be supposed to be most open to attack, and the inclinations which may be expected to be found in such provinces in such cases. You will likewise procure any maps or charts of those provinces, either manuscript or printed, together with plans of their towns and fortifications, which you will transmit to us together with your opinion how far each is to be depended upon.⁴

Selon le même auteur, la révolte des Treize Colonies interrompit les pré-

³Ibid., p.61.

⁴Allan Christelow, "Great Britain and the trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", HAHR, Vol. 27, No 1 (Février 1947), p.24.

paratifs de l'indépendance des colonies latino-américaines mais,

... as soon as the independence of the United States was recognized, the Spanish government began to receive reports that the British were once more sending out spies, stirring up disaffection, and landing rifles in Spanish America.⁵

La révolution française de 1789 contribua probablement à calmer les appréhensions anglaises d'un pacte de famille entre la France et l'Espagne qui mettrait en péril l'accessibilité au marché latino-américain pour les produits anglais, vu que la dynastie des Bourbons à travers laquelle aurait pu se tramer un tel pacte, est déposée en France. D'ailleurs après la Révolution Française, le gouvernement espagnol devient l'allié du gouvernement anglais et craint la diffusion des troubles de celle-ci sur son territoire et dans les colonies. Lorsque la guerre franco-anglaise éclate en 1797, guerre où l'Espagne est à nouveau l'alliée de la France, l'Angleterre qui a le contrôle des mers et est la seule à avoir un accès facile et direct aux colonies, n'en profitera pas pour promouvoir systématiquement l'indépendance de ces dernières. Après bien des hésitations, en 1805, une aide limitée est accordée au révolutionnaire vénézuélien Miranda afin de procéder à une tentative de libération de la côte Atlantique nord de l'Amérique du Sud. La tentative échoue, la population locale ne se soulève pas et l'Angleterre se contente de continuer le commerce de contrebande qui avait depuis 1797 atteint des proportions fort respectables. La position de l'Angleterre ne se radicalise qu'après 1806 au moment où Napoléon au milieu de son entreprise impériale en Europe décrète de l'Allemagne, le 21 novembre 1806, l'exclusion du commerce britannique de tous les ports sous son contrôle.⁶ La vocation commerciale de l'Angleterre semble désormais

⁵Ibid, p.27.

⁶William Kaufmann, British Policy and the Independence of Latin America, 1804-1828 (London , Arelián Books, 1967), p.28.

confinée aux colonies. En 1807, Buenos Aires et Montevideo sont conquis manu militari, mais après que les milices locales eurent la même année, réussi à chasser l'envahisseur anglais les plans de la conquête des colonies espagnoles jugés trop coûteux sont définitivement abandonnés⁷. La stratégie anglaise se tourne alors vers l'incitation à la révolte des coloniaux et en 1808 deux émissaires anglais sont envoyés au Mexique afin de provoquer une révolution pro-anglaise et d'assurer la distribution de propagande inflammatoire en Amérique du Sud⁸. Après l'invasion de la péninsule ibérique en 1808 par les armées napoléoniennes, autre volte-face de la stratégie britannique; le mouvement de résistance espagnol demande l'aide militaire de l'Angleterre pour repousser l'envahisseur français. L'incitation à l'indépendance des colonies latino-américaines fait place alors à la politique contraire de prévenir la désintégration de l'empire espagnol⁹. Malgré cette nouvelle politique de neutralité de l'Angleterre, c'est à ce moment, en 1808 et non plus tôt, quand celle-ci favorisait ouvertement l'indépendance, qu'éclatent dans les colonies les mouvements d'indépendance. L'inertie et la neutralité anglaise vis-à-vis de ces mouvements permet à la métropole espagnole de les réprimer de façon efficace. En 1814, après qu'au Chili, au Vénézuéla, en Nouvelle-Granade et au Rio de la Plata, à l'exception du Haut-Pérou, les autorités coloniales aient été déposées sans aide extérieure, celles-ci regagnent militairement le pouvoir dans toutes les colonies, sauf au Rio de la Plata. Ce n'est

⁷ Ibid, p.38.

⁸ Ibid., p.42.

⁹ Ibid, p.42.

qu'après le retour sur le trône espagnol de Ferdinand VII, surnommé "le désiré", captif en France et la défaite des Français sur le sol espagnol en 1814, que l'Angleterre, désireuse de voir sanctionner par l'Espagne son volumineux commerce de contrebande avec les colonies établi depuis 1797, mais frustrée dans ses espoirs par la réaffirmation espagnole de son monopole sur le commerce colonial, favorise à nouveau l'indépendance des colonies et leur accorde une aide financière et militaire (matériel de guerre seulement) efficace. Les mouvements indépendantistes post-1814 seront en effet couronnés de succès et en 1825 toutes les colonies espagnoles auront accédé à l'indépendance à l'exception de Cuba, Puerto Rico et des Philippines.

Quant à la France nous avons vu plus tôt, qu'après sa défaite lors de la guerre de Sept Ans, celle-ci, tout comme l'Angleterre exerce de fortes pressions diplomatiques sur le gouvernement espagnol dans le but d'obtenir de celui-ci un traitement préférentiel dans le commerce avec les colonies espagnoles. Contrairement à l'Angleterre, la France dont la marine est éliminée des mers de l'Amérique après 1763, n'a pas l'option, face à des positions durcies de l'Espagne d'écouler directement ses produits sur le marché colonial par le biais du commerce de contrebande. Comme elle doit passer toujours par l'Espagne pour atteindre les colonies, elle n'a aucun intérêt à fomenter leur indépendance. Jusqu'en 1789, aucune des pressions qu'elle exerçait sur le système colonial espagnol ne visait, manifestement en tout cas, l'indépendance des colonies. Aucun préparatif aucun complot n'est présent à cette période. En 1789, éclate la Révolution. Une même dynastie n'unit plus la France à l'Espagne. Le gouvernement espagnol s'allie politiquement pour la première fois à l'Angleterre: un conflit éclate entre la France et l'Espagne et une partie du territoire espagnol

est envahi. Pour mettre fin aux hostilités l'Espagne cède à la France la partie espagnole de Saint-Domingue. Même en pleine révolution sociale, la France et ses gouvernements instables d'alors, ne tolère pas un éloignement politique de l'Espagne. Celle-ci est ramenée de force à des sentiments pro-français.

Après 1789 et jusqu'en 1808, des incitations à l'indépendance et la diffusion de propagande révolutionnaire française est enregistrée un peu partout dans les colonies espagnoles. Caillet-Bois rapporte que:

[B]etween 1796 and 1808, the ports of the Rio de la Plata were visited by French privateers, and these aroused grave concern on the part of the zealous Spanish authorities... their mixed and turbulent crews dissiminated news rarely to the authorities liking.¹⁰

Il est douteux cependant que ces incitations à la révolte aient été cautionnées par les autorités françaises et soient l'expression de politiques visant l'indépendance des colonies espagnoles.

Les pressions les plus dangereuses pour la survie du système colonial espagnol auront lieu en 1808 quand les armées de Napoléon envahissent l'Espagne. Depuis 1797, avec quelques années de rémission, le conflit franco-anglais fait rage, en même temps que Napoléon met à exécution son plan de création d'un empire français en Europe. En 1806, après avoir conquis une partie de l'Europe, celui-ci décrète de Berlin, le blocus du Continent à l'Angleterre, blocus qui visait à isoler cette dernière de tout contact commercial avec l'Europe. Pour que cette stratégie soit efficace, le littoral atlantique doit être contrôlé militairement. Or le Portugal est

¹⁰ Ricardo R. Caillet-Bois "The Rio de la Plata and the French Revolution" in Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions, p.103.

l'allié de l'Angleterre. Napoléon, de concert avec le monarque espagnol décide de l'envahir; ses armées traversent le territoire espagnol et malgré la collaboration de son monarque à la stratégie napoléonienne, l'occupent en 1808. Napoléon place son frère Joseph sur le trône d'Espagne. Cette occupation de l'Espagne ne vise pas uniquement l'isolement commercial de l'Angleterre mais aussi la capture, par le biais de leurs métropoles, des empires espagnols et Portugais, les soustrayant ainsi de l'influence commerciale britannique. Le nouveau pouvoir veut consolider sa position en Amérique espagnole et s'assurer la collaboration des autorités coloniales en place ou les remplacer par des sympathisants. Quoique de toute évidence la stratégie française ne vise pas l'indépendance des colonies, elle constituera une menace sérieuse à la survie du système colonial, par le vide politique que l'invasion métropolitaine y crée et le manque de légitimité du nouveau régime aux yeux de plusieurs groupes de coloniaux. Les révoltes dans les colonies auront lieu précisément dans un premier temps, lors de l'occupation française de la métropole.

Un nouveau pays, les Etats-Unis d'Amérique a aussi des visées sur le marché latino-américain. Les pressions exercées sont surtout de caractère économique: après 1783, le commerce de contrebande avec les colonies espagnoles se développe surtout avec le Chili, Cuba, le Vénézuéla et sera florissant entre 1796 et 1808. Certaines sources veulent que le commerce de contrebande ait permis la diffusion de littérature incitant les colonies à la révolte, mais lorsqu'il est temps d'aider les mouvements d'indépendance quand ils ont lieu entre 1808 et 1814 (la première phase) aucune assistance concrète ne leur est apportée. Certains intérêts dictaient d'ailleurs une attitude de réserve: ceux créés par le fait que les Etats-Unis avait le statu de "neutre" dans le conflit européen, et que

la marine marchande américaine héritait du transport entre l'Espagne et les colonies.

En résumé les pressions politiques et économiques sur le système colonial espagnol se font plus intenses à la fin du XVIII^e siècle et au début du XIX^e, soit précisément à la période et dans le contexte des hostilités franco-anglaises entre 1797 et 1814. Avant cette période, l'Angleterre tente d'obtenir de meilleurs termes dans son commerce avec les colonies espagnoles; elle tente d'intensifier sans trop de succès son commerce de contrebande et quoiqu'elle contemple leur indépendance elle ne s'adonne qu'à des manoeuvres sporadiques d'agitation dans les colonies. La France pour sa part en reste aux pressions diplomatiques jusqu'en 1789. En 1793 elle tente d'envahir l'Espagne mais les combats atteignent une impasse et la paix revient en 1795. Les Etats-Unis pour leur part s'engagent dans leur commerce de contrebande avec leurs voisins du sud. Entre 1797 et 1814 l'Angleterre et les Etats-Unis développent un volumineux commerce avec les colonies. Les pressions politiques se font plus radicales: l'Angleterre occupe Buenos Aires en 1807 et la France envahit l'Espagne en 1808. L'Angleterre relâcha ensuite ses pressions jusqu'en 1814, au moment où elle se décide finalement à apporter une aide plus efficace aux mouvements d'indépendance.

B - Les conditions de l'émergence de pressions sur le système colonial espagnol.

Les pressions politiques sur le système espagnol telles que les guerres, l'invasion de la métropole ne sont pas des incidents fortuits et découlent de conditions structurelles et économiques.

1 - La croissance économique de la France et de l'Angleterre

Une des conditions structurelles qui engendrèrent des pressions sur le système colonial espagnol est celle de la croissance économique de la France et de l'Angleterre au XVIII^e siècle. François Crouzet rapporte que la valeur du commerce extérieur total de l'Angleterre a augmenté de 240% entre 1716-1720 et 1784-88 et il évalue l'augmentation du commerce français lors de la même période à environ 300%. Quant à la production industrielle anglaise elle aurait passé de l'indice 100 en 1700 à l'indice 285 en 1790 avec un taux de croissance de 1.7% par année. La production industrielle française aurait connu un taux de croissance d'environ 1% par année¹¹. A la fin du XVIII^e siècle le niveau de la production destinée à l'exportation était si élevée tant en France qu'en Angleterre (la valeur des exportations de la France étant légèrement inférieure à celle de l'Angleterre¹²) que la croissance des exportations signifiait à très court terme l'adjonction de vastes nouveaux marchés. Ainsi, à raison d'un taux de croissance annuel de 3% du commerce extérieur, soit le taux moyen annuel pour l'Angleterre entre 1780 et 1796¹³, en l'espace de 15 ans, à partir de 1796 l'Angleterre doit, afin d'écouler sa production nationale (les ré-exportations étant exclues) trouver des nouveaux marchés dont le pouvoir d'achat est l'équivalent de celui de tout le marché latino-américain

¹¹ Ces renseignements sont tirés de François Crouzet, "England and France in the Eighteenth Century: a comparative Analysis of Two Economic Growths" dans R.M. Hartwell (éd.), The Cause of the Industrial Revolution in England (London, Methuen Co. Ltd., 1967) pp.146,149.

¹² Ibid., p.146

¹³ Calculé à partir de statistiques sur les exportations domestiques anglaises de Deane et Cole, British Economic Growth, Tableau 85, p.319.

à la fin du XVIII^e siècle¹⁴. Nous ne postulons pas à priori la direction de la relation entre l'expansionisme commerciale et la croissance industrielle quoique certains indices nous portent à croire qu'à cette période c'est l'expansionnisme commercial qui détermine la croissance de la production plutôt que le contraire, tel le fait qu'en Angleterre ce soit les industries orientées vers les exportations qui aient connu les taux de croissance les plus élevés au cours du XVIII^e siècle¹⁵ et aussi le fait que lors de la dernière décennie du XVIII^e la valeur des exportations anglaises a un taux d'accroissement moyen plus élevé que celui de la production industrielle¹⁶. Notre évaluation de la croissance des besoins de l'Angleterre en ce qui concerne les marchés extérieurs est basée sur la simple projection à partir d'une tendance (celle du taux de croissance moyen annuel entre 1780 et 1796). La valeur du commerce extérieur de la France (entre 1784 et 1788) n'étant que légèrement inférieure à celle du commerce anglais, on peut imaginer l'ampleur des besoins en nouveaux marchés seulement pour les deux puissances européennes. Ces besoins de vastes nouveaux marchés, encore plus aigus dans le cas de la France, puisque son commerce extérieur

¹⁴ Une augmentation de 3% par année à partir de la valeur des exportations domestiques en 1793, soit 19,102,000 livres sterling (voir Dean et Cole, British Economic Growth, p.321) donne en quinze ans une valeur de 29,613,000, soit £ 10,000,000 de plus. Or selon nos approximations le pouvoir d'importation (mesuré par la valeur des exportations de chaque région (rapportées au tableau IV) du marché latino-américain entre 1790 et 1795 équivaut grossièrement à 45,300,000 pesos (Cuba y compris) soit l'équivalent de £ 9,260,000.

¹⁵ Dean et Cole, British Economic Growth, p.78.

¹⁶ Voir the New Cambridge Economic History, Vol. IX (Cambridge University Press, 1965), Chapitre II "Economic Change in England and Europe, 1780-1830", p.45. L'auteur y affirme, sans mentionner de sources, que le commerce international de l'Angleterre après 1780 croît à un taux plus rapide que la production industrielle.

est stagnant dans les années 80¹⁷, est sous-jacent et aux conflits entre les deux puissances européennes et aux pressions exercées sur le système colonial espagnol. Ces conflits ont lieu, notons-le en période d'expansion de l'économie mondiale; si des conflits peuvent surgir en période de contraction de l'économie mondiale, occasionnés par les tentatives des nations de maintenir le niveau de leurs exportations, des affrontements peuvent aussi avoir lieu en période d'expansion, causés par l'indétermination quant aux bénéficiaires éventuels des nouveaux marchés qui s'ouvrent.

Bref, la production pour l'exportation avait atteint des niveaux tels dans le cas de la France et de l'Angleterre à la fin du XVIIIe siècle, qu'une expansion modérée signifiait à court terme l'inclusion de vastes nouveaux marchés.

2 - La stagnation des marchés européens.

Au moment où la France et l'Angleterre ont besoin de nouveaux marchés, leur expansion commerciale en Europe a déjà atteint ses limites. La valeur des exportations domestiques anglaises à l'Europe est stagnante de 1750-51 à la fin du siècle¹⁸. Si selon Crouzet¹⁹ le commerce français avec l'Europe lors de la seconde moitié du XVIIIe siècle augmente plus rapidement que le commerce anglais, nous soupçonnons que ce ne sont pas les exportations domestiques surtout qui soient responsables de cette croissance, mais les ré-exportations de produits coloniaux. Si l'expansion de

¹⁷Selon Crouzet, "England and France in the Eighteenth Century", p.148, le commerce a été stagnant lors de la décennie de 1770, a connu une récession durant la guerre de l'indépendance américaine, reprend de la vigueur aux alentours de 1789 et rechute en 1793.

¹⁸Voir Dean et Cole, British Economic Growth, Tableau 22, p.87.

¹⁹Crouzet "England and France in the Eighteenth Century", p.147.

la France et de l'Angleterre a atteint ses limites sur le sol européen, c'est que plusieurs unités politiques sont en train d'atteindre l'autosuffisance quant à la satisfaction de leurs besoins de produits manufacturés et protègent leurs marchés. Donc au moment où la France et l'Angleterre ont besoin, pour assurer leur croissance, de l'accès à de vastes marchés, des marchés existants se ferment.

Les marchés coloniaux ou de "la périphérie" y compris le marché latino-américain prennent alors une importance stratégique pour la croissance des deux économies. Ce dernier était particulièrement alléchant à la fin du XVIII^e siècle vu son pouvoir d'achat accru par un second boom de la production de métaux précieux. Les colonies latino-américaines pouvaient payer une grande partie de leurs importations en argent sonnante; point n'était nécessaire d'y développer un vaste système de production pour y créer un pouvoir d'achat; celui-ci existait déjà et avec sa valeur de quelques 45,000,000 de pesos à la fin du XVIII^e siècle, il équivalait à presque 50% de la valeur des exportations domestiques anglaises.²⁰

Si la croissance des besoins de marchés extérieurs et la stagnation du marché européen peut être une explication adéquate aux pressions exercées sur le système colonial espagnol à la fin du XVIII^e siècle, l'est-elle autant pour ces pressions "précoces" exercées par l'Angleterre immédiatement après la guerre de Sept Ans alors que la révolution industrielle n'en était qu'à ses débuts et qu'elle n'avait pas encore perdu ses Treize Colonies d'Amérique. Cette explication peut être encore valable considérant qu'à la période 1765-1774, la valeur annuelle moyenne des exportations domestiques

²⁰ Les exportations anglaises domestiques avaient une valeur de £ 19,102,000 (Dean et Cole, British Economic Growth, p.321).

représente déjà 69% de celle à la période 1785-1794 et que le processus de la fermeture de l'Europe à ses produits manufacturés avait débuté lors de la première moitié du XVIIIe siècle. Une autre explication peut cependant être apportée à ces pressions précoces, à savoir le nouveau protectionnisme espagnol qui limite l'expansion du commerce avec les colonies latino-américaines et qui se manifeste dès la fin de la période de la guerre de Sept Ans.

3 - Le nouveau protectionnisme espagnol

Le nouveau protectionnisme espagnol origine de la fin de la guerre de Sept Ans. Il vise la récupération du marché colonial et le développement de l'industrie nationale espagnole. Les principales mesures adoptées sont celles de l'interdiction de l'importation des toiles étrangères (1768) et des cotonnades (1771) et finalement, l'interdiction d'expédier toute marchandise étrangère aux colonies (1772)²¹ quoique cette dernière mesure ne fût jamais appliquée. Au pôle colonial on tentera avec plus de vigueur de contrôler le commerce de contrebande. Ceci affecte tout particulièrement l'Angleterre qui à cette époque, contrôle et par voie légale et par la contrebande une bonne partie du marché colonial, soit au moins 50%²².

²¹ Voir Lee Brown, Studies in History, pp. 52, 57, 58.

²² Si les évaluations d'un fonctionnaire espagnol de l'époque sont justes et que la valeur du commerce de contrebande anglais soit d'environ 6 million de pesos et si on ajoute à cette valeur, la valeur moyenne des exportations anglaises à l'Espagne entre 1760 et 1765 (voir Lee Brown, Studies in History, p. 47), soit 1,027,317 ou environ 5,136,585 pesos, nous obtenons une valeur de 11,136,585 pesos environ (malheureusement nous ignorons la proportion des exportations anglaises écoulées sur le sol espagnol même). Or le commerce extérieur des colonies a été évalué par Canga Arguëlles pour 1778, à 75 millions de reales (pour les importations) soit 9,375,000 pesos (voir Vicens Vives, History of Spain, p. 579). L'estimé du contrôle à 50% du commerce extérieur des colonies par l'Angleterre apparaît alors conservateur.

Alors que les conditions d'envois à partir de la métropole espagnole se détériorent (multiplication des ports d'embarquement, hausse des tarifs, prohibition de certains produits) celles du commerce de contrebande qui constitue pour l'Angleterre une alternative au commerce légal via la métropole se détériorent aussi. En effet, au pôle colonial les contrôles se font plus efficaces; de plus le nouveau nationalisme portugais menace l'accès, aux marchands anglais, du territoire brésilien qui servait de tremplin pour le commerce illicite avec le Rio de la Plata²³.

L'instauration de la vice-royauté de la Plata en 1776 et d'une administration colonial à Buenos Aires entrave aussi le commerce de contrebande. Toutes ces contraintes se traduisent par une stagnation et possiblement un dépérissement des exportations anglaises totales aux colonies latino-américaines. Ralph Davis rapporte que:

Spain and Portugal which, against the general European trend, took increasing quantities of English woollens throughout the first half of the Century, began to foster their own industries in the 1750's and 1760's and their demand for English manufactures at last slackened and fell away.²⁴

Les statistiques de Deane and Cole sur le commerce anglais avec le sud de l'Europe dont une partie importante est acheminée au Portugal et en Espagne et par le biais de ces dernières, aux colonies, révèlent que celui-ci est stagnant entre 1772 jusqu'à la fin du siècle.

²³Voir Christelow "Great Britain and the trades... to Spanish America and Brazil", p.11.

²⁴Ralph Davis "English Foreign Trade, 1700-1774" dans Minchinton, W.E. (ed.), The Growth of English Oversea Trade in the Seventeenth and Eighteenth Century (London, Methuen and Co. Ltd., 1969), p.104.

TABLEAU VII
EXPORTATIONS ANGLAISES (PRODUCTION DOMESTIQUE)
A L'EUROPE DU SUD^a
(en £ 000)

ANNEE	VALEUR
1700-1701	1,478
1730-1731	2,321
1750-1751	3,562
1772-1773	2,132
1772-1773 ^b	2,143
1780-1781	755
1789-1790	2,229
1797-1798	975

^aSource: Dean et Cole, British Economic Growth, p.87.

^bLes chiffres à partir de 1772-1773 représentent les exportations britanniques.

On sait de plus que la valeur des exportations britanniques à l'Espagne diminue, passant d'une moyenne de £ 1,241,122 de 1763 à 1765, à une valeur de £ 589,887 pour l'année 1784²⁵.

Reste la possibilité que le commerce de contrebande avec l'Amérique latine ait compensé la détérioration du commerce via l'Espagne. Les deux seules voies du commerce anglais de contrebande avec l'Amérique

²⁵Lee Brown, Studies in History, pp.47, 61.

sont celles de Lisbonne-Brésil-Rio de la Plata et les Barbades-côte atlantique nord de l'empire espagnol. Or si on additionne la valeur du commerce avec les Barbades à celle avec le sud de l'Europe qui comprend le commerce légal avec les colonies via l'Espagne et le commerce illégal via Lisbonne on observe ce qui suit:

TABLEAU VIII

EXPORTATIONS ANGLAISES (PRODUCTION DOMESTIQUE)
A L'EUROPE DU SUD ET AUX ANTILLES BRITANNIQUES
(en £ 000)^a

	Exportations anglaises			
	1700-1701	1730-1731	1750-1751	1772-1773
Europe du Sud	1,478	2,321	3,562	2,132
Antilles brit.	205	374	448	1,168
Total	1,683	2,695	4,011	4,300
	Exportations britanniques			
	1772-1773	1780-1791	1789-1790	1797-1798
Europe du Sud	2,143	755	2,229	975
Antilles brit.	1,226	1,295	1,690	4,612
Total	3,369	2,050	3,919	5,587

^aSource: Deane et Cole, British Economic Growth, p.87.

Comme on peut le constater il y a une stagnation des deux branches du commerce anglais avec les colonies espagnoles, entre 1772-3 et 1789-90, soit celui par la péninsule ibérique et celui par les Barbades. En 1797-98

il y eût une recrudescence notable du commerce de contrebande par le biais des Barbades (il serait surprenant en effet que les besoins des Barbades en produits anglais eurent augmenté si rapidement), le commerce anglais avec ces dernières ayant presque triplé en 8 ans. Rappelons qu'il s'agit-là cependant d'une période de guerre où le commerce avec la métropole est perturbé et où l'Angleterre, maîtresse de l'Atlantique, peut poursuivre sans entrave son offensive de la contrebande.

Quant au commerce français avec l'empire espagnol, dont l'unique voie d'acheminement est l'Espagne, il décroît. En effet, la valeur du commerce français avec l'Espagne passe d'environ 66 millions de francs en 1756 alors qu'il atteint un sommet, à environ 29 millions de francs en 1788, alors qu'il est à son plus bas niveau.²⁶

Le nouveau protectionnisme espagnol est donc un obstacle à l'expansion à la fois du commerce anglais et du commerce français dans l'empire espagnol. C'est le refus de l'Espagne de laisser l'Angleterre commercer directement avec les colonies qui pousse cette dernière à prendre les mesures nécessaires à l'émancipation des colonies en 1814. Si l'Espagne eût fait les concessions que l'Angleterre exigeait alors, il est possible que l'intégrité politique de l'empire eût été préservée plus longtemps. L'exemple de Cuba est révélateur à ce sujet; la liberté de commercer avec d'autres nations que l'Espagne lui fut accordée en 1797 et elle n'accéda à l'indépendance politique qu'en 1898.

²⁶ Voir statistiques de Ruggiero Romano rapportées par Vicens Vives, History of Spain, p.557

4 - La lutte hégémonique entre la France et l'Angleterre

La situation de la co-existence à une même époque historique de deux nations au développement économique équivalent ou presque, est propice à une lutte pour l'hégémonie. Dans le cas de la France et de l'Angleterre une telle lutte est visible tout au long de la seconde moitié du XVIIIe siècle.

Si l'enjeu de la lutte hégémonique franco-anglaise est le même, à savoir l'acquisition de nouveaux marchés, il y a contraste entre les stratégies respectives des deux opposants. La France et l'Angleterre doivent toutes deux briser les barrières politiques à leur expansion car l'économie européenne et mondiale au début du XIXe siècle est encore en grande partie composée d'unités et de systèmes protégés, mais contrairement à l'Angleterre qui vise l'établissement d'un système de libre échange, la France doit recourir à la vassalisation et à l'encerclement des marchés conquis. L'entreprise napoléonienne ne vise pas uniquement à briser les unités politiques européennes qui résistent à l'expansion commerciale de la France, mais aussi à isoler le nouveau marché de la concurrence des produits anglais. La France doit procéder de cette manière car elle n'aurait pas pu gagner une guerre purement commerciale avec l'Angleterre, la qualité de certains de ses produits manufacturés, en l'occurrence les textiles pour la consommation des classes moyennes, étant inférieure à celle des produits anglais²⁷. L'Angleterre disposant de produits de qualité supérieure peut faire face à la concurrence. Lorsque cette dernière s'engage dans des conflits armés c'est pour briser les résistances politiques à son expansion

²⁷ Grouzet, "England and France in the Eighteenth Century", p.165.

lorsque cela est nécessaire, alors que l'intervention militaire française n'est que l'étape première à l'acquisition de nouveaux marchés.

La lutte pour l'hégémonie entre la France et l'Angleterre place l'Espagne, maîtresse d'un vaste empire, dans une position délicate. En effet, le fait que l'Espagne serve d'intermédiaire entre son empire et deux puissances européennes se faisant la lutte, implique le danger constant qu'elle aliénât l'une ou l'autre par l'exercice de son pouvoir de fixer les quote-parts de chaque nation dans le commerce colonial et de déterminer les conditions dans lesquelles le commerce doit se faire, et d'en essuyer les représailles. A partir de 1760, les deux puissances se méfient constamment de la possibilité de favoritisme de la part de l'Espagne pour l'opposant. Le fait que l'Angleterre craint que la France et l'Espagne établissent une alliance politique dans les années consécutives à la guerre de Sept Ans (le Pacte de Famille) et les conséquences pour son commerce d'une telle alliance, l'incite à tenter d'intensifier les liens commerciaux directs avec les colonies et à considérer les avantages de l'indépendance de ces dernières. D'autre part, lorsque l'Espagne établit une alliance politique avec l'Angleterre dans les années suivant la Révolution Française, la France se voit menacée entre autres dans ses intérêts commerciaux et tente d'envahir l'Espagne en 1793, exerçant ainsi des pressions plus radicales sur le système colonial espagnol.

De plus dans le contexte de cette lutte pour l'hégémonie, les opposants sont poussés à adopter des mesures plus radicales de pression sur le système colonial espagnol. Si l'on examine la chronologie des pressions politiques "dangereuses" pour la survie du système colonial, soit la promotion de l'indépendance des colonies, on constate que l'An-

gleterre favorise l'indépendance des colonies entre 1763 et la fin du XVIIIe siècle quand elle craint que la France la déplace du commerce avec les colonies espagnoles. Lorsqu'elle ne craint plus d'être déplacée par la France, soit entre 1797 et 1807, quand elle jouit de l'accès direct et illimité aux colonies dû à son contrôle des mers, et en 1808 - 1814 quand le mouvement de résistance de l'Espagne occupée demande son aide pour se débarrasser de l'envahisseur français, l'Angleterre relègue à l'arrière-plan ses projets d'émancipation de l'Amérique espagnole. En 1814 lorsque la France est vaincue sur le territoire espagnol, l'Angleterre est prête à ne pas menacer l'intégrité politique du système colonial espagnol. C'est désormais parce que l'Espagne refuse de sanctionner le commerce de contrebande établi avec les colonies en période de guerre que l'Angleterre revient à sa politique d'émancipation des colonies entre 1814 et 1824.

De plus, étant donné le nationalisme espagnol, il ne reste qu'une certaine partie du marché colonial à allouer aux produits des puissances étrangères. Il est censé de croire qu'une nation aura moins de motifs de se plaindre si elle a à elle seule cette portion disponible du marché, que lorsqu'elle a à le partager avec une autre, dans le contexte d'une lutte pour l'hégémonie. Sa non-intervention contre l'intégrité politique du système colonial dépend alors de ses propres besoins en nouveaux marchés et de ce que la métropole du système colonial est prête à céder.

Bref, la pénurie de marchés pour la France et l'Angleterre et la lutte hégémonique entre les deux pays rendait bien fragile l'entreprise de l'Espagne de reconquérir ses colonies et l'ouverture économique du système colonial espagnol était imminente. D'autre part, le contexte de la lutte politique pour l'hégémonie entre la France et l'Angleterre semblait déboucher vers l'indépendance politique ou la conquête des colonies.

Mais une fois que cette lutte prend fin, avec une Angleterre victorieuse, l'indépendance politique des colonies n'est plus un processus inéluctable, originant de forces extra-systémiques. C'est le refus de l'Espagne d'ouvrir les colonies au commerce direct avec l'Angleterre, son insistance à maintenir la fermeture totale de son système colonial qui finalement provoquera l'Angleterre à prendre les moyens nécessaires pour assurer l'indépendance des colonies latino-américaines.

CHAPITRE QUATRIEME

LES PRESSIONS INTRA-COLONIALES VERS L'INDEPENDANCE

Dans les chapitres précédents, nous avons ausculté le lien économique entre l'Espagne et ses colonies, afin de déterminer si ce lien avait tendance au relâchement ou s'il connaissait un regain de vitalité; nous nous sommes demandé si l'Espagne remplissait adéquatement ses fonctions de métropole et nous avons mesuré et analysé les pressions ambiantes au système colonial. Il reste à examiner si l'empire espagnol était menacé à sa base, si les pressions vers la libération étaient en marche dans les colonies et si oui, quelles étaient les conditions structurelles de l'émergence de ces pressions.

Les mouvements d'indépendance dans les colonies apparaissent peu de temps avant l'indépendance. Le chemin entre les premières révoltes et l'émancipation est court, soit une quinzaine d'années, entre 1808 et 1824. Avant les guerres de 1797, soit ce que l'on peut considérer comme une période normale du fonctionnement de l'empire, bien sûr il y a eu quelques révoltes dont les plus notables sont la révolte de Tupac Amaru au Pérou en 1780 et celle des comuneros en Nouvelle-Granade en 1781, mais ces révoltes visaient plutôt la réforme du système colonial que sa dissolution. L'idée de l'indépendance semble avoir été dans l'air dans quelques régions de l'empire. Au Vénézuéla et en Nouvelle-Granade par exemple, des fonctionnaires de l'administration coloniale commencent à s'interroger sur la loyauté de leurs sujets; de nouvelles identités nationales se développent comme put l'observer Humboldt, observateur perspicace de l'empire espagnol à l'époque; aucun mouvement organisé ne voit cependant le jour. En 1797,

lorsqu'éclate la guerre franco-anglaise, un premier mouvement de pression apparaît. Ici et là on demande le droit de commercer avec d'autres nations, le temps que dure la guerre. Cependant, malgré que les circonstances s'y prêtèrent, que les navires de l'Espagne alliée de la France ne purent que difficilement traverser l'Atlantique, harassés par la marine britannique, et que l'Angleterre malgré ses réticences à intervenir directement se fût probablement montrée bienveillante vis-à-vis des mouvements d'émancipation, les coloniaux ne se soulevèrent pas contre leur métropole. Ils ne le firent pas davantage quand les hostilités reprirent entre l'Espagne et l'Angleterre en 1804. En 1807, cela faisait déjà dix ans que le fonctionnement normal du commerce des colonies latino-américaines était perturbé par les guerres et les mouvements d'indépendance ne faisaient toujours pas leur apparition.

Ce n'est qu'en 1808, lorsque les armées de Napoléon envahissent l'Espagne que face à la menace de passer sous l'égide du nouveau maître français, les révoltes éclatent finalement. Et encore là il s'agit au début d'un mouvement d'appui au monarque espagnol, Ferdinand VII, captif en France et d'une contestation de la légitimité des autorités coloniales locales. Ces mouvements ont comme base institutionnelle le cabildo (conseil municipal). On déclare le cabildo abierto (assemblée générale publique des citoyens importants), proclame la fidélité à Ferdinand VII et dépose les autorités coloniales locales. Devant l'éventualité d'une occupation prolongée de l'Espagne, l'idéologie de ces mouvements se tourne finalement vers l'indépendance.

Il appert donc que les mouvements d'indépendance sont inexistants à la période de fonctionnement normal de l'empire et qu'ils ont été déclenchés par les circonstances extérieures de la lutte hégémonique entre la France et l'Angleterre, conflit dans lequel l'Espagne est entraînée. Est-ce à

dire qu'il n'y avait pas de tendances à long terme vers l'indépendance dans les colonies? Comment expliquer alors, les circonstances extérieures étant constantes, que certaines colonies se révoltent et que d'autres ne le font pas? Comment expliquer cette polarisation sociale entre les groupes qui veulent rester dans l'empire même sous un maître français et ceux qui veulent finalement en sortir? N'y aurait-il pas des conditions structurelles qui conduisirent ou permirent à tout le moins, l'incidence de ces pressions?

C'est en examinant la distribution des mouvements d'indépendance que l'on pourra isoler ces conditions structurelles. C'est le propos du présent chapitre. Spécifions que nous limiterons notre description et analyse au comportement politique des élites économiques. Premièrement parce qu'il est plus pertinent d'étudier les élites pour comprendre les mouvements d'indépendance latino-américains que celui des classes défavorisées. Quoique celles-ci aient joué un rôle, les mouvements sont presque toujours déclenchés, dirigés et même composés surtout d'élites. Deuxièmement parce qu'il est nécessaire pour les fins de l'explication, d'isoler le comportement de différentes fractions d'élite. Autrement nous risquons de ne pouvoir dégager de corrélation entre les conditions structurelles et la distribution des comportements politiques et ce parce que les différentes fractions d'élite ne réagissent pas nécessairement aux mêmes conditions structurelles. Les élites peuvent être subdivisées en trois fractions: l'élite de l'administration coloniale, l'élite "intellectuelle" ou des professions et l'élite économique. L'élite de l'administration coloniale n'est pratiquement pas mobilisée; ce sont plus fréquemment les élites intellectuelles et économiques. Alors que l'élite intellectuelle peut être affectée par un blocage de la mobilité au sein de l'appareil bureaucratique colonial, l'élite économique l'est par les conditions de la production et de l'échange des biens.

L'idéal serait évidemment de décrire le comportement de chacune des fractions d'élites mais cette tâche serait ardue. Si nous choisissons de décrire le comportement des élites économiques c'est que ce sont celles-ci qui sont le plus susceptibles de réagir à ces conditions qui prévalent dans le système de production et des échanges, soit le secteur privé de l'économie, qui nous intéressent tout particulièrement.

Nous examinerons donc la mobilisation des élites économiques lors de la première phase des mouvements d'indépendance, à la phase "spontanée" entre 1808 et 1814, soit au moment où la contre-révolution est encore mal organisée, ce qui facilite l'apparition de la mobilisation sociale. La seconde phase que nous qualifions de "militaire" et qui a lieu entre 1814 et 1824 sera laissée de côté. Etant caractérisée par la mise sur pied d'armées de libération et de campagnes militaires, les bases sociales de la mobilisation sont obscurcies.

Nos unités d'analyse seront les économies coloniales, soit les structures économiques situées sur le territoire des différentes entités administratives plutôt que les régions économiques, quoique que cette dernière option eût été plus logique, étant donné que notre propos est d'examiner les facteurs économiques de la dissolution du système colonial espagnol. Cette option s'est imposée pour des raisons d'ordre pratique. Beaucoup d'aspects du fonctionnement économique sont rapportés par les historiens par entité administrative, de même que les comportements politiques des habitants des colonies. Ceci dit, spécifions les entités administratives coloniales qui nous serviront d'unités d'analyse. Dans l'empire espagnol, l'entité administrative la plus englobante est la vice-royauté; de deux qu'elles étaient au début de la période coloniale, soit la Nouvelle-Espagne (fondée en 1535) et le Pérou (fondée en 1542), elles passent à quatre

au XVIII^e siècle; s'ajoutent alors les vice-royautés de la Nouvelle-Granade (1739) et de la Plata (1776). La vice-royauté est composée d'audencias, sous-unités administratives. Parmi ces dernières certaines vont acquérir une autonomie administrative quasi-totale et deviendront des "capitaineries". Ce sont les vice-royautés sans leurs capitaineries et les capitaineries telles que délimitées à la fin du XVIII^e siècle qui seront nos unités d'analyse, soit: la vice-royauté de la Nouvelle-Espagne (Mexique actuel), la Capitainerie du Guatemala (Guatemala, Honduras, Salvador et Costa Rica actuels), la vice-royauté de la Nouvelle-Granade (approximativement le territoire de Panama, de la Colombie et de l'Equateur), la Capitainerie du Vénézuéla (approximativement le Pérou actuel), la Capitainerie du Chili (approximativement le Chili actuel) et finalement la vice-royauté de la Plata (Bolivie, Paraguay, Uruguay actuels). Nous omettrons de notre analyse la partie insulaire de l'empire espagnol américain, soit le cas de la Capitainerie de Santo Domingo (Cuba, Puerto Rico et Saint-Domingue) et les Philippines parce que ces régions de l'empire ne connurent pas de mobilisation indépendantiste et n'accédèrent à l'indépendance que beaucoup plus tard.

A - Les élites économiques coloniales et les mouvements d'indépendance

Examinons donc maintenant la distribution des mouvements d'indépendance parmi les élites économiques coloniales. Dans le cas de la vice-royauté de la Nouvelle-Espagne, en autant que nous sachions, aucune fraction de l'élite économique n'est mobilisée par les mouvements d'indépendance, certaines fractions participant au contraire à la répression. Déjà lors de l'extension à la Nouvelle-Espagne du droit au "libre commerce" en 1789, le groupe traditionnel des marchands du Consulado de Mexico, s'était clai-

rement manifesté contre une telle mesure¹ qui touchait, rappelons-le, seulement le fonctionnement interne de l'empire espagnol. Ce même groupe de marchands, menacé en 1808 par la possibilité de la déclaration de la souveraineté de la Nouvelle-Espagne, au moment de la captivité de Ferdinand VII en France, souveraineté que visait un groupe d'avocats de l'ayuntamiento (conseil de ville), trament un complot avec les membres de l'audiencia (Cour suprême) et déposent le vice-roi qui montrait des signes d'appui à la section créole de l'administration coloniale. Le nouveau régime était supporté militairement par les volontaires de Ferdinand VII, contrôlés par les marchands². Le coup avait aussi l'appui des propriétaires terriens³, qui étaient menacés par l'ordre de confiscation des biens de l'Eglise envers laquelle ils étaient endettés par le biais d'hypothèques sur leurs propriétés. Cet ordre de séquestration des biens de l'Eglise menaçait pratiquement toute l'élite économique de la vice-royauté, marchands, propriétaires terriens, propriétaires de mines⁴. Ce qu'il y a de particulièrement surprenant dans la réaction de ces élites économiques, c'est que face à

¹ Voir Sergio Villalobos, "The Crisis of Colonial Administration" dans Latin American Revolutions, p.165. L'auteur y rapporte que "The extension of free trade to New Spain was not greeted with enthusiasm in commercial circles of the vice-royalty. Contrary to what might have been expected and met very strong opposition from local merchants. In his report of 1793, the Court of Revillagigedo, stated that he had ascertained that all the merchants of Mexico, with two exceptions, were strongly partisans of monopoly and restriction, and this both in respect to the imports of goods and of the export of precious metals. The Consulado echoed this preference in a resolution supporting the petition of 105 merchants of Mexico"

² Voir Hamnett, Southern Mexico, p.122

³ Lynch, Spanish American Revolutions, p.304.

⁴ Ibid., p.302.

la menace de perdre une partie de leurs biens, lorsque le pouvoir politique de la métropole est annihilé par l'occupation des troupes napoléoniennes, elles n'en profitent pas pour déclarer l'indépendance et éviter ainsi le paiement de ses dettes mais pour éliminer la fraction réformiste de l'administration coloniale qui favorise le paiement de ces dettes. Un coup de semblable nature est tramé contre l'intendant d'Oaxaca, par les marchands de cette province, alliés à ceux de Mexico⁵.

La participation des élites économiques sera nulle aux révoltes d'Hidalgo (1810-1811) et de Morelos (1811-1815). Il s'agit là de deux révoltes indiennes dirigées par deux prêtres assistés de quelques individus membres de l'élite intellectuelle et de milices provinciales et mobilisant les masses indiennes⁶. Selon Lynch, la majorité du million de créoles mexicains s'opposèrent à Hidalgo; dans le nord, les propriétaires terriens et les propriétaires de mines de San Luis Potosi et Zacatecas organisent une armée dont la majorité des officiers étaient créoles dans le but de réprimer la révolte d'Hidalgo⁷. La position de l'ensemble des propriétaires de mines est désormais claire: le Tribunal de Minería applaudit les mesures

⁵Ibid, p. 301.

⁶Selon Brading dans Miners and Merchants, p.343: "In September 1810 a group of militia officers in San Miguel el Grande, led by the parish priest of Dolores, Miguel Hidalgo y Castilla unfurled the banner of Our Lady of Guadalupe, called upon the peasantry to revolt". L'auteur ajoute que les élites de cette révolte proviennent de la classe inférieure des créoles qui survécurent par la retraite à la campagne ou l'entrée dans les professions et la prêtrise.

⁷Lynch, Spanish American Revolutions, p.311.

répressives du nouveau vice-roi⁸. Dans le sud, les créoles ne répondirent pas davantage à l'appel de Morelos dont les forces allaient occuper la province d'Oaxaca. Auparavant, les autorités provinciales et le conseil de ville contrôlé par les marchands avaient signé une lettre au vice-roi dénonçant les mouvements révolutionnaires comme "étant diamétralement opposés à la Religion, au Roi, et à l'Etat" et réaffirmant leur appui à Ferdinand VII et aux liens entre la Nouvelle-Espagne et la péninsule.⁹

Jusqu'en 1817, les signes d'une mobilisation en faveur de l'émancipation de la métropole, sont absents chez les élites économiques. Cette année-là la voix des marchands de Veracruz, nouveau groupe qui à la fin du XVIIIe siècle fait la concurrence aux marchands de Mexico, commence à se faire entendre. Probablement allégé de sa fraction de marchands péninsulaires, dont le mouvement de rapatriement avait été déclenché par la révolte d'Hidalgo, les marchands de Veracruz demandent à plusieurs reprises l'instauration de la liberté de commerce et l'ouverture des ports mexicains aux navires étrangers¹⁰. Il est rapporté d'ailleurs que lorsqu'en 1805, les

⁸ Howe, The Mining Guild of New Spain, p.392-393. L'auteur y suggère qu'avant le coup de 1808, le tribunal des propriétaires de mine (qui est l'équivalent du Tribunal du Consulado), est divisé au sujet du degré d'autonomie que la vice-royauté doit assumer dans les circonstances de l'occupation française de la métropole et que la majorité des membres du tribunal aurait pris la part de l'Audiencia lors du coup. Après que la révolte d'Hidalgo éclate en 1811, le tribunal est en faveur des mesures répressives du vice-roi.

⁹ Hamnett, Southern Mexico, p.143

¹⁰ Humphrey in British Consular Reports, rapporte en note de bas de page, p.305, que "In December 1817, 229 merchants of Veracruz subscribed to a pamphlet advocating free trade; in January 1819 the secretary of the Consulado offended the vice-roy by incorporating in his annual report an argument in favour of free trade; and on October 12, the prior of the Consulado himself addressed the vice-roy on the necessity of opening the port to foreign commerce".

contacts avec la métropole sont à nouveaux coupés et que la liberté de commercer avec les nations "amies" est décrétée, les marchands de Veracruz s'étaient mieux adaptés à cette situation nouvelle que ceux de Mexico, les premiers concluant des transactions commerciales avec les marchands étrangers et les derniers espérant le renouement des liens avec l'Espagne pour se relancer dans le commerce¹¹.

Cette mobilisation des marchands de Veracruz en faveur de la liberté de commerce est un phénomène d'une envergure limitée et arrive bien tard par rapport aux instances de mobilisation des élites économiques d'autres parties de l'empire, d'autant plus qu'en 1812 le mouvement de résistance de l'Espagne occupée, les Cortes avait signifié aux colonies "que leur sort n'est désormais plus dépendant des rois, des vice-rois ou des gouverneurs mais sera déterminé par eux-mêmes"¹².

Dans la Capitainerie du Guatemala, de vieilles rancœurs divisent l'élite économique. Les marchands de la ville de Guatemala, maîtres du commerce extérieur et du financement de la production d'indigo, principal produit d'exportation de la Capitainerie, suscitaient l'hostilité de l'élite productrice qui devait à la fois leur vendre ses produits et dépendre d'eux par le crédit¹³. Les litiges au sujet de la détermination des prix de l'indigo étaient fréquents. Avant 1808, aucune pétition ou mémoire ne fût logé en faveur de la liberté de commerce par les propriétaires terriens manifestement insatisfaits. En 1809, un communiqué du Conseil de Ville de

¹¹ Hamnett, Southern Mexico, p.117.

¹² Rapporté par Fay Robinson, Mexico and her Military Chieftains (Mexico, The Rio Grande Press, Inc., 1970), p.27.

¹³ Robert S. Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", HAHR, Vol. XLV, 1965, pp.452-454.

du Guatemala, dominé par les propriétaires terriens, à la junte Centrale d'Espagne, dénonce les vices du système colonial, mais sans suggérer l'indépendance ni la liberté de commerce pour autant. En 1810, des pressions vers la liberté de commerce apparaissent, originant du même groupe d'hacendados, mais voilées par un autre thème, celui de la défense de la capitainerie contre un présumé danger d'invasion par la France. Les hacendados dirigent aux marchands du Consulado, une pétition à l'effet que ces derniers devraient mettre sur pied une marine de guerre qui pourrait ensuite être utile au commerce. Il s'agissait là, de toute apparence, d'une allusion à la liberté de commercer avec d'autres nations que l'Espagne. Les marchands répondent par un non catégorique niant le danger d'une invasion française.¹⁴ En 1811, éclatent des troubles au Salvador et au Nicaragua qui débouchent sur la destitution de fonctionnaires locaux de l'administration coloniale¹⁵. Mais l'aristocratie locale et les hacendados se tiennent à l'écart du mouvement et continuent à collaborer avec les autorités espagnoles¹⁶. Bref, aucune participation active des élites économiques au mouvement d'indépendance ou aux révoltes locales. Seule une allusion de la part des hacendados à la liberté de commerce, sujet qui sera cependant aux alentours de 1818, l'objet d'un débat journalistique à laquelle les marchands monopolistes opposent toujours un non catégorique.

La Capitainerie du Vénézuéla connaît aussi depuis longtemps des rancoeurs entre un groupe de propriétaires terriens producteurs de cacao,

¹⁴ Ralph J. Woodward, "The Guatemalan Merchants and National Defense: 1810", HAHR, Vol. XLV, 1965, pp.452-454.

¹⁵ André Saint-Lu, Condition Coloniale et Conscience créole au Guatemala (Paris, Presses Universitaires de France, 1970), p.122.

¹⁶ Lynch, Spanish American Revolutions, p.325. Saint-Lu, op. cit., p.122 affirme d'autre part que ces révoltes sont suscitées par les citoyens les plus en vue de la société locale appuyés par une bonne partie du peuple.

principal produit d'exportation de l'endroit, et les marchands de la compagnie Guipuzcoa fondée en 1728 et remplacée en 1785 par la Compagnie des Philippines. Cette compagnie jouissait du monopole légal sur le commerce extérieur des provinces de Caracas et de Maracaïbo (la "liberté de commerce" ne sera accordée au Vénézuéla qu'en 1789, en même temps que le Mexique). L'hostilité des hacendados face à la Compagnie est un phénomène qui date pratiquement de la fondation de cette dernière mais le retard de l'extension de la liberté de commerce au Vénézuéla, semble avoir éperonné cette hostilité comme une lettre de l'intendant José de Abalos à Galvéz, datée de 1780 l'indique:

"The name of the King, of the ministers and of all Spaniards is heard by the leaders of the country with the greatest disgust, aversion and dislike, simply on account of the Company which seems to them to be the original sin, which gives rise to their wrongs... [I]n a sense it is true that they suffer a kind of slavery, enjoying no benefit from the operation of the Company and oppressed by the necessity to put through its miserly hands, those few products which they are able to cultivate. After seeing lifeless and buried the multitude of other products which ought to flourish in the province to the great gain of the Royal Treasury, the outstanding good of the State and the immense profit of both continents. The wonderful and rancorous tone of their laments increases daily, and unless his Majesty grants them the open trade for which they sigh, he can no longer count on the fidelity of these vassals, since they will lend their ears and hearts to any hint and help offered them by the crown's enemies. ¹⁷

Si on peut croire sur parole l'intendant Jose de Abalos, déjà en 1780 la loyauté des propriétaires terriens envers le système colonial n'est plus assurée. Ils réagirent d'ailleurs bien rapidement à la situation

¹⁷ Rapporté par Guillermo Moron, A History of Venezuela (London, Allen & Unwin Ltd, 1965), pp.84-85.

de crise occasionnée par la perturbation des communications entre la métropole et les colonies en 1797. Encore une fois, ils se sentent floués par les marchands, qui canalisent le nouveau commerce avec les neutres. En 1797 et en 1799, la députation des hacendados au Consulado, fondé en 1793 et qui groupe propriétaires terriens et marchands de la province de Caracas¹⁸, manifeste son mécontentement dans un mémoire dont voici un extrait:

L'intendance nous a procuré par le commerce avec les neutres un moyen de nous sauver pour le moins de la faim, du dénuement et de la mendicité. Cependant nos commerçants plus cruels que des bêtes féroces (fieras) font tout ce qui leur est possible pour nous arracher des mains le seul remède salutaire que nous avait réservé la Province... [I]l ne fait plus de doute que ceci à pour cause et est un effet connu de l'antique et perpétuel monopole sous lequel quelques individus¹⁹ du nom de marchands ont maintenu ces pays opprimés.

Le Conseil de ville de Caracas, dominé par les propriétaires terriens²⁰ réagit de façon radicale au vide politique laissé par l'invasion métropolitaine par les troupes napoléoniennes et la dissolution de la Junte Centrale (gouvernement provisoire espagnol en 1810). Le 19 avril 1810, l'administration coloniale et l'audiencia sont renversées et le Cabildo, renommé "Junte conservatrice des Droits de Ferdinand VII", devient le nouveau gouvernement du Vénézuéla²¹. La nouvelle junte abolit les tarifs

¹⁸ Brito Figueroa, La Estructura Económica de Venezuela, p.263. L'auteur rapporte que lors de sa fondation, le 3 juin 1793, le Consulado de Caracas était composé des quarante-cinq plus importants propriétaires terriens, de trente-trois marchands, de dix-sept marchands au détail (mercaderes).

¹⁹ Ibid., p.391. La traduction est mienne.

²⁰ Moron, A History of Venezuela, p.76.

²¹ Lynch, Spanish American Revolutions, p.195.

à l'exportation et à l'importation, décrète la liberté de commerce et interdit le commerce des esclaves²². Le 5 juillet 1811, l'indépendance totale du Vénézuéla est proclamée. Mais le mouvement d'indépendance n'a pas le même succès chez tous les groupes sociaux et dans toutes les régions du territoire vénézuélien. Le littoral des plantations de cacao qui est mobilisé alors que l'ouest et l'intérieur demeurent loyaux à l'Espagne²³. A l'ouest il y a les provinces de Coro et de Maracaibo; leurs propriétaires de plantations ne bougent pas en faveur de l'indépendance. Au centre les llanos et leurs petits éleveurs nomades se sentent menacés par les politiques agraires de la nouvelle junte, notamment celles qui proposent d'enclore les terres²⁴. D'autre part les marchands s'opposent à l'indépendance. D'Ascoli note ce paradoxe à l'effet "que les propriétaires terriens esclavagistes embrassent une idéologie égalitaire et que les boutiquiers (tenderos) demeurent royalistes jusqu'à la fin"²⁵. Il souligne que les marchands ne sont pas en faveur de la liberté de commerce²⁶ comme jamais d'ailleurs ils ne se sont opposés à la Compagnie Guipuzcoa.

Bref, lors de la première phase des mouvements d'indépendance de l'ensemble des élites économiques, seuls les propriétaires terriens du littoral exportateur de cacao se révoltent et favorisent la liberté de commerce et l'indépendance. L'ampleur de l'adhésion au mouvement parmi cette fraction de l'élite peut être inférée à partir de l'importance des

²² Ibid., p.195.

²³ Tulio Halperin Donghi, "La Crisis de la Independencia", Peru Problema, n° 7 (Lima, Campodénico Ediciones, 1972), p.89.

²⁴ Lynch, Spanish American Revolutions, p.205.

²⁵ Carlos d'Ascoli, Esquema Historico-Economico de Venezuela (Caracas, 1970), p.218.

²⁶ Ibid., p.233.

représailles de l'administration royale lorsque celle-ci prend le pouvoir en 1815. Entre 1815 et 1819, en effet, les forces royalistes confisquent dans la seule province de Caracas 312 haciendas dont les propriétaires sont soupçonnés d'allégeances et d'activités indépendantistes, confiscation qui affecte 70% du total des propriétaires terriens de cette province²⁷.

En Nouvelle-Granade, les mouvements d'indépendance se diffusèrent sur une large partie du territoire. Ils eurent comme base institutionnelle le cabildo (conseil de ville). Si ces institutions sont toujours dans l'empire espagnol composées d'élites, elles sont parfois dominées par une fraction ou l'autre de cette élite. Quand cela est le cas, on peut alors supposer avec une faible marge d'erreur que la mobilisation du cabildo représente les attitudes de l'ensemble de la fraction d'élite qui le domine. Dans le cas de la Nouvelle-Granade et des diverses régions qui la composent, non seulement nous ignorons les prises de position précises des différentes fractions d'élites mais aussi la composition des cabildos qui aurait pu pallier à l'absence de données sur la distribution de la mobilisation chez les élites. Les prises de positions des cabildos en Nouvelle-Granade nous renseignent donc mal sur les comportements des élites économiques.

La distribution régionale du mouvement des cabildos abiertos nous indique cependant ceci: qu'il déborde largement les régions exportatrices. Celles-ci ne constituent que quelques îlots situés dans la région de Santa Marta sur la côte Atlantique (exportatrice de coton), à l'embouchure de la rivière Magdalena (le cacao), dans la région de Rio Hacha, la pro-

²⁷ Figueroa, Historia de Venezuela, p.218. Moron, A History of Venezuela, p.69 rapporte qu'en 1775, il existe dans la province de Caracas 1444 plantations de cacao, 222 d'indigo, 436 de sucre, 2 de tabac et 30 autres de diverses cultures.

vince de l'isthme de Panama (exportatrices de bétail), Antioquia (l'or) et finalement la province de Guayaquil (le cacao)²⁸. Or la distribution du mouvement des cabildos abiertos s'étend à Quito (1809)²⁹ et en 1810 à toutes les provinces de la vice-royauté sauf aux provinces de l'isthme de Panama (Rio Hacha, Panama) et à celles du sud (la partie méridionale de Popoyán, de Cuenja, Joja, Jaén et Maynas, Guayaquil) soit approximativement l'Equateur actuel³⁰. Le gros du mouvement se situe dans les régions non-exportatrices d'une part, et deux des cinq régions exportatrices, les provinces de Rio Hacha et de Guayaquil ne sont pas mobilisés d'autre part. De plus, si on ne connaît pas avec précision l'ampleur de la mobilisation de l'élite économique, ni quelles fractions précises sont mobilisées, on sait à tout le moins, que les élites locales n'ont organisé ni mouvement d'opposition, ni milice comme ce fut le cas au Mexique. La seule tentative d'opposition organisée est celle des marchands espagnols de Cartagène qui trament un

²⁸ Nous avons déduit que le coton exporté provient de Santa Marta du fait qu'un rapport au Consulado de Cartagène par Don Jose Ignacio de Pompo, daté de 1807 (voir Narvaez, Torre, Escritos de dos Economistas Coloniales) indique que le coton est cultivé dans les provinces de Santa Marta, Girón, Socorro. Or Socorro est situé loin dans les terres et il y existe une importante industrie manufacturière de coton (voir Lynch, Spanish American Revolutions, p.230) qui est susceptible d'absorber la production. Nous déduisons qu'une partie du cacao exporté provient de l'embouchure de la rivière Magdalena car un rapport daté du 12 Novembre 1810, "Informe del Real Consulado de Cartagena de Indias a la Suprema Provincial de la Misma" (voir Narvaez y Torre, Escritos de dos Economistas Coloniales) indique que cet endroit produisait le meilleur cacao. L'autre partie du cacao exporté provient de Guayaquil (voir Lynch, Spanish American Revolutions, p.228). Antioquia est la région productrice d'or et d'argent (*ibid.*, p.228).

²⁹ L'identité et la profession des leaders du mouvement est connue. Il s'agit d'un aristocrate hacendado, d'un capitaine d'infanterie, du secrétaire-trésorier de l'audiencia de Quito, d'un avocat et d'un ranchero ruiné. Voir Robert L. Guilmore, "The Imperial Crisis, Rebellion and the Viceroy: Nueva Granada in 1809", HAHR, Vol. XL (février 1960).

³⁰ Jose Manuel Restrepo, Historia de la Revolucion de la Republica de Colombia, Tome II (Medellin, Editorial Bedout, 1969), pp.141-142.

complot contre la nouvelle junte au pouvoir qui d'ailleurs n'a pas encore déclaré l'indépendance et se contente d'apporter son appui aux cortes, soit à l'aile progressiste du mouvement de résistance espagnol. Comme au Mexique les marchands espèrent reporter au pouvoir les autorités de l'ancien régime, mais ici le complot échoue.

Finalement certains documents du Consulado de Cartagène³¹, lesquels, soit dit en passant, n'indiquent pas de polarisation entre marchands et propriétaires terriens de cette région, nous ont laissé des traces des griefs des élites économiques de la région, à la fin de la période coloniale. Le thème dominant de ces plaintes est celui des alcabalas (taxes de vente), des estancos (limites étatiques sur la production de certains articles), des dîmes et de "tout autre prélèvement qui opprime et paralyse l'agriculture et le commerce de ce royaume"³². D'ailleurs une fois le pouvoir colonial renversé, les premières mesures prises par les nouveaux cabildos seront de réformer les alcabalas et d'abolir les estancos³³. Même si en 1805 et en 1807 le consulado demande à la monarchie le droit de commercer avec les neutres, permission qui avait été jusque-là refusée à cette région, les griefs des élites économiques portent toujours sur les aspects économiques de l'administration coloniale plutôt que sur le système des échanges commerciaux.

Bref, en Nouvelle-Granade, le mouvement des cabildos indique à tout le moins la mobilisation d'une partie de l'élite économique. Le gros de cette mobilisation se situe dans les régions non-exportatrices. Nous

³¹Voir "Informe de Don Ignacio de Pombo" dans Narvaez et Torre, Escritos de dos Economistas Coloniales.

³²Ibid.

³³Lynch, Spanish American Revolutions, p.233.

suggerons que la mobilisation indépendantiste des élites économiques n'a pas comme moteur de forts intérêts dans le libre commerce mais plutôt l'intérêt à éliminer une lourde charge fiscale. D'ailleurs une fois l'indépendance déclarée apparaîtront les forces centrifuges du régionalisme et les dissensions autour des politiques économiques à adopter notamment au sujet du degré de fermeture du marché national.

La vice-royauté du Pérou est souvent considérée par les historiens comme le bastion du loyalisme. Il est vrai que c'est du siège de l'administration coloniale, Lima, que partirent les expéditions militaires qui réprimèrent plusieurs mouvements sécessionnistes des régions environnantes, entre autre les révoltes de Quito, des Andes péruviennes et du Haut Pérou. Il est vrai aussi que le mouvement des cabildos abiertos y est absent. En y regardant de près cependant, on observe des signes de malaise et de mécontentement chez quelques groupes d'élites. Premièrement, en 1809, le Cabildo de Lima, mandate le député péruvien aux cortes espagnoles, celles-ci ayant convenu de la participation au gouvernement impérial de députations minoritaires en provenance des colonies, de demander l'abolition des monopoles étatiques du mercure et du tabac, une baisse des taxes et chose surprenante pour des supposés adeptes inconditionnels du système colonial, la liberté de commercer avec les nations étrangères et même l'Asie³⁴. Le vice-roi de l'époque y vit ce qu'il y avait à voir: "Cela reviendrait à décréter la séparation de ces royaumes de la mère-patrie, puisqu'une fois que le commerce direct avec les étrangers sera établi sur une haute échelle comme ils l'exigent, le sort de l'Espagne européenne ne comptera plus beaucoup pour eux"³⁵. Malheureusement ne connaissant pas la composition

³⁴Ibid., p.159.

³⁵Ibid., p.160.

du Cabildo de Lima, cette intéressante manifestation d'un désir de sécession économique ne peut être attribuée à une fraction précise de l'élite économique. L'attitude des marchands de Lima a cependant laissé des traces plus claires. En 1818, ils s'opposent encore à l'ouverture des ports du Pérou au commerce étranger et souscrivent à une administration coloniale assoiffée de revenus et prête pour cette raison à ouvrir le port de Callao, une somme qui a été évaluée à 740,000 pesos justement pour prévenir l'adoption d'une telle mesure³⁶.

Les mouvements indépendantistes ont été rares sur le territoire du Pérou et quand ils eurent lieu, il est difficile, en raison de la rareté des écrits à ce sujet de dégager le rôle des élites économiques. Ainsi à Tacna, ville du sud du Pérou, située tout près du port d'Arica où passe depuis longtemps les marchandises destinées au Haut-Pérou³⁷, un groupe de 40 vecinos (citoyens importants), prennent en 1811 les baraques de l'infanterie et gouvernent la ville durant 5 jours. Les royalistes reprennent rapidement la ville mais l'exploit se répète en 1813. Ces rebelles demandaient l'indépendance. Malheureusement, il est impossible de déterminer à quelle catégorie sociale appartient ce groupe de vecinos. En 1812, à Huanuco, un autre groupe de créoles dont l'origine sociale est encore inconnue³⁸ déclanche un mouvement qui aura par la suite une base indienne. A Cuzco, autre mouvement en 1812. Il est déclanché par l'élection des représentants coloniaux aux cortes espagnoles. Deux factions, les constitution-

³⁶Humphrey, British Consular Reports, p.128.

³⁷Gwendolin B. Cobb, "Supply and transportation for the Potosi Mines, 1545-1640", HAHR, Vol. XXIX, (Février 1949), p.35.

³⁸Spalding, "La Independencia en el Peru", p.49.

nalistes de 1812 et les partisans de la monarchie absolue, se disputent la députation. Les constitutionnalistes qui ont la main haute sur le cabildo déposent les autorités de l'audiencia; un triumvirat tout de même loyal à Ferdinand VII gouverne la ville. Quant à la direction du mouvement, Spalding affirme que "si les leaders de la révolte ne furent pas membres de l'élite de Cuzco mais plutôt des métis et des blancs pauvres, peu après l'élite, y inclus l'évêque et les autorités ecclésiastiques, se joignent au mouvement et participent à l'instauration du nouveau gouvernement"³⁹. Après un appel à la mobilisation indienne les créoles, prennent peur et retirent leur appui personnel et financier au mouvement⁴⁰.

Même si les membres des élites économiques péruviennes ne sont pas nécessairement des loyalistes inconditionnels, le bilan de la mobilisation soit en faveur de la liberté de commerce, soit en faveur de l'indépendance politique, demeure faible et comparable à celle des élites mexicaines et guatémaltèques.

Le mouvement d'indépendance chilien par contre présente les caractéristiques d'une mobilisation non seulement au plan des attitudes et des déclarations de principe mais aussi au plan des comportements. Comme au Vénézuéla et en Nouvelle-Grande, on y retrouve le phénomène du cabildo abierto (à Santiago, le 18 septembre 1810)⁴¹, de la destitution des autorités coloniales (en 1811) de la mise en place d'un congrès, "la Junte de la Défense des droits de Ferdinand VII, né du cabildo abierto. Ce congrès

³⁹Ibid., p.50.

⁴⁰Ibid., p.51.

⁴¹Lynch, Spanish American Revolutions, p.131.

convient en 1811, d'ouvrir les principaux ports chiliens au commerce avec les étrangers. Il s'agit ici d'isoler de ce mouvement, la participation des élites économiques. Plusieurs auteurs⁴² s'accordent au sujet de la participation de l'aristocratie terrienne au mouvement d'indépendance, cette aristocratie qui est concentrée dans la vallée centrale du Chili et qui comporte quelques 200 familles⁴³. Certains comme Lynch, spécifient qu'elle ne participe pas en bloc⁴⁴. D'autres affirment que l'aristocratie terrienne donne son allégeance à l'une ou l'autre des deux tendances du mouvement indépendantiste chilien, soit celle partisane de la sécession totale accompagnée d'une transformation sociale et celle de la simple séparation de l'Espagne. Ainsi l'historien Fagg affirme que "les propriétaires terriens blancs sont mal à l'aise, le radicalisme jacobin n'étant pas ce qu'ils avaient envisagé lorsqu'ils rompirent avec l'Espagne péninsulaire"⁴⁵. D'autre part, Halperin affirme que "le radicalisme qui commençait à s'imposer, était représenté par quelques grandes familles santiaguinoises, riches en terres et une clientèle de fonctionnaires de l'ancien régime qui avaient connu une radicalisation de leur position"⁴⁶. Quoiqu'il en soit, il appert qu'une partie à tout le moins de l'élite terrienne est mobilisée par une tendance ou l'autre du mouvement d'indépendance.

⁴² Collier, Chilian Independance, p.131.

⁴³ Lynch, Spanish American Revolutions, p.128.

⁴⁴ Lynch, p.133 affirme que: "It would be a mistake to regard the landed aristocracy as a united groups or party. O'Higgins identified three sections: the godos, who were Spanish and creole royalists; the indiferentes, who occupied a noncommittal position in the center, and the patriotas, who stood for outright independance".

⁴⁵ John E. Fagg, Latin America, A General History (New-York, 1963), p. 454.

⁴⁶ Halperin, "La Crisis de la Independencia", p.88.

La position des marchands est plus difficile à déceler. Premièrement cette classe est peu nombreuse et mal différenciée des propriétaires terriens⁴⁷. Néanmoins les marchands durent avoir des réticences à tout le moins face à la liberté de commerce, puisque lorsqu'il sera question de l'ouverture des ports au commerce avec les nations étrangères, le Consulado auquel la junta avait confié l'étude de la proposition, après bien des hésitations se déclare opposé à une telle mesure⁴⁸. Il est impossible cependant pour le moment de déterminer si ces hésitations sont le fait des marchands ou des propriétaires terriens membres du Consulado.

Il appert donc qu'au Chili, la fraction dominante de l'élite économique, les propriétaires terriens, est mobilisée par le mouvement d'indépendance. Cependant les motifs de cette mobilisation au plan économique ne sont pas clairs, à savoir est-ce que les hacendados favorisaient le libéralisme économique ou le protectionnisme. Quant aux marchands, il s'agit d'une classe encore mal différenciée dont les attitudes face au mouvement est difficile à isoler.

La vice-royauté de la Plata était composée d'un ensemble de régions distinctes au plan économique qui donneront naissance à différents pays une fois l'indépendance acquise. Ces régions ne répondront pas toutes avec le même empressement à l'appel à l'émancipation. C'est pourquoi il est préférable de les considérer de façon individuelle. Nous examinerons donc le cas du Haut-Pérou, des provinces de l'intérieur argentin, du Paraguay, de l'Uruguay (Banda Oriental) et de Buenos Aires.

⁴⁷ Lynch, Spanish American Revolutions, p.128. L'auteur y affirme que : "Chile lacked a strong entrepreneurial class capable of representing business interest or challenging the preponderance of the landed gentry... strengthened by entrants from commerce and mining... and spilling over into occupations".

⁴⁸ Hernan Ramírez Necochea, "The Economic Origins of Independance" dans Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions, p.182-183.

Durant la période des mouvements et des guerres d'indépendance, le Haut-Pérou connaît en 1809 deux révoltes précoces rapidement réprimées. Occupé en 1810 par les forces indépendantistes de Buenos Aires et par les forces royalistes du Pérou en 1811, cette région sera la dernière à être libérée en 1825. Rappelons-le, la mine de Potosi est située au Haut-Pérou. Les élites économiques de cette région n'apparaissent guère mobilisées par les mouvements d'indépendance et rien n'indique qu'elles aient même connu des velléités de sécession économique de la métropole. Les deux révoltes qui y eurent lieu, si elles recrutèrent à tout le moins une partie de l'élite intellectuelle et professionnelle ne semblent pas avoir récolté l'adhésion de l'élite économique. La révolte de Chuquisaca en 1809 est une sorte de coup perpétré par un groupe d'avocats de l'audiencia qui débouche sur la destitution du président de l'intendance. Le groupe assume brièvement le contrôle du gouvernement au nom de Ferdinand VII et refuse l'allégeance à la Junte de Séville (le mouvement officiel de résistance espagnole)⁴⁹. La révolte de la Paz fût dirigée par un groupe de "radicaux" qui déposèrent l'intendant et l'évêque de cette ville⁵⁰ et dont la base est surtout composée de métis⁵¹. Elle sera réprimée tout aussi rapidement que la première. Après la troisième tentative de conquête du Haut-Pérou en 1815 par les forces indépendantistes de Buenos Aires, les élites économiques

⁴⁹ Voir J. Valerie Fiper, Bolivia: Land Location, and Politics since 1825 (Cambridge at the University Press, 1972), p.12.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Halperin, "La crisis de la Independencia", p.77.

du Haut-Pérou s'avèrent franchement loyalistes⁵².

La province de Buenos Aires est le foyer du mouvement indépendantiste au Rio de la Plata. Les signes de mécontentement s'y étaient d'ailleurs manifestés avant la période de crise des années 1797-1814; l'agitation pour la liberté de commerce y apparaît au moins à partir de 1793. Cette année-là, un mémoire des fermiers producteurs de blé demande la libre exportation du blé, liberté à laquelle le cabildo de la ville refusait de consentir sous le prétexte de maintenir à de bas prix le pain sur le marché local⁵³. En 1794, un mémoire des hacendados de Montevideo et de Buenos Aires exige la promotion des exportations de bétail et de ses sous-produits. La couronne espagnole accède partiellement à ces exigences et à partir de 1795, le commerce du bétail et de ses sous-produits avec les colonies étrangères est permis⁵⁴. Mais les élites économiques de la région sont divisées au sujet de la liberté de commerce. Ricardo Levene affirme que:

During the last years of Spanish domination there took place at the same time, on the one hand, active movements of the monopolistic merchants for the purpose of obtaining concessions and special privileges for their commerce, and on the other hand, movements of the land-owners... national merchants domiciled in the country

⁵²Lynch affirme dans Spanish American Revolutions, p.125 que: "The most powerful social groups in Upper Peru reacted strongly to the indian policy of the auxiliary armies. The mine-owners believed that the liberation of the Indians and in particular the suppression of the labour mita threatened their social dominance and economic prospects. They joined the counter-revolution with arms and money. The landed proprietors abhorred the egalitarianism shown towards Indians, mestizos and mulattos, and resented the threat to their labour supply. After Sipe Sipe (1815) the Upper Peruvian aristocracy were openly royalist and supported the security forces against partisans, whom they feared and hated"

⁵³Levene, A History of Argentina, p.141.

⁵⁴Lynch, Spanish American Revolutions, p.46.

who pleaded for the free exportation of its products.⁵⁵

En 1797, alors que les colonies sont privées de leurs échanges habituels avec la métropole, le conflit s'exaspère. Le Consulado de Buenos Aires toujours dominé par les marchands contrairement à d'autres régions de l'empire est divisé sur lui-même au sujet de la liberté de commerce; le tribunal se prononce contre cette idée et le syndic soutient la position contraire⁵⁶. Après 1797, une fois que la représentation des propriétaires terriens est plus importante au sein du Consulado, celui-ci recommande l'instauration du commerce avec les neutres mais aussi avec les pays "étrangers" (i.e., ennemis tels l'Angleterre)⁵⁷.

La question de la liberté de commerce avec les pays "étrangers" sera résolue par la force des choses, quand en 1806, les Anglais conquièrent militairement Buenos Aires et que les produits britanniques y entrent librement pendant l'année que dure l'occupation. Mais après cette date le conflit reprend de plus belle. En 1809, au moment où le commerce avec la métropole est à nouveau interrompu, les propriétaires terriens demandent

⁵⁵Levene, A History of Argentina, p.229. James R. Scobie, Argentina, a City and a Nation (New-York, Oxford University Press, 1964), affirme la même chose: "Certain merchants at Buenos Aires, mostly Spanish, favored restriction which enable them to monopolize the highly lucrative trade skins at the same time, a new and rapidly growing group of merchants, largely creole in origin, sought some means to liberalize and expand porteno trade. Their efforts were supported by the estanciero class which was also creole", p.74.

⁵⁶Levene, A History of Argentina, p.141.

⁵⁷Ibid., p.142.

au vice-roi la permission de commercer avec les Anglais⁵⁸. Malgré l'opposition du groupe des marchands monopolistes⁵⁹, le vice-roi décrète la liberté de commerce en novembre 1809, soit avant l'apparition des mouvements d'indépendance proprement dits. Ceux-ci apparaissent le 22 mai 1810 lorsqu'un cabildo abierto est convoqué, le cabildo traditionnel ayant été jusque-là dominé par la fraction monopoliste des marchands péninsulaires⁶⁰. Les résultats d'un vote de l'assemblée du Cabildo révèle la position des différentes fractions de l'élite portuaire au sujet du maintien de la fonction de vice-roi dans les colonies en l'absence d'un roi sur le trône d'Espagne et de la dévolution de la souveraineté aux colonies. Les résultats du vote indiquent que le clergé est divisé de même que les marchands, mais que la majorité d'entre eux sont favorables à la déposition du vice-roi. Quant aux représentants de la milice et de l'élite intellectuelle et professionnelle ils sont presque unanimement en faveur de l'abolition de la

⁵⁸ Voici l'extrait du mémoire des hacendados qui contient cette demande: "There are truths so obvious that it insults the intelligence to attempt to prove them. Such is the proposition that this country should freely import the goods which it does not produce or possess and export its own abundant products which are being wasted for lack of outlet".

⁵⁹ Le mémoire des hacendados intitulé "Representación en nombre de los labradores y hacendados de la Campanas del Río de la Plata" (voir Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions) fait mention de cette opposition dans l'extrait suivant: "Groups of European shopkeepers were formed in all the public places who disguising their jealousy and personal apprehensions under the most specious pretenses, affected to deplore, as a public calamity, the diminution of the profits which they have hitherto derived from contraband trade... For what, Sir can be most glaringly absurd than to hear a merchant clamoring for the enforcement of the prohibitive laws, and the exclusion of foreign trade, at the very door of a shop filled with English goods clandestinely imported", pp.185-186.

⁶⁰ Lynch, Spanish American Revolutions, p.48.

fraction de vice-roi⁶¹. Les propriétaires terriens ne sont pas représentés⁶². Après la convocation du cabildo abierto, l'administration coloniale ne reprendra jamais le pouvoir dans la province de Buenos Aires.

Bref, dans la province de Buenos Aires, une partie des élites économiques, les propriétaires terriens (estancieros) et une fraction des marchands favorisent la sécession économique de l'Espagne alors qu'une autre fraction de marchands qualifiés de "monopolistes" s'y oppose.

La Banda Oriental dont la capitale est Montevideo est une vieille rivale de Buenos Aires, à l'instar de cette dernière, son économie est basée sur l'élevage, et le port de Montevideo concurrence celui de Buenos Aires. La région a acquis lors de la seconde moitié du XVIII^e siècle une certaine autonomie administrative. Le régionalisme viendra compliquer l'alignement des groupes sociaux habitants de ce territoire, face à la question de l'indépendance. Dans un premier temps⁶³, les marchands espagnols de Montevideo et les créoles, y compris la classe des estancieros, feront front commun contre Buenos Aires qui s'est débarrassée de son administration coloniale en 1810 et qui veut étendre son aire d'influence à tout le territoire de la vice royauté. C'est ainsi que les marchands espagnols et créoles

⁶¹ Lynch, *ibid.*, pp.53-54 affirme que 450 citoyens en vue de Buenos Aires ont été convoqués; de ces 450, 251 se présentèrent à l'assemblée, dont 70 fonctionnaires et membres de clergé, 25 avocats et professionnels, 59 marchands, 59 militaires et 21 citoyens ordinaires. Par groupe les résultats du vote furent les suivants: le petit groupe des hauts fonctionnaires votèrent à l'unanimité pour le vice-roi et 16 prêtres contre, 7 autres religieux pour lui; du groupe des marchands et des citoyens en moyens (79 au total), 29 votent pour le vice-roi et 50 contre; de 60 militaires, seulement 10 votent pour le vice-roi; des professionnels, 23 votent contre lui et 1 seul en sa faveur.

⁶² *Ibid.*, p.53.

⁶³ Toutes les données présentées au sujet de la mobilisation de la Banda Oriental proviennent du Chapitre III, "Revolution against the Rio de la Plata" de Lynch, Spanish American Revolutions, pp.88-93.

refusent de suivre Buenos Aires dans la voie de l'indépendance et affirment leur loyauté au Conseil de la Régence espagnol. Mais après le renouvellement d'allégeance à la couronne espagnole, certaines mesures adoptées par l'administration coloniale entre autres la nécessité pour les estancieros de produire leur titres de propriété ou la mettre aux enchères, aliènent les créoles. En 1811, l'intérieur campagnard de la Banda Oriental se révolte sous la direction du caudillo José Gervasio Artigas. Lynch affirme que la clientèle du mouvement artiguista était la classe des estancieros et que celle-ci allait apporter ses ressources au mouvement dans les années à venir. Quant à la classe des marchands de Montevideo le même auteur affirme qu'Artigas reçut peu d'appui de leur part et que d'allégeance et de nationalité espagnoles ils se rangèrent du côté de la cause royaliste dans l'espoir d'être récompensés par l'octroi de monopoles. L'indépendance de la Banda Oriental allait venir plus tard en 1828, retardée par les aléas des guerres dues aux visées de Buenos Aires et du Brésil sur ce territoire.

Comme dans le cas de la Banda Oriental, les élites du Paraguay⁶⁴ réagirent à la nouvelle indépendance de Buenos Aires par une réaffirmation de leur loyauté à la couronne et à la régence espagnole dans l'espoir de maintenir leur autonomie locale, et comme dans le cas de la Banda Oriental, une fraction de l'élite reconnaît par la suite son intérêt dans l'indépendance totale de son territoire. Au Paraguay, donc à la suite de la déposition des autorités coloniales à Buenos Aires, le cabildo, dominé par un groupe de marchands péninsulaires, promulgue par un cabildo abierto sa loyauté à la couronne espagnole. Buenos Aires réagit mal à cette prise de position discordante selon sa perspective et envoie une armée "libératrice" au Paraguay. Les forces de l'armée royaliste sont battues et l'intendant fuit,

⁶⁴ Ibid., p.53.

mais la milice créole repousse l'armée de Buenos Aires. Ce qu'il y a d'intéressant ici, c'est qu'au lieu de renouer avec l'Espagne les élites créoles déclarent l'indépendance totale du Paraguay en 1811. L'initiative de l'indépendance est, selon Lynch, le fait de la classe dominante créole qu'il a défini comme étant "une classe rurale, propriétaire d'estancias, producteurs de maté, de tabac et de peaux, officiers des milices provinciales".

Les provinces de l'intérieur du Rio de la Plata⁶⁵ ne réagirent pas par la sécession immédiate de Buenos Aires qui veut étendre son hégémonie à tout le territoire de la vice-royauté. Quoique les intérêts économiques de ces provinces productrices de denrées agricoles et de produits manufacturés pour le marché local ne coïncidaient pas à ceux de Buenos Aires qui s'orientait de plus en plus vers la dépendance du marché international, elles montrèrent peu d'enthousiasme vis-à-vis de la cause de l'indépendance. En effet aucun mouvement indépendantiste n'a lieu. La réaction non plus n'est pas organisée. Ces provinces se contenteront de lutter contre l'imposition des politiques de Buenos Aires, centralisatrices et libre échangistes.

Selon Cortese,

Les régions industrielles de l'intérieur, en particulier celles productrices de textiles luttèrent pour empêcher toute forme de libre échange, comme s'il s'agissait là d'une question de vie ou de mort; le littoral pour sa part dont l'activité principale était l'élevage et sa transformation en sous-produits destinés au marché international avait un véritable intérêt à vendre ses produits.⁶⁶

⁶⁵ Nous incluons ici les provinces du nord-ouest, du mid-ouest et de l'ouest argentin.

⁶⁶ Antonio Cortese, Historia Económica Argentina y Americana (Córdoba, Editorial Machi, ?) p.256.

Bref, pour l'ensemble du Rio de la Plata, on peut conclure que c'est la province de Buenos Aires qui déclenche le mouvement d'indépendance; les autres régions de la vice-royauté, connaissent un sursaut de régionalisme d'une intensité variable face aux nouvelles prétentions centralisatrices de Buenos Aires. A ce mouvement régionaliste qui implique la coalition des différentes fractions d'élites économiques d'une même région, fera suite en Uruguay et au Paraguay une polarisation des groupes sociaux locaux, polarisation où l'on retrouvera d'une part les marchands et de l'autre, les élites intellectuelles, les propriétaires terriens et les milices locales. Les provinces de l'intérieur connaissent une réaction régionaliste qui ne s'exprime pas dès le début par un mouvement sécessionniste et qui ne débouche pas non plus sur un fort mouvement d'indépendance de la métropole. Soulignons qu'au vice-royaume de la Plata, seulement dans la province de Buenos Aires, retrouve-t-on à la période précédant les mouvements d'indépendance proprement dits, des indices de poussées vers le libre commerce et la sécession économique de la métropole. La distribution de la mobilisation indépendantiste chez les élites économiques du Rio de la Plata est donc la suivante: les propriétaires terriens, la fraction "non-monopoliste" des marchands de la province de Buenos Aires et les estancieros de la Banda Oriental et du Paraguay.

Les tableaux suivants résument la distribution de la mobilisation des élites coloniales telle que nous l'avons décrite dans l'exposé précédent.

TABLEAU IX

MOBILISATION INDEPENDANTISTE DES ELITES ECONOMIQUES
DANS L'EMPIRE ESPAGNOL ENTRE 1808 ET 1814, PAR REGION

PRESENCE	ABSENCE
Vénézuéla	Mexique
Nouvelle-Granade nord	Guatemala
Chili	Nouvelle-Granade sud (Equateur)
Paraguay	Pérou
Banda Oriental	Haut-Pérou
Province de Buenos Aires	Intérieur argentin

TABLEAU X
MOBILISATION DES ELITES ECONOMIQUES
PAR REGION ET PAR FRACTIONS

MOBILISATION	FRACTIONS		
	Marchands	Propriétaires terriens	Propriétaires de mines
Présence	Buenos-Aires (une partie)	Vénézuéla Nouvelle-Granade nord Chili Paraguay Uruguay Buenos-Aires	
Absence	Mexique Guatemala Vénézuéla Nouvelle-Granade nord Nouvelle-Granade sud Pérou Haut-Pérou Intérieur argentin Paraguay Uruguay Buenos Aires (une partie)	Mexique Guatemala Nouvelle-Granade sud Pérou Haut-Pérou Intérieur argentin	Mexique Pérou Haut-Pérou
Absence de données	Chili		Nouvelle-Granade nord Chili

TABLEAU XI
MOBILISATION DES ELITES ECONOMIQUES PAR REGION
ET PAR SECTEUR DE L'ECONOMIE

MOBILISATION	SECTEUR DE L'ECONOMIE	
	Secteur domestique	Secteur des exportations
Présence	Nouvelle-Granade nord	Vénézuéla Nouvelle-Granade nord Chili Paraguay Uruguay Buenos Aires
Absence	Mexique Guatémala Vénézuéla Nouvelle-Granade sud Pérou Haut-Pérou	Mexique Guatémala Nouvelle-Granade sud Pérou Intérieur argentin Haut-Pérou
Absence de cas	Chili Intérieur argentin Paraguay Uruguay Buenos Aires	

TABLEAU XII
MOBILISATION DES ÉLITES ÉCONOMIQUES PAR RÉGION
ET SPÉCIALISATION DU SECTEUR DES EXPORTATIONS

MOBILISATION	SPÉCIALISATION DU SECTEUR DES EXPORTATIONS		
	Bullion	Produits agricoles	Mixte
Présence	Nouvelle-Granade nord	Vénézuéla Paraguay Uruguay Buenos Aires	Chili
Absence	Mexique Pérou Haut-Pérou	Guatemala Nouvelle-Granade sud Intérieur argentin	

Comme on peut le constater la participation des élites économiques aux mouvements d'indépendance n'est pas universelle dans l'empire espagnol. On la retrouve dans 6 régions sur 12, surtout chez les propriétaires terriens et pratiquement jamais chez les marchands et les propriétaires de mines, uniquement chez les élites du secteur des exportations des économies coloniales (sauf une exception), plus spécifiquement chez les élites de ces économies coloniales spécialisées dans l'exportation de produits agricoles.

Examinons premièrement pourquoi les marchands et les propriétaires de mines sont si peu favorables aux mouvements d'indépendance alors que les propriétaires terriens le sont plus fréquemment.

1 - Les réticences des marchands

Comme on a pu le constater, les marchands coloniaux du secteur des importations-exportations présentent dans l'empire espagnol une curieuse unanimité face aux mouvements d'indépendance: ils ne se contentent pas d'y demeurer indifférents mais organisent souvent la réaction. Seul un groupe de marchands à Buenos Aires fait exception à la règle.

Pourquoi les marchands coloniaux s'avèrent-ils si systématiquement contre l'émancipation de leur entité coloniale? Spécifions que c'est le comportement de cette seule catégorie de marchands que nous examinerons, les autres catégories, celle des détaillants (poquiteros) et des marchands locaux provinciaux seront laissés pour compte, car nous ignorons presque tout de leurs attitudes au moment des mouvements d'indépendance. Les historiens avancent, la plupart du temps, l'ethnicité péninsulaire des marchands comme explication à leur indifférence, voire leur opposition aux mouvements d'indépendance. Selon cette thèse l'ethnicité péninsulaire de ces derniers et les loyautés envers l'Espagne qu'elle implique, expliquerait cette attitude négative qui les caractérisent face aux désirs d'émancipation des créoles. On doit ici se demander si vraiment la ligne de clivage ethnique était aussi clairement démarquée entre marchands et non-marchands. Nous ne disposons pas de données complètes pour toutes les régions de l'empire mais nous savons à tout le moins que dans certaines d'entre elles, les marchands étaient loin d'être tous des péninsulaires: tel était le cas du Guatemala, du Pérou et de Buenos Aires. Deuxièmement, à supposer qu'il existât un tel clivage ethnique, reste à savoir si c'est l'ethnicité et seulement celle-ci qui conditionne l'attitude des marchands ou s'il n'y aurait pas une alternative à l'explication de leur comportement. En établir une, telle est le propos de ce qui suit.

Comme la variabilité du comportement des marchands, tel que rapporté par les historiens, est presque nulle, il est difficile de vérifier les interprétations que l'on peut apporter à ces comportements. Considérant qu'il existait un groupe de marchands, celui de Buenos Aires, faisant exception à la règle de l'opposition à l'indépendance, on peut toutefois, à partir des caractéristiques particulières de ce groupe dissident, développer une interprétation plus fondée que spéculative du comportement des autres groupes de marchands dans l'empire espagnol.

Les marchands de Buenos Aires qui se convertirent à l'idée de l'indépendance présentaient en outre les caractéristiques suivantes: il s'agissait d'un groupe de marchands exportateurs d'un produit (les peaux) non seulement concurrentiel mais fortement en demande sur le marché international, dont les liens commerciaux se situaient hors du système des échanges métropole-colonies⁶⁷, voire en dehors du système colonial espagnol et jouissant par conséquent d'une indépendance économique relative de l'Espagne.

Examinons premièrement pourquoi les marchands exportateurs seraient plus susceptibles, par hypothèse, de favoriser l'indépendance et l'ouverture du commerce avec d'autres nations que l'Espagne que les marchands importateurs. Spécifions que dans l'empire espagnol on retrouve deux catégories de marchands: 1) ceux des régions productrices de métaux précieux, exportant peu de produits agricoles, qui paient de bullion leurs importations et qui sont donc exclusivement importateurs et 2) ceux des régions exportatrices de produits agricoles dont le pouvoir d'achat est conditionné par la vente de ces derniers.

⁶⁷ Voir Gonzalo H. Cardenas, Las luchas Nacionales contra la Dependencia (Buenos Aires, Editorial Gollerna, 1969), p.114. Lynch, Spanish American Revolutions, p.16.

Dans ce dernier cas, les mêmes marchands sont à la fois importateurs et exportateurs, les deux rôles étant encore mal différenciés dans l'empire espagnol. Pour éviter toute confusion nous nous référerons à ces derniers comme "exportateurs". Pour les marchands importateurs l'indépendance et la libéralisation du commerce n'offre pas d'avantage particulier car leurs profits ne sont pas conditionnés par le marché international mais plutôt par le pouvoir d'achat du marché intérieur lequel est contingent au niveau de production et au mode de distribution des richesses. Au contraire, l'indépendance et la libéralisation du commerce est désavantageuse pour ces marchands locaux car elle peut signifier l'entrée anarchique et massive de marchandises à bon marché, un dumping de la part des puissances étrangères, la dévalorisation des stocks, la vente à perte sous le coup de la panique et la ruine. Les marchands importateurs avaient de bonnes raisons de craindre l'indépendance, puisque la seule libéralisation du commerce au sein de l'empire espagnol en 1778 avait été associée à une importation massive et anarchique qui avait provoqué la ruine de plusieurs marchands péruviens dans les années quatre-vingt⁶⁸. C'est d'ailleurs ce qui s'est produit un peu partout dans l'empire espagnol après l'indépendance. Il est pertinent de se demander ici pourquoi les marchands dans l'empire espagnol n'étaient pas, et ne se sentaient pas en mesure d'éviter le dumping de la part des puissances étrangères advenant l'indépendance. Après tout n'auraient-ils pas pu faire pression auprès des autorités politiques afin que l'activité des ports soit contrôlée, le flot des importations, régularisé? La réponse tient à notre avis au dépérissement du pouvoir politique des marchands après l'indépendance, dépérissement auquel ceux-ci doivent s'attendre.

⁶⁸ Voir Spalding, "La Independencia en el Peru", p.23.

Et pourquoi cette déperdition éventuelle de l'influence politique des marchands? C'est que celle-ci tient à ces institutions coloniales que l'indépendance fera justement disparaître. Sous le régime colonial les marchands en place sont dans une position de monopole, c'est-à-dire qu'ils bloquent l'entrée de nouveaux marchands dans le réseau des échanges commerciaux et cette position de monopole existe grâce aux institutions mercantiles de l'empire et aux administrations coloniales. Une fois l'empire dissout, une fois les autorités coloniales destituées et remplacées par une élite indépendantiste, les conditions favorables à l'influence politique des marchands disparaissent. Autre raison pour laquelle les marchands importateurs peuvent s'opposer à la libéralisation du commerce, c'est que celle-ci signifie la légalisation des échanges avec les autres nations, la fin du commerce de contrebande et la baisse des taux élevés de profits qui y sont associés. Comme nous l'avons suggéré plus tôt, le commerce de contrebande co-existant avec le commerce officiel, va de pair avec des marges élevées de profits, car les biens ainsi importés à peu de frais se vendent aux prix officiels, élevés en raison des lourds impôts imposés par le système colonial. La libéralisation du commerce affecte donc de façon adverse les profits des marchands en créant dans le court terme des conditions d'importation non-contrôlées et chaotiques et en mettant fin au commerce de contrebande.

Contrairement au cas de l'importateur, les profits du marchand exportateur sont affectés par les conditions prévalent sur le marché métropolitain et sur le marché international pour la mise en marché du produit qu'il exporte. La libéralisation du commerce peut signifier l'obtention de meilleurs prix pour les produits exportés et l'ouverture immédiate de vastes nouveaux marchés. Si les conditions de vente sur le marché inter-

national sont plus favorables pour les marchands que celles prévalant sur le marché métropolitain, on peut s'attendre à ce qu'ils soient alléchés par la libéralisation du commerce et l'articulation directe au marché international. ~

Dans l'empire espagnol plusieurs régions sont productrices de bullion et exportent peu de produits agricoles. Ceci signifie qu'une partie importante des marchands de l'empire s'adonnent presque exclusivement à l'importation et que par conséquent pour les raisons que nous venons d'exposer, sont peu susceptibles de favoriser l'indépendance et la libéralisation du commerce. C'est le cas du Mexique, de la Nouvelle-Granade nord, du Pérou et du Haut-Pérou. Le Guatemala, le Vénézuéla, la Nouvelle-Granade sud, le Chili, les provinces de l'intérieur argentin, le Paraguay, la Banda Oriental et la province de Buenos Aires par contre exportent des produits agricoles sur une haute échelle. Il est pertinent de se demander pourquoi les marchands de ces régions, à l'exception d'un groupe de Buenos Aires, qui s'adonnent à l'exportation ne sont pas favorables à la césure du pacte colonial. Une première raison est que certaines de ces régions exportent des produits qui ne seraient pas concurrentiels sur le marché international et que l'empire constitue en réalité, un marché protégé. L'indépendance signifierait pour les marchands de ces régions, la perte de leurs marchés. Nous reprendrons de façon plus détaillée à la section suivante l'analyse de la capacité pour les produits coloniaux d'être concurrentiels sur le marché international. Mentionnons pour le moment que le Guatemala était l'une de ces régions dont le produit d'exportation, l'indigo, n'était plus concurrentiel sur le marché international, quoique cette teinture fût fort en demande dans les pays européens en voie de développer leur industrie textile. Le coût de l'indigo guatémaltèque mon-

tait à la fin du XVIII^e siècle en raison d'une rareté de main-d'oeuvre⁶⁹ et du prix élevé des denrées alimentaires sur le marché local, l'agriculture de subsistance étant en voie d'être déplacée dans certaines régions par la culture extensive de l'indigo⁷⁰. Le prix de celui-ci avait monté à un point tel, qu'il ne réussissait plus à concurrencer l'indigo indien qui se déversait sur le marché international en des volumes sans précédent⁷¹.

Dans cette conjoncture, l'Espagne s'avérait un marché protégé pour la production guatémaltèque. Après l'indépendance d'ailleurs, la culture de l'indigo disparaît du sol guatémaltèque.

La partie sud de la Nouvelle-Granade n'exporte pas non plus de produits concurrentiels sur le marché international. Son cacao, exporté en partie au Mexique, au Pérou et à l'Espagne est d'une qualité inférieure⁷² et ses textiles exportés surtout à la Nouvelle-Granade nord et au Pérou⁷³ sont de fabrique grossière et destinés à la consommation indienne. L'Equateur était prêt à produire des textiles de qualité mais la métropole ne lui en octroya jamais la licence⁷⁴.

⁶⁹Voir Robert Sydney Smith, "Indigo Production and Trade in colonial Guatemala", HAHR, Vol. XXXIX, 1959, p.191.

⁷⁰Troy S. Floyd, "The Guatemalan Merchants, the Government, and the Provincianos, 1750-1800", HAHR, Vol. XLI, 1961, p.105.

⁷¹Dauril Alden, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: A study in Comparative Economic History", The Journal of Economic History, Vol. XXV, 1965, pp.58-59.

⁷²Voir Humphrey, Consular Reports, p.229.

⁷³David Bushnell The Santander Regime in Gran Colombia (Connecticut, Greenwood Press, 1970, (e) 1954), p.155. Bushnell affirme que les textiles des Andes Equatoriennes étaient acheminés vers les régions minières de la Nouvelle-Granade nord. Le détail des importations péruviennes en provenance de l'Equateur est rapporté dans le Mercurio Peruano, Vol. IV, p.190, tableau 8.

⁷⁴Lynch, Spanish American Revolutions, p.230.

Finalement les provinces de l'intérieur argentin étaient aussi exportatrices de produits non-concurrentiels sur le marché international soit en raison du coût élevé des transports vers la côte atlantique⁷⁵ soit en raison de la qualité inférieure des produits par rapport à ceux déversés d'autres sources sur le marché international, comme c'était le cas pour les vins et les textiles. Ceux-ci ne réussissaient même pas à concurrencer sur le marché de Buenos Aires, les vins et les textiles importés d'Europe⁷⁶.

On voit donc se dessiner l'importance des conditions de l'articulation éventuelle au marché international par la libéralisation du commerce comme facteur du comportement des marchands face à l'émancipation de leur entité coloniale. Mais cette explication à elle seule est insatisfaisante. Elle ne rend pas compte du comportement négatif des marchands des cinq seules régions à exporter des produits qui auraient été concurrentiels sur le marché international, soit le Vénézuéla, le Chili, le Paraguay, l'Uruguay et la province de Buenos Aires.

Une troisième raison à l'opposition des marchands face à la perspective de l'indépendance est celle de leur dépendance économique de l'Espagne. En effet, les politiques métropolitaines de stricte fermeture du système colonial, n'ont pas permis le développement dans les colonies d'un commerce extérieur autonome par rapport à la métropole. Seuls quelques

⁷⁵ Voir J. Valerie Fifer, Bolivia: Land, Location and Politics since 1825 (Cambridge at the University Press, 1972) p.23 où l'auteur montre les prix du transport de Buenos Aires à Potosi, situé un peu plus loin que les provinces de l'intérieur. Le coût du transport de 100 livres de marchandises de Buenos Aires à Potosi est de \$ 16.4.

⁷⁶ Lynch, Spanish American Revolutions, p.65.

groupes de marchands de Buenos Aires avaient reçu la licence d'échanger des biens précis avec les colonies étrangères. Les seuls secteurs du commerce à être relativement autonomes de la métropole sont ceux du commerce inter-colonial et du commerce de contrebande. Par conséquent, une classe de marchands jouissant, en ce qui concerne le commerce extérieur, d'une indépendance économique relative de l'Espagne ne s'est pas formée dans l'empire espagnol. C'est précisément chez une telle classe de marchands que l'on pourrait s'attendre à des attitudes plus favorables face à l'indépendance.

En fait, les marchands coloniaux sont doublement dépendants de leur métropole. Non seulement ont-ils comme partenaire commercial l'Espagne, mais ils sont aussi dépendants de ses institutions mercantiles et coloniales. D'une part la structure même des institutions commerciales semble lier les marchands coloniaux à leur métropole. L'absence de description systématique de celles-ci, au pôle colonial, interdit à ce moment-ci d'affirmer hors de tout doute qu'elles consacrent la dépendance des marchands. Ce que nous savons, c'est qu'en certains endroits de l'empire, les marchands coloniaux faisaient partie d'entreprises intégrées verticalement dont l'apex, le siège social, était situé dans la métropole. Ces structures, de type corporatif se présentaient sous deux formes, celle de la compagnie à charte monopolisant le commerce extérieur d'un territoire et la maison commerciale dont le siège social se situe dans la métropole et qui maintient des agents dans les colonies. On sait que la Compagnie de la Guipuzcoa opérait dans les provinces de Maracaibo et de Caracas au Vénézuéla et que la compagnie de Barcelona, dans celles de Barcelona et de Cumaná, toujours au Vénézuéla. Reste à savoir si les maisons commerciales opérant ailleurs dans les colonies étaient indépendantes ou de simples succursales de maisons-

mères situées en Espagne. Si tel était le cas, il serait compréhensible que, liés par des structures d'entreprise de type corporatif, les marchands coloniaux craignent que l'indépendance rende caduque ces succursales au sein desquelles leur activité mercantile se déroule. D'autre part les marchands coloniaux sont dépendants des institutions coloniales pour l'exercice même de leurs activités mercantiles. En effet le réseau de distribution des biens importés et celui de la collecte de la production passait souvent par les corregidores ou alcaldes mayores, soit les fonctionnaires locaux de l'administration coloniale. Liés aux marchands bailleurs de fonds (aviadores) pour l'achat de leur poste, ces fonctionnaires se chargeaient de distribuer aux populations indiennes de leurs aires de juridiction, et ce souvent de façon coercitive, des stocks de marchandises fournis par les marchands. Finalement, et c'est peut-être là le plus important, la position de monopole dont jouissent les marchands coloniaux repose totalement sur les institutions mercantiles espagnoles, les guildes. Dans l'empire espagnol, on ne retrouve pas à la fin du régime colonial la situation de concurrence entre les marchands et le libre accès à l'activité mercantile que l'on retrouve par exemple dans les Treize colonies du nord, avant leur indépendance. Les marchands coloniaux jouissaient du monopole de l'importation et de l'exportation pour des régions entières. L'existence de ce monopole était possible grâce à l'organisation en guilde des communautés mercantiles de l'Espagne et de l'Amérique. Dotées du pouvoir de recruter les marchands qui en faisaient partie, de celui de limiter à quelques villes seulement la présence de cette institution et les seules à jouir du privilège de s'adonner au commerce d'importation et d'exportation, les guildes protégeaient les privilèges de quelques groupes de marchands en place. A la fin du régime colonial, le gouvernement espagnol, afin de briser les monopoles existants,

décréta la formation de guildes additionnelles dans les villes portuaires nouvellement habilitées au commerce outre-atlantique. Si les aires de monopoles subirent parfois un rétrécissement, le mode de fonctionnement monopoliste se perpétua et continua de reposer sur les systèmes des guildes. L'indépendance promet le coup de grâce au système des guildes.

En guise de conclusion nous suggérons que si dans l'empire espagnol, les marchands du secteur des importations et des exportations sont universellement défavorables à la liberté de commerce et à l'indépendance à l'exception d'un groupe de Buenos Aires, c'est premièrement qu'en raison de l'importance du bullion dans les "exportations" des colonies espagnoles, souvent les profits des marchands ne découlent pas de la commercialisation de produits sur des marchés extérieurs mais de la simple importation; dans une telle situation, l'adjonction de nouveaux marchés ne signifie pas grand-chose en terme de profits. Une seconde raison est que dans certains cas, ils sont engagés dans la commercialisation de produits qui ne seraient pas concurrentiels sur le marché colonial et auquel le système colonial offre une protection naturelle. Finalement, non seulement l'indépendance par le biais de la libéralisation du commerce menaçait la position de monopole des marchands mais leur rôle même d'intermédiaire était en jeu. L'indépendance allait signifier pour les colonies un changement radical quant aux partenaires commerciaux. Liés à l'Espagne par le commerce et faisant partie, dans certains cas à tout le moins,

d'institutions commerciales dont le siège social était situé en territoire métropolitain, le changement de partenaire commercial signifiait la caducité de la base institutionnelle d'opération de marchands coloniaux. Sans cette base institutionnelle, pourvoyeuse de crédit et garantie des loyautés lors des transactions commerciales, leur rôle d'intermédiaire était menacé. Enfin, l'indépendance allait signifier le bouleversement du pouvoir politique. Comme les marchands étaient fortement dépendants dans l'exercice de leurs activités des autorités politiques coloniales, il ne serait pas étonnant qu'ils aient perçu qu'advenant l'indépendance, les nouveaux groupes politiques au pouvoir, seraient loin d'être empressés de protéger leurs intérêts économiques et de continuer à mettre la bureaucratie gouvernementale à leur service.

2 - L'indifférence des propriétaires de mines

L'attitude des propriétaires de mines n'est guère plus favorable à l'indépendance que celle des marchands. Nous avons vu qu'au Mexique les propriétaires de mines se prononcent pour l'allégeance à la couronne espagnole, et que au Pérou et au Haut-Pérou, aucun geste de participation aux mouvements d'indépendance n'est enregistré par les historiens. Il s'agit là de propriétaires de mines d'argent; nous ignorons malheureusement les attitudes des propriétaires de mines d'or de la Nouvelle-Granade et du Chili.

Comment expliquer l'indifférence des propriétaires de mines à l'indépendance et à la liberté de commerce? Une première raison est que la valeur de l'or et de l'argent transformés en bullion n'est pas aléatoire sur le marché. La valeur du bullion étant fixe, la libéralisation du commerce ne signifie pas pour les producteurs de meilleurs prix pour leur produit, comme cela peut être le cas pour les produits agricoles. Le secteur de la production de bullion n'est pas un secteur sensible au marché international.

Si l'articulation au marché international en soi n'offre aucun avantage aux producteurs miniers, peut-être que le système colonial offre des conditions si défavorables aux propriétaires de mines que l'indépendance puisse apparaître quand même avantageuse. Dans cette optique, examinons les conditions de l'échange entre les producteurs miniers et les Hôtels de la Monnaie auxquelles ils vendent leur produit pour la frappe et les mécanismes selon lesquels se font cet échange.

L'argent qui était amené à l'Hôtel de la Monnaie y était acheté à une valeur inférieure de 11 1/2% de sa valeur réelle; de ce 11 1/2%, un dix pour cent (le diezmo) était versé au trésor royal et le reste servait à couvrir les frais de frappe. Quant à l'or il était taxé à 20% (le quinto) à part les frais de frappe. Ces prélèvements sur la valeur de l'argent ne sont pas excessifs et il est douteux que les propriétaires de mines aient pu espérer que dans un pays indépendant, ces charges soient diminuées, d'autant plus qu'elles constituaient un moyen facile de financement du gouvernement. Il est possible cependant et cela reste à vérifier, que les producteurs d'or aient trouvé le quinto excessif.

Les propriétaires de mines d'argent devaient aussi subir d'autres prélèvements sur leur produit. Ne disposant pas la plupart du temps du

capital nécessaire au financement des frais d'opération de l'année en cours⁷⁷, ils devaient emprunter des marchands (aviadores) auxquels ils devaient ensuite remettre leur production à un prix inférieur à celui payé par l'Hôtel de la Monnaie. Le marchand récupérait par la vente à l'Hôtel de la Monnaie, capital et intérêts. Ce qu'il faut savoir ici, c'est jusqu'à quel point ce "service" rendu par les marchands aux propriétaires de mines était coûteux. Malheureusement seul le cas du Mexique nous est connu. Brading rapporte que le prix de la vente de l'argent aux aviadores variait selon les régions, les producteurs des régions les plus éloignées recevant moins que ceux situés à proximité de l'Hôtel de la Monnaie. Il affirme aussi qu'en général, le prix de l'argent sur le marché avant la frappe monte lors de la seconde moitié du XVIII^e siècle et que les profits des aviadores diminuent au bénéfice des producteurs. Ainsi pour donner une idée de l'ordre des profits des aviadores, mentionnons qu'au Guanajato en 1786, un aviador payait 58 reales la quantité équivalente à un mark d'argent amalgamé qu'il revendait à 59 reales à l'Hôtel de la Monnaie^{77a}. Il s'agit-là d'un profit de l'ordre de 1% seulement.

Si on peut en juger à partir du cas du Mexique et de la production de l'argent (abstraction faite de la production orifaire), il appert que les obligations coloniales (taxes et frais de financement) ne pèsent pas lourdement sur les producteurs d'argent et l'on peut soupçonner qu'ils n'entretiennent pas de graves griefs à l'égard de l'ordre colonial.

⁷⁷ Brading, Bourbon Mexico, p.149. L'auteur y rapporte que "Simple miners, refiners and integrated enterprises all required financial backers or aviadores. In 1772 a knowledgeable report claimed that only twelve miners could finance their own operations".

^{77a} Ibid, p.151

Finalement, les producteurs d'argent sont dépendants de l'Espagne qui leur fournit le mercure nécessaire, en provenance d'Almaden, à l'extraction de l'argent. L'indépendance peut signifier l'arrêt des envois de cette matière essentielle.

Bref, nous suggérons que l'indépendance n'offre pas d'attrait pour les propriétaires de mine, car le marché international ne présente pas d'incitation particulière, le système colonial ne syphonne pas une grosse partie du potentiel des profits des producteurs et la production est dépendante du mercure espagnol.

3 - La participation des propriétaires terriens

Parmi les différentes fractions de l'élite économique dans l'empire espagnol, celle des propriétaires terriens est la seule qui soit, et cela en partie seulement, mobilisée par l'idée de l'indépendance. Le fait que ce soit toujours (sauf une exception) parmi les propriétaires terriens du secteur de l'exportation qu'on retrouve la mobilisation, nous incite à considérer l'hypothèse que ce soit les incitations du marché international qui agissent comme moteur des comportements politiques durant les mouvements d'indépendance. Mais pour que la motivation à l'articulation directe au marché international soit opérante, il faut que le secteur agricole soit déjà en mesure d'exporter. Le fait qu'il existait déjà un secteur d'exportation dans les colonies nous assure qu'en certains endroits, l'agriculture rencontrait les conditions nécessaires à l'exportation. Ces conditions pouvaient aussi se rencontrer dans le secteur de la production pour le marché domestique, l'appartenance au système colonial prévenant la transformation en secteur d'exportation. Ce que nous devons examiner donc, dans une tentative d'explication du comportement des propriétaires terriens,

est l'impact de deux ensembles de conditions, à savoir, 1) jusqu'à quel point les conditions de la production agricole permettant une articulation rapide au marché international sont données et 2) dans quelles circonstances les propriétaires terriens peuvent-ils souhaiter l'articulation au marché international? Nous examinerons ainsi la conjoncture du marché international et les avantages ou désavantages relatifs de l'appartenance au système colonial.

Une première condition nécessaire à l'articulation rapide au marché international est que la production d'un produit exportable soit concentrée territorialement, en d'autres termes que la production agricole d'une région soit spécialisée. La spécialisation permet une collecte plus économique de la production et une plus grande productivité. Notons qu'aucun mode précis d'organisation sociale de la production n'est essentiel à la spécialisation. La petite propriété, la propriété communale, la métairie peuvent permettre la spécialisation de la production tout comme la plantation et l'estancia. Une deuxième condition est la capacité d'expansion de la production et la satisfaction des besoins du marché local ou domestique. Cette capacité d'expansion existe en fonction de l'écologie, de la technique disponible et de la main-d'oeuvre. Une fois que ces conditions sont remplies, il faut pour qu'il y ait intérêt à l'articulation au marché international que le produit agricole y soit en demande et concurrentiel. Lorsqu'en effet un produit ne répond qu'aux goûts de la population locale il est facile de s'imaginer que les producteurs n'ont pas de fortes motivations à l'acheminer vers le marché international. A qualité égale, un produit est concurrentiel sur le marché international quand son prix est comparable à celui d'autres pays producteurs. Sont facteurs de ce prix, le coût de production, les profits des intermédiaires, parfois les taxes

à l'exportation et les coûts de transport du lieu de production aux ports d'expédition et de ceux-ci aux pays consommateurs. Bref, une fois qu'un secteur agricole est spécialisé, qu'il jouit d'une capacité d'expansion et que la production est concurrentielle sur le marché international, c'est alors que peuvent émerger les intérêts dans l'articulation au marché international.

Pour que les propriétaires terriens soient intéressés à acheminer leur production vers le marché international, une seconde condition est nécessaire, à savoir qu'ils puissent y trouver de meilleurs prix et/ou de meilleurs marchés que dans le système colonial. Afin de comparer les avantages relatifs de l'articulation au marché international à l'appartenance au système colonial, il faut répondre notamment aux questions suivantes. Les prix en cours sur les marchés où les producteurs doivent écouler leurs produits, que ce soit le marché métropolitain, celui des autres colonies ou le marché local, sont-ils inférieurs à ceux en cours sur le marché international? Le système colonial soutient-il l'existence d'intermédiaires non-indispensables? Ces intermédiaires s'approprient-ils des marges indues de profit? L'administration coloniale ou le gouvernement métropolitain s'approprie-t-il par des taxes et impôts sur les marchandises, une partie de la richesse qui normalement reviendrait aux propriétaires terriens? Jusqu'à quel point l'appartenance au système colonial permet-elle l'expansion de la production au maximum de sa capacité ou restreint-elle cette expansion?

Examinons premièrement si dans les différentes colonies de l'empire espagnol, les conditions favorables à l'articulation au marché international étaient données. Pour chaque entité coloniale nous nous demanderons s'il existait des zones d'agriculture spécialisée, qu'elle en était la capacité d'expansion et si la production aurait pu être concurrentielle

sur le marché international. Cet examen se veut plutôt une esquisse qu'une description exhaustive des conditions de la production car il est basé sur une connaissance encore fragmentaire des économies latino-américaines à la période coloniale.

Au Mexique, il existait, avant l'indépendance du moins, trois régions dont l'agriculture était spécialisée. Le sud indien, la province d'Oaxaca surtout, produisait de la cochenille; la province de Cuernavaca produisait de la canne à sucre, et les provinces de Guadalajara, de Zacatecas et de San Luis, du bétail⁷⁸. Seule la cochenille était exportée. Les propriétaires terriens de ces régions d'agriculture spécialisée auraient-ils pu aspirer à exporter? Existait-il une capacité d'expansion dans le secteur spécialisé de l'agriculture pour le marché domestique? Il semble qu'une telle capacité d'expansion existait pour l'agriculture en général, mais que la géographie accidentée du Mexique et les difficultés de transport prévenaient son actualisation. Brading affirme à cet effet que:

New Spain's physical environment... accentuated regional diversity and isolation... The residents of all regions could produce at a fairly short distance all the usual Mexican staples crops... the available markets were remarkably limited in size compared to the production of the great estates.⁷⁹

Le Consul Britannique après l'indépendance fait les mêmes constatations au sujet des conditions difficiles de l'exportation des produits agricoles mexicains. Il écrit:

⁷⁸ Hamnett, Southern Mexico, p. 9, Lynch, Spanish American Revolutions, p. 327 affirme que la province de Cuernavaca produisait de la canne à sucre.

⁷⁹ Brading, Bourbon Mexico, p. 15.

The peculiar physical structure of this immense country presents infinite obstacles to internal communication... such that the only mode of conveying even the most bulky articles is on the back of mules, a mode of transports which enhances most enormously the value of whatever is so conveyed. Under such a system the bulky articles of consumption can never become object of export to any place where any competition exists, and even were the roads in such a state as to allow the free use of wagons, the immense distances to be traversed would still interfere with their becoming articles of export.⁸⁰

Nous suggérons que la géographie accidentée du Mexique, confinant l'écoulement de la production agricole à des marchés locaux, favorisa le développement d'une agriculture diversifiée plutôt que spécialisée et que là où ces zones de spécialisation existaient, malgré leur capacité d'expansion, le coût même du transport aux ports d'expédition aurait été tellement prohibitif que ces articles n'auraient pu être concurrentiels sur le marché international. La seule exception à cette règle est la cochenille produite dans la province d'Oaxaca, située à proximité du port de Veracruz et qui pouvait y être transportée plus facilement. Il faut donc se demander pourquoi dans cette région on ne retrouve pas de mouvement pro-indépendantiste parmi les propriétaires terriens. La première raison est que la grande propriété terrienne n'est pas le mode caractéristique de la production agricole dans cette région mais plutôt le village ou la commune indienne. Brading, nous donne une idée de l'importance de l'élite de l'agriculture locale pour cette région:

In the province of Oaxaca very few haciendas could be found: in 1810 no more than 83 were listed compared to 928 Indian villages and 264 ranchos.⁸¹

⁸⁰ Humphrey, British Consular Reports, p.320.

⁸¹ Brading, Bourbon Mexico, p.16

En principe l'élite qui se charge de la collecte de la cochenille auprès des Indiens, en l'absence d'une élite de propriétaires terriens, aurait pu s'avérer intéressée à l'articulation directe au marché international. Mais, du fait de la multiplicité de ses rôles, ses intérêts sont équivoques. Celle-ci se compose en réalité de fonctionnaires locaux de l'administration coloniale, les alcaldes mayores. Au sujet du mode de distribution de la cochenille, Hammett rapporte que:

In Oaxaca, where they [the alcaldes mayores] traded in cochineal, tobacco, cotton, cotton mantles, and various other indigenous textiles, excessive prices were being offered in sales to the Indians in order to undervalue the indigenous products. The Bishop explained that "to arrange this trade, as soon as the Alcades Mayores are nominated, they look for a merchant who can finance them [Aviar].⁸²

Considérant que la liberté de commerce aurait signifié la dissolution du système colonial espagnol et que la distribution de la cochenille se faisait au moyen d'institutions et de groupes (administration coloniale et marchands monopolistes de Mexico) dont la survie dépendait du maintien du système colonial, ces groupes de distributeurs n'avaient donc pas intérêt dans la libéralisation du commerce. Même si la production de la cochenille eût été caractérisée par la grande propriété terrienne et qu'une élite productrice nombreuse et indépendante des institutions coloniales existât, il est probable que cette élite n'eût pas été davantage intéressée à la libéralisation du commerce et à l'ouverture de nouveaux marchés. C'est que la production de la cochenille connût à la fin du XVIIIe siècle une crise d'expansion. Il appert qu'il était de plus en plus difficile d'in-

⁸²Hammett, Southern Mexico, p.12.

téresser les Indiens à la production de la cochenille. Plusieurs contemporains attribuèrent ce manque d'intérêt à produire de la part de la main-d'oeuvre indienne à l'abolition du repartimento (par l'article 129 de l'Ordonnance de 1786), système qui consistait dans la distribution forcée de marchandises aux producteurs indiens qu'ils devaient payer par la suite au moyen de leur production de cochenille entre autres. Les compilations de Hamnett⁸³ indiquent que malgré quelques variations cycliques, le volume d'exportation de la cochenille est stagnant entre 1762 et 1786. A la période 1796-1814, le volume des exportations avait baissé de plus de moitié par rapport à la moyenne de 1783-86. La capacité d'expansion de la culture de la cochenille, face à une demande accrue par la libéralisation du commerce, était donc nulle. De plus l'intérêt à éliminer les intermédiaires de la distribution de la cochenille sur le marché européen où elle était déjà acheminée à la période coloniale aurait été moins prononcé que pour les autres régions exportatrices de l'empire du fait que, selon nos calculs, le prix de la cochenille sur le marché local atteignait déjà 62% du prix en cours sur le marché d'Amsterdam⁸⁴. Il s'agit là de la plus forte proportion prix local/prix sur le marché international enregistrée pour ces produits de l'empire dont nous connaissons les prix.

Bref le Mexique était producteur de produits agricoles non-concurrentiels sur le marché international en raison du coût élevé des transports

⁸³Ibid., pp.169-171.

⁸⁴La moyenne du prix de la cochenille à Oaxaca entre 1790 et 1794 était de 14.4 reales la livre (Voir Hamnett, Bourbon Mexico, p.69). La moyenne du prix de la cochenille mexicaine sur le marché d'Amsterdam entre 1790 et 1794 était de 8.41 guilden la livre (Voir N.W. Posthumus, Inquiry into the History of Prices in Holland (Leiden, E.J. Brill, 1946), soit 23.2 reales la livre, le peso étant équivalent à 2.9 guilden.

intérieurs. Quant à la production de la cochenille, elle était en crise et n'aurait pu répondre adéquatement à une demande accrue occasionnée par la libéralisation du commerce. Ceci expliquerait pourquoi les intérêts dans la libéralisation du commerce étaient nuls chez l'élite terrienne et pourquoi celle-ci demeura indifférente au mouvement d'indépendance.

Au Guatemala, on retrouve à la fin de la période coloniale deux zones d'agriculture spécialisée, celle de la culture de l'indigo et celle de l'élevage. Le Salvador, le Honduras et le Nicaragua produisent de l'indigo⁸⁵ qui, depuis les débuts de la colonie, est exporté en grande partie à l'Espagne et ré-exporté ensuite à la Hollande et à l'Angleterre surtout. Le Honduras et le Nicaragua sont aussi spécialisés dans l'élevage⁸⁶ dont les produits servent de support à la production de l'indigo et à l'alimentation de la main-d'oeuvre. Si l'indigo est produit en quantité suffisante pour l'exportation, nous ignorons si les effectifs du cheptel guatémaltèque auraient permis l'exportation sur une haute échelle, une fois les besoins du marché local satisfaits, besoins qui étaient grands du fait de la mobilisation d'une grande partie des terres à la culture de l'indigo.

Malgré que l'indigo fût produit en quantité suffisante pour l'exportation, le Guatemala étant d'ailleurs le plus gros producteur en Amérique à cette époque, y compris les Etats-Unis⁸⁷, la capacité d'expansion de la production pour satisfaire une demande accrue occasionnée par la libéra-

⁸⁵Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", p.199.

⁸⁶Floyd, "The Guatemalan Merchants, the Government and the Provincianos, 1750-1800", p.100.

⁸⁷Voir Dauril Alden, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: A study in Comparative Economic History", pp.44-55.

lisation du commerce était très limitée. La production de l'indigo connaissait comme celle de la cochenille une crise d'expansion à la fin de la période coloniale. Les coûts de la production augmentent en raison de la rareté de la main-d'oeuvre⁸⁸ et du coût croissant des denrées et du bétail à partir de 1770 environ⁸⁹. L'expansion de la culture de l'indigo se fait aux dépens des cultures maraîchères et de l'élevage⁹⁰, ce qui fait que celle-ci ne peut se produire sans une augmentation excessive des coûts. Les compilations de Robert Sydney Smith⁹¹ indiquent d'ailleurs que le déclin du volume de l'exportation de l'indigo commence à la période 1810-1812. De plus, l'indigo guatémaltèque commence à la fin du XVIIIe siècle à connaître une forte concurrence sur le marché international. De nouveaux producteurs, notamment l'Inde, commencent à y déverser des quantités massives d'indigo, de sorte que la Hollande et l'Angleterre n'ont plus, comme par le passé, à dépendre de l'indigo guatémaltèque. Dauril Alden écrit à ce sujet que:

[T]he directors of the East India Compagny decided about 1780 that the time was ripe for the John Company to move back into the indigo trade by stimulating a revival of production in India... Spurred by the dearth of indigo in Europe following the outbreak of the slave revolts in Saint-Domingue (1791) and by the needs of the British textile industry, indian exports rose rapidly. Between 1800 and 1804, India sent 62,758 chests of indigo to Great Britain; from 1805 to 1814, exports averaged 5,600,000 pounds per year - a sum considerably greater than the amount furnished by all New World sources at any time during the eighteenth century... The effects of the return of Indian indigo to favor in European markets were felt almost immediately in the major

⁸⁸Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", p.191

⁸⁹Floyd, "The Guatemalan Merchants, the Government and the Provincians, 1750-1800", p.105.

⁹⁰Ibid., p.105.

⁹¹Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", pp.196-198.

New World producing areas and led first to curtailment of production and then to its abandonment in one place after the other.⁹²

Dès 1785 l'Espagne éprouve des difficultés à écouler sur le marché européen l'indigo qu'elle importe de ses colonies. R.S. Smith rapporte que:

The 1785 crop, according to San Juan (a grower and merchant of indigo), was at least one million pounds; there were large stocks in Cadiz; and the Growers Society of Guatemala had 10,000 pounds in storage.⁹³

Ce n'est pas seulement parce que de nouveaux producteurs déversent de l'indigo sur le marché international que l'indigo guatémaltèque est difficile à vendre, c'est que son prix est plus élevé que celui d'autres régions productrices, notamment Java⁹⁴. Les taxes à l'exportation qui les surchargeaient de 45% environ étaient en grande partie responsables de ces prix élevés⁹⁵.

Bref, en raison de son prix élevé, l'indigo guatémaltèque était en voie de devenir non-concurrentiel sur le marché international où l'offre augmentait d'ailleurs en même temps que les nations consommatrices avaient tendance à s'approvisionner auprès de leurs colonies. Il connaissait de plus une crise d'expansion due à des difficultés au niveau même de la production. Une telle situation était de nature non seulement à mitiger les élans vers l'indépendance mais aussi à éperonner les loyautés envers une métropole qui continue à donner la préférence à l'indigo guatémaltèque.

⁹²Alden, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: a study in comparative Economic History", pp.58-59.

⁹³Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", p.203.

⁹⁴Posthumus, History of Prices in Holland.

⁹⁵Smith, "Indigo Production in Colonial Guatemala", p.209.

En Nouvelle-Granade nord (Colombie), il existait à la fin de la période coloniale, plusieurs zones d'agriculture spécialisée, en dépit du fait que les produits agricoles comptent pour seulement environ 34% de la valeur totale des exportations⁹⁶, soit environ un demi million de pesos. Les régions d'Ambalema dans la vallée supérieure de la rivière Cauca, de Giron et Zapatoca dans l'actuelle région de Santander, de Hanogrande sur la rive orientale de la vallée du Cauca et les llanos de Casanare⁹⁷ produisent du tabac. Avant 1778 celui-ci était aussi cultivé dans les provinces de San Gil et de Socorro, mais cette culture fût par la suite interdite lors de la réorganisation du monopole royal⁹⁸ non sans la résistance et la révolte des habitants de ces deux régions. Les provinces de Santa Marta, Giron et Socorro produisent du coton⁹⁹. A l'embouchure de la rivière Magdalena et dans la province de Giron, on produit du cacao¹⁰⁰. Les provinces de Cundinamarca et de Bocoya, à l'intérieur des terres produisent du blé¹⁰¹. On retrouve de l'élevage dans la région de Popoyán et la vallée du Cauca¹⁰². A la fin de la période coloniale seuls le coton et le cacao sont exportés parmi les cultures ci-haut mentionnées.

Les terres de la Colombie étaient fertiles et propices à une variété de cultures en raison de la location des terres cultivables à diverses al-

⁹⁶ Proportion calculée à partir de la valeur des exportations entre 1802 et 1804 rapportée dans Narvaez et Torre, "Discurso del Mariscal del Campo...".

⁹⁷ John P. Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", HAHR, Vol. XXXII, n° 2 (May 1952), p.165.

⁹⁸ Ibid., p.166.

⁹⁹ Narvaez et Torre, "Informe de Don Ignacio de Pombo...".

¹⁰⁰ Idem, "Informe del Real Consulado de Cartagena...".

¹⁰¹ Bushnell, The Santander Regime, p.154.

¹⁰² Lynch, Spanish American Revolutions, p.228.

titudes comme le témoigne une pétition d'un groupe de marchands et de propriétaires de Bogota en 1804:

De ce royaume, il est possible d'extraire à destination de l'Europe toutes les sortes de produits que les autres colonies d'Amérique y expédient en raison de ses différentes altitudes par rapport au niveau de la mer et de ses distances variées de la côte qui font qu'on y retrouve pratiquement tous les types de sol.¹⁰³

Considérant la variété des sols et leur fertilité, l'expansion de zones d'agriculture spécialisée est possible. En ce qui concerne la culture du tabac en particulier, Harrison affirme que:

The Ambalema region met nearly all the needs of the monopoly; its volcanic soil produced a quality tobacco that did not spoil easily; its situation on Magdalena afforded superior transportation facilities; its labor supply was adequate; ... and its lands were extensive enough for any conceivable expansion.¹⁰⁴

Quoique la géographie des régions les plus densément peuplées de la Colombie à cette époque, soit les vallées des rivières Magdalena et Cauca, soit tout aussi accidentée que celle du Mexique, cette géographie ne constituait pas, même à l'époque, un obstacle insurmontable à l'acheminement de la production agricole de l'intérieur des terres aux ports d'expédition de Cartagène et de Santa Marta sur l'Atlantique, ceci en raison de la présence de deux longs cours d'eau, la Magdalena et le Cauca. L'élite de l'époque anticipe d'ailleurs la possibilité d'exporter certains produits agricoles provenant même de l'intérieur des terres¹⁰⁵. Le fait que la Colombie

¹⁰³ Robert Sydney Smith, "The Consulado in Santa Fe de Bogota", HAHR, Vol. XLV, no 3 (Aug. 1965), p. 448.

¹⁰⁴ Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", p. 165.

¹⁰⁵ Smith, "The Consulado in Santa Fe de Bogota", p. 448.

exporte peu de sa production agricole à la fin de la période coloniale est attribué, dans les analyses que nous ont laissés quelques contemporains, à la présence de taxes à l'exportation et à la circulation interne des marchandises, aux monopoles et prohibitions de l'administration coloniale et à la négligence du Consulado de Cartagène, organisme responsable du développement du système routier vers les grands cours d'eau et de l'élimination des obstacles qui rendent sur ceux-ci la navigation difficile. En 1807, un mémoire du prier du Consulado de Cartagène demande l'abolition de l'alcabala (taxe sur la circulation intérieure des marchandises), des restrictions (estancos), des dîmes et de "toutes entraves et charges qui oppriment et paralysent en ce royaume l'agriculture et le commerce"¹⁰⁶. En 1804, un groupe de marchands et de propriétaires terriens de Santa Fé de Bogotá demandent le droit de fonder un Consulado afin de développer les moyens de transport et ainsi l'agriculture d'exportation. Ils expriment leur requête en ces termes:

... Les délégués de la Chambre de Commerce de Santa Fe, intimement animés du désir de contribuer au bien public et au développement de ce royaume, capable de vite dépasser ceux du reste de l'Amérique en raison de la générosité avec laquelle la nature l'a doté, convinrent de solliciter à sa Majesté, la faveur d'ériger un Consulado dont le principal propos soit: ouvrir tous les chemins et voies de communication nécessaires au transport direct des produits aux ports et d'un peuplement à l'autre.¹⁰⁷

Selon R.S. Smith les délégués de Santa Fé jouirent de l'appui à leur requête des Conseils de Ville, des peuplements de la vallée de la rivière Magdalena¹⁰⁸,

¹⁰⁶ Narvaez et la Torre, "Informe del Real Consulado de Cartagena", p.126.

¹⁰⁷ Smith "The Consulado in Santa Fe de Bogota", p.448.

¹⁰⁸ Ibid., p.446.

c'est-à-dire de ces mêmes cabildos qui se soulevèrent contre l'administration coloniale lors du mouvement d'indépendance.

Dans l'esprit des contemporains donc, il appert que les difficultés et les coûts de transport intérieur ne soient pas des obstacles sérieux à l'exportation et à ce que les produits colombiens soient concurrentiels sur le marché international. De toute façon, les deux principaux produits agricoles d'exportation à la fin de la période coloniale, le coton et le cacao, proviennent surtout de l'embouchure de la rivière Magdalena et de la côte atlantique, soit à proximité de ports d'embarquement. Le cacao colombien, comme le cacao vénézuélien est de qualité supérieure et concurrentiel sur le marché international. C'est d'ailleurs la côte atlantique de l'Amérique du Sud qui en est le plus gros fournisseur. Quant au coton exporté à la fin de la période coloniale, sa quantité n'est pas négligeable puisqu'elle représente environ 6% de toute la production des Etats-Unis d'Amérique pour l'année 1800¹⁰⁹. Cependant l'absence d'égreneuse mécanique, contrairement aux Etats-Unis où cet appareil est déjà en usage, peut en principe miner la concurrentialité du coton colombien par le coût comparativement plus élevé de l'égrenage manuel. Effectivement après 1810, le prix du coton colombien baisse des 2/3, entraîné par celui du coton américain dont la production est volumineuse et meilleure qualité¹¹⁰. Après l'indépendance

¹⁰⁹ Le volume d'exportation du coton en Nouvelle-Granade en 1803 était de 30,000 quintaux ou 3 millions de livres (Voir Narvaez et la Torre, "Informe de Don Ingacio de Pompo"). Le volume de production des Etats-Unis la même année est de 125,392 ballots, soit environ 54,696,000 livres (Voir Curtis P. Nettels, The Emergence of a National Economy, 1775-1815, New-York, Harper and Bow, 1969, p.388)

¹¹⁰ Bushnell, The Santander Regime in Gran Colombia, p.161.

le coton ne deviendra pas un produit majeur d'exportation¹¹¹. Les contemporains du Consulado de Cartagène perçoivent d'ailleurs au début du XIXe siècle la compétition croissante du coton états-unien mais ils entrevoient comme remède à cette concurrence l'abolition des taxes à l'exportation¹¹². L'histoire ne donnera cependant pas raison aux économistes coloniaux. Après 1833 c'est le tabac qui devient le principal produit d'exportation de la région. Il sera alors déversé massivement sur le marché international¹¹³. Quant au blé des régions de l'intérieur, il devra subir sur le territoire national même la concurrence de la farine des Etats-Unis¹¹⁴. Le bétail continue à servir les besoins du marché domestique.

Comme nous l'avons indiqué dans notre description de la mobilisation pro-indépendantiste des élites économiques, il n'est pas impossible d'isoler les attitudes et le comportement des différentes fractions d'élite en Colombie (à l'exception des marchands de Cartagène). Cependant, vu que le mouvement eût comme base le cabildo, que les cabildos étaient composés, en partie à tout le moins, de propriétaires terriens et qu'aucune réaction organisée de leur part contre l'indépendance n'est rapportée par les historiens, nous sommes portés à croire que les hacendados du secteur des exportations et du secteur de la production pour le marché domestique favorisèrent l'indépendance et nous émettons la conclusion provisoire que s'ils le firent, c'est dans l'espoir d'acheminer une plus grande quantité et une

¹¹¹ Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", p.163. L'auteur y affirme que: "Tobacco continued after the recession of 1857-1858, nevertheless, as the basis of Colombia's one crop export-economy until it was replaced by cinchona bark and coffee a quarter of a century later".

¹¹² Narvaez y la Torre, "Informe de Don Ignacio de Pompo...".

¹¹³ Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", p.169.

¹¹⁴ Bushnell, The Santander Regime in Gran Colombia, p.154.

plus grande variété de la production agricole locale vers le marché international. Cette expectative était réaliste selon nos critères, car l'agriculture de plusieurs régions du territoire colombien était déjà spécialisée, et était caractérisée par une capacité d'expansion. Les obstacles au transport vers les ports de mer n'étant pas insurmontables, ils n'allaient pas éliminer toute possibilité de concurrentialité des produits colombiens. Finalement la position de certains de ces produits sur le marché international, notamment le cacao et le tabac, était bonne ou prometteuse. Notons, et cela va dans le sens de notre hypothèse, qu'un mouvement d'opposition royaliste s'est organisé dans la province de Popoyán (et non la ville qui selon Restrepo¹¹⁵ favorise la révolution), spécialisée dans l'élevage et qui nous le suggérons, soit à cause des minces effectifs de son cheptel, soit à cause de son isolement dans les Andes, ne peut aspirer à écouler ses produits sur le marché international. Une autre explication, tout aussi valable cependant, est que les habitants de ces régions, petits pasteurs mulâtres, craignent, à l'instar des pasteurs des llanos vénézuéliens, que l'indépendance ne renforce le pouvoir des élites locales et n'amène la concentration de la propriété terrienne et l'enclos des terres.

A l'exception possiblement de Cuba où il existe déjà en 1792 près de 600 raffineries de sucre et un nombre encore plus élevé de plantations¹¹⁶, c'est sur la côte atlantique du Vénézuéla que l'agriculture de plantation avait atteint le plus haut niveau de développement en Amérique espagnole à la fin de la période coloniale. Figueroa¹¹⁷ évalue à 976 le nombre des

¹¹⁵ Restrepo, Historia de Colombia, p.207.

¹¹⁶ Robert Jones Shafer, The Economic Societies in the Spanish World (1763-1821) (Syracuse University Press, 1958), p.179.

¹¹⁷ Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.205.

plantations de cacao au Vénézuéla. Bien entendu il existait aussi des plantations d'indigo, de café, de tabac et de sucre, entre autres. C'est dans la province de Caracas que se retrouve le plus grand nombre de plantations et de cultures spécialisées et c'est le cacao qui y occupe la plus grande superficie des terres cultivables, suivi de l'indigo et du café. La culture spécialisée du cacao se retrouve aussi sur les territoires de Coro et de Maracaibo. La province de Mérida est spécialisée dans la culture du cacao et de la canne à sucre, celle de Trujillo dans le cacao, celle de Barinas dans le tabac¹¹⁸, celles de Barcelona et de Guyana dans l'élevage, celle de Cumaná dans le cacao et les cuirs et finalement l'île de Margarita l'est surtout dans l'élevage¹¹⁹. La canne à sucre et une partie des produits d'élevage sont déversés sur le marché domestique. Toutes les autres cultures mentionnées sont des cultures d'exportation. En plus d'être caractérisée par sa spécialisation et son orientation vers l'exportation, l'agriculture vénézuélienne l'est aussi par sa capacité d'expansion, comme l'indique la croissance du volume de la production notamment du cacao et le développement des cultures du café et de l'indigo à la seconde moitié du XVIIIe siècle. En ce qui concerne la croissance de la production de cacao, Figueroa affirme que:

Rafael Maria Baralt calculait que la production annuelle, avant 1730 atteignait 86,000 fanegas et que la consommation interne comptait pour 25%. A son avis, depuis la fondation de la Compagnie Guipuzcoa la production et la consommation se multiplièrent, la récolte atteignant jusqu'à 116,000 fanegas à la période 1730-1764. Humboldt estimait que dans les dernières décennies du XVIIIe siècle, la production de toutes les provinces était de 193,000 fanegas

¹¹⁸ Ibid., p.213, Tableau de la distribution des cultures sur le territoire vénézuélien.

¹¹⁹ Ibid., p.212, passim.

et l'exportation de 145,000 fanegas¹²⁰.

Quant au café le même auteur affirme que sa culture fut tardive et qu'en 1775 quatre quintaux seulement furent exportés. En 1786 cependant, l'exportation atteint 5,210 livres et 155,813 en 1797¹²¹. En ce qui concerne l'indigo finalement, sa culture commença aux alentours de 1760; en 1792, la production approchait les 500,000 livres et en 1802 elle atteignait 1,876,519 livres¹²² et était désormais supérieure à la production guatémaltèque des meilleures années de récolte¹²³.

Malgré cette expansion remarquable de la monoculture d'exportation dans les dernières décennies du XVIIIe, la production des entreprises agricoles était loin encore d'avoir atteint le sommet de leur capacité productive. Figueroa affirme à ce sujet:

[L]es aires de culture des plantations de cacao, tabac, canne à sucre, indigo ou coton, même dans les périodes de plus grande prospérité, atteignent comme une norme générale, le 6% de la superficie des propriétés. Nos calculs coïncident avec les observations précises de Depons à la fin du régime colonial: "... il est rare de rencontrer une hacienda qui a plus de 10% de sa superficie en culture."¹²⁴

La main d'oeuvre dont une partie est tenue en esclavage, n'était pas surabondante mais était apparemment suffisante pour une croissance encore accrue du volume de la production. Tel était en tout cas l'avis de l'intendant Abalos en 1777¹²⁵. Selon Depons¹²⁶, le faible taux d'exploit-

¹²⁰ Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.211.

¹²¹ Ibid., p.105.

¹²² Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.211.

¹²³ Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", pp.197-198.

¹²⁴ Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.211.

¹²⁵ Hussey, The Caracas Company, 1728-1784, p.270

¹²⁶ Voir Brito Figueroa, Estructura Economica de Venezuela, p.212.

tation des propriétés terriennes est dû au fait que la plupart des haciendas sont hypothéquées et doivent payer des intérêts annuels, ce qui limite leur capacité de réinvestissement.

La plupart des produits que le Vénézuéla exportait à la fin de la période coloniale étaient concurrentiels sur le marché international. Celui-ci était à l'époque, le plus gros producteur mondial de cacao, ce qui le plaçait dans une position de quasi-monopole sur le marché international. C'est probablement pour cette raison que malgré sa cherté relativement au cacao de Surinam (le chiffre 100 de l'index du premier sur le marché d'Amsterdam est de 0.78 guilden la livre alors que celui du second n'est que de 0.56 guilden la livre¹²⁷), le cacao vénézuélien continue à se vendre facilement sur le marché d'Amsterdam. Posthumus enregistre sa présence sur ce marché aussi tôt qu'à la période 1680-1684¹²⁸. Le tabac de Barinas est aussi retracé sur le même marché à la période 1670-1774¹²⁹. Tout au long du XVIIIe siècle son prix y est constamment moins élevé que celui du tabac de Virginie et du tabac de la Havane¹³⁰. Cette différence de prix peut possiblement être attribuée à la différence de qualité. Quant à l'indigo, s'il concurrence favorablement l'indigo guatémaltèque à la fin du XVIIIe

¹²⁷ Posthumus, History of Prices, pp. 505-506.

¹²⁸ Ibid., p. 505.

¹²⁹ Ibid., p. 507.

¹³⁰ Ibid., pp. 507-508.

siècle¹³¹ il sera soumis tout comme ce dernier au début du XIX^e siècle, à la concurrence de l'indigo indien¹³². Il en est de même du coton qui subira la trop forte concurrence du coton américain¹³³. Finalement le café qui chevauchait l'indigo pour la deuxième place dans les exportations vénézuéliennes à la fin du XVIII^e siècle a rencontré beaucoup de concurrence sur le marché international après l'indépendance, mais trouve les marchés suffisants¹³⁴. On peut se demander finalement ce qui en est de l'élevage et de la possibilité que ses produits soient acheminés vers le marché international. Effectivement, il existe avant 1810 une exportation limitée des cuirs (130,000 pièces à l'année) des chevaux et des vaches (24,000 têtes de bétail par année)¹³⁵. Mais le cheptel vénézuélien compte moins d'effectifs que celui du Rio de la Plata et les besoins de l'agriculture de plantation sont grands¹³⁶. Avant l'indépendance cette faible exportation suffisait à faire monter les prix sur le marché local; après l'indépendance, l'exportation du bétail et de ses produits diminue d'ailleurs de plus de la moitié¹³⁷. La faible capacité d'expansion de l'exportation de ce secteur explique peut-être l'opposition des éleveurs des llanos à l'indépendance, lors de la première phase des mouvements de révolte, soit entre 1808 et

¹³¹ Nous ignorons les prix de l'indigo vénézuélien mais ils doivent être inférieurs à ceux de l'indigo guatémaltèque, autrement la métropole espagnole n'aurait pas permis sa culture si déjà en 1785, elle a des difficultés à écouler l'indigo guatémaltèque.

¹³² Alden, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil", p.59.

¹³³ Bushnell, The Santander Regime in Gran Colombia, p.161.

¹³⁴ Ibid., p.161.

¹³⁵ D'Ascoli, Esquema Historico-económico de Venezuela, p.247.

¹³⁶ Bushnell, The Santander Regime in Gran Colombia, pp.161-162.

¹³⁷ D'Ascoli, Esquema Historico - ecomómico de Venezuela, p.247.

1814, quoiqu'une autre raison peut être apportée à ce phénomène, à savoir que la crainte de l'enclos des terres soit sous-jacente à l'opposition des éleveurs, mesure qui se retrouvait dans le programme politique des patriotes.

Bref, le Vénézuéla rencontre, à la fin de la période coloniale, toutes les conditions favorables d'une articulation directe et rapide au marché international: un haut degré de spécialisation de son agriculture, une forte capacité d'expansion des cultures et la mise en marché de produits dont les deux plus importants, le cacao et le café, de même que le tabac, sont concurrentiels sur le marché international. Le fait que ces trois conditions soient remplies permet à notre avis aux propriétaires terriens de répondre aux incitations du marché international et de tenter, afin d'actualiser l'articulation directe au marché mondial, d'obtenir l'indépendance politique du Vénézuéla. En terminant, mentionnons cependant que notre théorie ne semble pas se vérifier dans le cas des propriétaires terriens producteurs de cacao de la région de Maracaïbo et de Coro. Malgré qu'on y rencontre présumément les mêmes conditions favorables à une articulation directe rapide au marché international, ceux-ci, de toute évidence, demeurent en marge des mouvements d'indépendance et Maracaïbo et Coro ne feront pas partie de la Confédération Américaine du Vénézuéla, déclarée en 1811¹³⁸. Peut-être cela est-il dû à leur vision un tant soit peu particulière du monde. Si les observations de Robert Sutherland, consul britannique en poste en 1824 dans la chaleur torride de Maracaïbo sont justes, malgré l'ironie et le dépit qu'elles cachent à peine, à savoir que pour l'ensemble des citoyens "décents" de cette ville, sauf à peine une douzaine, l'Angleterre n'était qu'une simple province de l'Espagne¹³⁹, il eût été bien étonnant

¹³⁸ Moron, History of Venezuela, p.105.

¹³⁹ Humphrey, British Consular Reports, p.278.

que l'indépendance de la mère-patrie signifiât pour eux, le moyen le plus efficace d'accéder au marché anglais. D'autres explications, à part celle de l'ignorance des habitants de cette région, ont déjà été apportées au phénomène. La première est celle de l'existence d'une base navale espagnole à Coro. La seconde est qu'une révolte des esclaves en 1795 a effrayé les propriétaires terriens et qu'ils craignent que l'indépendance n'engendre des désordres sociaux plus graves encore. Nous en suggérons une troisième, à savoir que d'une part la région de Maracaïbo, contrairement à celle de Caracas, exporte le gros de son cacao au Mexique¹⁴⁰ en échange duquel elle reçoit de l'argent sonnante et que d'autre part, étant moins contrôlée par les agents de la Guipuzcoa et les fonctionnaires de l'administration coloniale, elle exporte illicitement à bon prix, du cacao à l'île de Curaçao¹⁴¹, possession hollandaise à proximité, cacao qui est échangé de même que l'argent gagné dans les échanges avec le Mexique contre des produits manufacturés bon marché, non grevés d'impôts. Les élites de la région se trouvent alors en contact direct avec le marché international et souffrant moins des aléas de l'appartenance au système colonial, elles ont à son égard moins de griefs. Quoiqu'il en soit, il vaudra la peine de vérifier éventuellement l'explication à ce phénomène qui va à l'encontre de nos prévisions.

En Nouvelle-Granade sud, territoire qui correspond à l'Equateur actuel, une seule région à notre connaissance, était caractérisée par une agriculture spécialisée, la province de Guayaquil qui produisait du cacao pour l'exportation. L'agriculture de cette province devait être passablement spécialisée car avec ses 90,000 habitants¹⁴² elle produisait à la fin de

¹⁴⁰ Ibid., p.279.

¹⁴¹ Hussey, The Caracas Company, 1728-1784, pp.249-250.

¹⁴² Chiffres avancés par Humphrey, British Consular Reports, p.227.

la période coloniale aux environs de 5,184,000 livres de cacao pour l'exportation¹⁴³. Il faut mettre ces chiffres en rapport avec ceux de la production des deux principales provinces productrices de cacao au Vénézuéla, Caracas et Maracaïbo. Celles-ci, avec leurs 537,095 habitants¹⁴⁴ produisaient 14,430,000 livres de cacao en moyenne annuellement¹⁴⁵, soit deux fois moins per capita que l'Equateur. Il semble que l'agriculture de cette région était organisée autour de la plantation puisqu'une partie de la main-d'oeuvre est composée d'esclaves¹⁴⁶.

La région de Guayaquil en raison de son écologie était favorable à l'expansion de la production agricole. Le consul britannique en poste à Guayaquil écrit à cet effet en 1826:

As a commercial station there are few ports which possess such vast natural advantages as Guayaquil. Situated on the bank of a magnificent river of the most easy and secure navigation, surrounded by a country capable of producing an immense quantity of exportable produce, and intersected by numerous minor rivers which serve to facilitate its transportation, this province if peopled by an industrious and a more extensive population, would become one of the most and valuable districts of Colombia¹⁴⁷.

¹⁴³ Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, p.167. Il y est rapporté qu'en moyenne Guayaquil exporte en moyenne 64,000 cargas par année. La carga en Equateur équivaut à 81 livres (voir Humphrey, British Consular Reports, p.229).

¹⁴⁴ Statistiques rapportées par Brito Figueroa, Historia de Venezuela, p.160.

¹⁴⁵ D'Ascoli, Esquema Historico-economico de Venezuela, p.247. Il s'agit des chiffres pour l'ensemble du Vénézuéla mais comme la province de Maracaïbo et de Caracas sont les deux plus gros producteurs, la production totale de ces deux provinces ne doit pas être de loin inférieure à ces chiffres.

¹⁴⁶ Humphrey, British Consular Reports, p.228.

¹⁴⁷ Ibid., p.227.

Le problème de l'expansion de l'agriculture d'exportation semble, comme le rapport du Consul l'indique,¹⁴⁸ être celui de la rareté de la main-d'oeuvre dans cette région à la fin de la période coloniale, quand il écrit que lorsque les prix du cacao montent, il ne se trouve plus de main-d'oeuvre pour les travaux lourds, notamment celui de la coupe du bois¹⁴⁹. Il semble qu'ici, comme au Pérou, la main-d'oeuvre sur les basses terres soit rare malgré la présence d'une population indienne abondante dans les Andes (les provinces de Quito et de Cuenja qui y sont situées comptent environ 452,000 habitants¹⁵⁰). La rareté de main-d'oeuvre sur la côte s'explique du fait que s'adaptant mal à la basse altitude, les populations indiennes y immigrent encore peu et l'agriculture doit alors compter sur la main-d'oeuvre esclave importée qui se fait rare. Mais la capacité d'expansion de la culture du cacao n'était pas nulle puisque l'exportation double en volume entre la période 1789-1793 où 64,000 cargas sont exportées en moyenne annuellement¹⁵¹ et celle de 1821-1825 où la moyenne annuelle exportée est de 119,000 cargas de 81 livres¹⁵².

Cependant, il appert que le cacao de Guayaquil ne promet pas d'être concurrentiel sur le marché international car il est d'une qualité inférieure, qui se vend sur le marché européen au tiers du prix de celui en provenance de la Colombie et du Vénézuéla¹⁵³ et dont le prix local est aussi au tiers

¹⁴⁸ Ibid., p.227.

¹⁴⁹ Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, p.168.

¹⁵⁰ Restrepo, Historia de Colombia, p.401.

¹⁵¹ Mercurio Peruano, Vol. XII, 1795, p.167.

¹⁵² Humphrey, British Consular Reports, p.230.

¹⁵³ Ibid., p.229.

de celui du cacao sur le marché de Caracas¹⁵⁴. Peut-être qu'en raison de sa qualité inférieure, les propriétaires terriens soupçonnent-ils que la demande de leur cacao sur le marché européen est faible. Avant l'indépendance, en effet, le cacao de Guayaquil n'atteint pas le marché international; seulement 50% de la production pour l'exportation est acheminée vers l'Espagne et le reste l'est au Mexique et au Pérou surtout. Il est curieux par ailleurs de constater que tous les pays qui "essaient" le cacao de Guayaquil après l'indépendance semblent s'en désenchanter vite et diminuer leur volume d'importation¹⁵⁶. En 1825, l'exportation vers ces nouveaux marchés est retombée à 45,953 cargas soit à peu près seulement 14,000 cargas de plus que le volume exporté à l'Espagne à la période 1789-1793, soit 32,000 cargas environ. Peut-être que la possibilité de maigres gains sur le marché européen advenant l'indépendance ne vaut pas, aux yeux des propriétaires terriens le risque de perdre le marché espagnol. Telle est l'explication que nous proposons à la non-mobilisation des propriétaires terriens exportateurs de cacao, explication qu'il vaudra la peine de vérifier par des recherches plus poussées dans les sources premières. Une autre explication à leur comportement est d'ordre politique. Peut-être que ces propriétaires terriens n'osent pas se révolter en raison de la proximité des forces militaires royales. Celles-ci sont stationnées à

¹⁵⁴ A Caracas, le prix officiel du cacao est de 16 pesos la fanega de 110 livres entre 1768 et 1778 (Voir Hussey, The Caracas Company, p.319) soit 1,1 real la livre. A Guayaquil il est de 28 reales la carga de 81 livres (Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableau 8).

¹⁵⁵ Ibid., p.290

¹⁵⁶ C'est ce qu'indiquent les tableaux sur les exportations de Guayaquil entre 1821 et 1825, contenus dans le rapport du consul britannique en 1826, dans Humphrey, British Consular Reports, pp.231-235.

Lima et peuvent être mobilisées rapidement pour des expéditions de répression, comme l'étouffement rapide de la révolte de Quito en 1808 le démontre.

Tout au long de la période coloniale le Pérou n'exportait pratiquement pas de produits agricoles à l'Espagne. Le 88% de ses exportations était composé de métaux précieux et l'autre 12%, de petites quantités d'une variété de produits agricoles et semi-ouvres.¹⁵⁷ Néanmoins, on y retrouve quand même des régions de culture spécialisée, dont le développement a été en fonction des besoins du marché intérieur et des colonies avoisinantes. Le Pérou exportait notamment au Haut-Pérou (Bolivie) et au Chili. Selon nos calculs, et ce sont là ses principales exportations, entre 1780 et 1790, le Pérou exporte quand même 117,992 arrobas de sucre¹⁵⁸, soit 2,949,800 livres, au Chili au Haut-Pérou et à l'Equateur, ce qui correspond à un peu plus d'un dixième du volume d'exportation du sucre de Cuba pour l'année 1790¹⁵⁹. De plus il exporte plus de 68,000 quintaux d'eau-de-vie extraite du sucre¹⁶⁰. Quant au coton, il en exporte environ 17,600 arrobas (440,000 livres)¹⁶¹ ce qui représente 14% du volume d'exportation de la Colombie qui atteint 120,000 arrobas¹⁶². Selon les informations disponibles, les zones les plus

¹⁵⁷ Lynch, Spanish American Revolutions, p.160

¹⁵⁸ Calculs faits à partir des chiffres sur les exportations rapportés par le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableaux 1 à 9.

¹⁵⁹ Le volume d'exportation de sucre de Cuba est de 1,100,000 arrobas (ou 27,500,000 livres) pour l'année 1790. Ces chiffres sont rapportés par le Mercurio Peruano, Vol. III, 1791, p.195.

¹⁶⁰ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableaux 1 à 9.

¹⁶¹ Idem, p.290.

¹⁶² Narvaez y la Torre "Informe de Don Ignacio de Pompo..." Il y est indiqué qu'à la fin de la période coloniale, la Colombie exportait 30,000 quintaux de coton, soit 3,000,000 de livres ou 120,000 arrobas (1 arroba = 25 livres).

importantes de culture spécialisée sont les suivantes: la province d'Aré-
quipa produit du coton, du sucre, du vin, de l'eau de vie, de l'huile, de
l'ail et du maïs¹⁶³. Le sucre est cultivé surtout dans les vallées de Pisco,
de Cañete, Santa et Lambayegüe.¹⁶⁴ L'agriculture de ces régions est organisée
en système de plantation fonctionnant avec de la main-d'oeuvre esclave per-
manente et de la main-d'oeuvre indienne andinne temporaire¹⁶⁵. En effet,
le consul britannique au Pérou rapporte en 1826 qu'avant l'indépendance
il y avait dans la vallée de Pisco de grandes plantations de canne à sucre
et que l'une d'elle disposait d'une main-d'oeuvre de 1200 esclaves¹⁶⁶.
Le même consul rapporte l'existence de sept ou huit haciendas sucrières dans
la vallée de Cañete et la présence d'haciendas productrices de coton, de
riz et de sucre dans la vallée de Santa¹⁶⁷. Dans la vallée de Lambayegüe,
on cultive le riz, le sucre et le tabac¹⁶⁸. Sur la côte péruvienne, on re-
trouve dans plusieurs vallées une agriculture spécialisée dont le mode d'or-
ganisation est la plantation avec une main-d'oeuvre esclave importée. Dans
les Andes l'agriculture y était moins spécialisée comme on peut le déduire
de cette affirmation de Jean Piel:

The Andean hacienda arose, generally speaking, during
the sixteenth and the seventeenth century out of the
needs of the mines. Its purpose was to provide the mines
with labour, provisions, meat, hides and beasts of burden.
Later in the course of the eighteenth century, the con-
traction of the mining economy led to the decline of
more than one great estate!¹⁶⁹

¹⁶³ Mercurio Peruano, Vol. VI, 1792, p.132.

¹⁶⁴ Humphrey, British Consular Reports, pp.177-179.

¹⁶⁵ Ibid., p.110.

¹⁶⁶ Ibid., p.177

¹⁶⁷ Ibid., pp.177-178.

¹⁶⁸ Ibid., p.179.

¹⁶⁹ Jean Piel, "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in
the Nineteenth Century", Past and Present, no 46 (février 1970), p.112.

Une étude d'Henri Fabre sur les haciendas de la région d'Huancavelica démontre que dans cette région, l'hacienda existe en fonction de la production minière. Fabre souligne que:

[L]es fonctions de l'hacienda coloniale de Huancavelica ont été conditionnées par le milieu social et économique de la région. Durant toute la colonie, l'activité agricole fût subordonnée à l'activité minière. Les principales haciendas, formées autour d'un gisement minier, fournissaient des contingents de travailleurs à l'établissement minier. Avant d'être des unités de production agricole, elles étaient des réservoirs de main-d'oeuvre servile destinée à l'industrie de l'extraction.¹⁷⁰

L'existence de l'hacienda en fonction de la mine est évidente aussi dans la région andinne de Cajatambo près de Huanuco¹⁷¹. Le fait qu'une hacienda se situe autour d'un gisement minier lui impose des fonctions multiples et en prévient la spécialisation. Nous suggérons incidemment que c'est lorsque les gisements miniers ne sont pas situés dans des régions fertiles que l'agriculture des régions avoisinantes peut alors évoluer vers la spécialisation.

Bref, il existe une agriculture commerciale et spécialisée sur la côte péruvienne. Pourquoi la production agricole de ces régions n'est-elle pas écoulee sur le marché espagnol ou européen? Qu'en est-il premièrement de sa capacité d'expansion. Les contemporains sont bien pessimistes à ce sujet. Un économiste de l'époque qui publie dans le Mercurio Peruano de 1791, une longue analyse de l'état de l'économie péruvienne écrit:

¹⁷⁰ Henri Fabre, "La Evolucion y la Situación de las Haciendas en la Región de Huancavelica", (Lima, Instituto Peruano, mimeographie, 1965), p.4.
La traduction est mienne.

¹⁷¹ Le Mercurio Peruano, Vol. V, 1792, pp.111-112 fait état de l'existence de 12 haciendas minières.

Comme remède opportun au malheureux état actuel des choses la décadence et l'abattement de la nation et véritable origine d'une prospérité infaillible, on louange et recommande l'encouragement de l'agriculture et le soin de la croissance de ses produits naturels. Mais cette clameur répétée par l'inexpérience et consentie sans examen, il faut justement l'abandonner lorsque l'on entreprend la discussion des obstacles invincibles qui empêchent dans cette vice-royauté, l'application constante au travail des champs et à la culture des terres.¹⁷²

Le Consul britannique n'est guère plus optimiste lorsqu'il examine la situation après l'indépendance. "No country, therefore, is more opposed to the prospect of improvement from the culture of the soil¹⁷³....", suggère-t-il. Les causes attribuées au problème de l'expansion de l'agriculture péruvienne sont l'aridité et le manque d'irrigation des terres du désert côtier, le manque de capital pour en améliorer la productivité, le manque de main-d'oeuvre, le manque de consommateurs, la difficulté et le coût des transports vers les ports d'expédition. Ainsi l'économiste péruvien auquel nous venons de nous référer écrit:

La plupart des terres... rejetèrent les efforts de labeur de par la nature même du terrain, du climat et de la situation, ou elles sont des immensités dépeuplées, arides et sèches, sans plus de rafraichissement que la rare humidité qu'elles reçoivent du ciel, ou elles sont des cônes gelés qui, condamnés à une aridité perpétuelle, se nient à toute culture... Sans doute serait-il possible d'augmenter la production par l'amélioration des terres... puisqu'il y en a plusieurs où on pourrait canaliser l'eau de pluie, étendre le courant des cours d'eau... Mais ces travaux très coûteux, il n'est pas possible de les entreprendre au Pérou: le coût de leur exécution ne serait pas dédommagé, ni ne les élèverait à un haut degré de prospérité... Ainsi lorsqu'il manque de bras pour le travail et d'hommes qui consu-

¹⁷² Mercurio-Peruano, Vol. I, 1791, p.267. La traduction est mienne.

¹⁷³ Humphrey, British Consular Reports, p.109.

ment, il n'y a pas de progrès¹⁷⁴.

Le Consul britannique après avoir décrit l'inculture des terres désertiques de la côte, ajoute ce qui suit:

Exclusively of the drawback to rural operations from the deficiency of hands, the further bar to production is to be added of a want of consumption from the general paucity of inhabitants and the local situation of the country. The produce is often to be brought from distance of 40 or 50 leagues; the transportation is subjected to all the delays and embarrassments of roads scarcely practicable; and the expence of carriage by mules is very heavy.¹⁷⁵

Nous devons nous contenter pour le moment d'accorder une entière crédibilité aux témoignages de ces contemporains qui essaient lucidement de comprendre la situation. Il faut aussi ajouter à ces causes possibles de la stagnation de l'agriculture péruvienne, la désorganisation dans laquelle doit se trouver la propriété foncière après l'expulsion des Jésuites en 1767. Ceux-ci étaient propriétaires de vastes étendues de terres cultivables comme on peut le constater dans ce qui suit:

[T]he Jesuits became masters of the greatest holdings of cultivated lands in the colony, of the greatest number of estates and factories, of the greatest quantity of capital invested in agriculture and stock-raising, of the most desirable and valuable urban buildings, and of the best of the land along the coast and in the mountains. Entire valleys belonged to them, and there was hardly a single agricultural holding in Peru which did not pay them rent or recognize them as freeholder... the estates of the valleys of Ica, Chancay and Moguega were theirs in their entirety, as well as the greater part of the valleys of¹⁷⁶ Trujillo, Santa, Puno, Cuzco, Huamanga and other places.

¹⁷⁴ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, pp. 267-269. La traduction est mienne.

¹⁷⁵ Humphrey, British Consular Reports, p.110

¹⁷⁶ Ricardo Donoso, "Spanish America and the Expulsion of the Jesuits" dans Humphrey et Lynch, Latin American Revolutions, p.57.

Selon les paroles même du vicé-roi Amat rapportées par le même auteur,

All the holdings, ranches and estates in the possession of the members of the Society amounted to 203, including both small and large properties, arable land, reed-beds and vineyards, as well as factories for manufacturing local textiles and several houses which were also sequestered... these properties have been sold in public auction!¹⁷⁷

Malgré les difficultés d'expansion de l'agriculture côtière on peut examiner à l'instar de l'économiste colonial, si les principales cultures, le sucre et le coton, auraient pu être concurrentielles sur le marché international. De toute évidence, le sucre ne l'est pas: le quintal se vend aux alentours de 1790 sur le marché local à 200 reales¹⁷⁸, alors que le sucre de Surinam, rendu à Amsterdam n'y est vendu que l'équivalent de 59 reales le quintal entre 1780 et 1784, celui du Brésil l'est à 85 reales et celui de Santo Domingo à 101 reales¹⁷⁹. Quant au coton, l'économiste colonial estime qu'il n'est pas concurrentiel non plus, car dit-il, l'arroba de Surinam est à 49 reales en Hollande alors que le prix de l'arroba atteint déjà sur le marché local péruvien, 40 reales. En ajoutant le coût du transport qu'il évalue à 3 pesos (24 reales), le prix en Europe en serait de 64 reales¹⁷⁹. Nous ne pouvons confirmer pour le moment ces évaluations, mais il appert que par rapport au coton exporté par Puerto Cabello (Vénézuéla) et la Nouvelle-Granade nord, le prix du coton péruvien

¹⁷⁷ Ibid., p. 57.

¹⁷⁸ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p. 286.

¹⁷⁹ Posthumus, History of Prices, p. 503.

n'est pas prohibitif. Celui-ci est de 20 pesos le quintal aux alentours de 1790¹⁸⁰, alors que le coton vendu à Puerto Cabello, à partir de 1773 est à 18 ~~34~~ pesos le quintal¹⁸¹ et le coton colombien à la fin du siècle se vend de 20 à 28 pesos le quintal¹⁸². Peut-être que dans ce cas-ci, ce qui rend le coton péruvien non-concurrentiel par rapport au coton exporté par la côte atlantique nord de l'Amérique du sud est le coût plus élevé de son transport outre-mer. Mentionnons aussi que l'auteur s'applique à démontrer que la laine de vicuña que le Pérou pourrait exporter à l'Espagne est totalement non-concurrentielle sur le marché espagnol par rapport à la laine de Ségovia¹⁸³.

Les évaluations pessimistes quant à la capacité d'expansion de l'agriculture péruvienne et à la concurrentialité de ses produits se sont avérées justes, à court terme après l'indépendance. En effet, seulement la quinine de la selva fut exportée immédiatement après l'indépendance. La laine de la sierra commence à l'être en 1835, le coton en 1838, le guano en 1841. La canne à sucre n'est exportée qu'à partir de 1868. Jusque-là, la laine et le guano qui ne proviennent pas, notons-le, de l'agriculture de la plantation côtière sont les seuls produits agricoles dont la valeur d'exportation atteint une certaine importance, soit £ 100,000 et ce, seulement aux environs de 1845¹⁸⁴.

¹⁸⁰ Si le prix de l'arroba (25 livres) est de 40 reales, celui du quintal (100 livres) est de 160 reales ou 20 pesos.

¹⁸¹ Hussey, The Caracas Company, p.256.

¹⁸² Narvaez et la Torre, "Informe de Don Ignacio de Pombo..."

¹⁸³ Mercurio Peruano, Vol.I, 1791, p.234.

¹⁸⁴ Chiffres tirés de statistiques d'Heraclio Bonilla rapportées en graphique par Jean Piel, "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in the nineteenth century", p.133.

Tout au long de la période coloniale, le Chili n'exportait pratiquement pas de produits agricoles à l'Espagne et à l'Europe. Producteur de métaux précieux, les importations étaient repayées de bullion. Ce fait inspire chez maints historiens la thèse que l'économie chilienne était autarcique et que son agriculture était orientée vers la subsistance. André Geender Frank¹⁸⁵, à l'aide d'études et de témoignages d'historiens chiliens, notamment Sepúlveda, Góngora, Ramírez et Baraona, réfute cette thèse et démontre que l'économie chilienne et particulièrement son agriculture étaient déjà, au XVIIe siècle, dépendantes de marchés antérieurs, en l'occurrence du marché péruvien. Cette dépendance est un indice de sa spécialisation. De spécialisée dans l'exportation de sous-produits de l'élevage, l'agriculture chilienne devient céréalière à la fin du XVIIe et au cours du XVIIIe siècle. Déjà en 1699 le Chili exporte 86,013 fanegas de blé auxquelles il faut ajouter 18,402 sacs de blé et 5,561 sacs de farine¹⁸⁶. Lors de la décennie de 1780, il exporte en moyenne par année au Pérou 218,000 fanegas de blé¹⁸⁷ et à la fin du siècle, en moyenne entre 180 et 200,000 fanegas¹⁸⁸. Le volume des exportations de blé chilien dans les années 90 correspond à environ le sixième de celui des exportations de blé américain¹⁸⁹.

¹⁸⁵ André Gunder Frank, Capitalism and Underdevelopment in Latin America (New-York, Monthly Review Press, 1969; édition révisée), Chapitre I.

¹⁸⁶ Ibid., p.40.

¹⁸⁷ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, Tableau 4.

¹⁸⁸ Humphrey, British Consular Reports, p.115.

¹⁸⁹ Pour l'année 1800, le volume d'exportation de blé des Etats-Unis est de 2,966,000 boisseaux (Voir Nettels, The Emergence of a National Economy, p.393). A raison de $\frac{1}{2}$ boisseaux = 196 livres, 1 boisseau = 44 livres le volume d'exportation est d'environ 132,000,000 livres. Une fanega chilienne est équivalente à 153 livres (Voir Humphrey, British Consular Reports, XXI) 200,000 fanegas = 21,600,000 livres.

L'agriculture en général et l'agriculture spécialisée se situent surtout dans la vallée de Valparaíso et de la Concepción, la vallée de Valparaíso étant le plus gros producteur (environ 77% du volume de blé exporté¹⁹⁰). Le mode d'organisation de la production est le métayage (inquilinaje) que la spécialisation céréalière tend à changer en un système prolétariat rural attaché à de grandes propriétés terriennes¹⁹¹.

En ce qui concerne la capacité d'expansion de l'agriculture chilienne, les historiens et les témoignages de contemporains nous présentent l'image tout à fait inverse de celle de la situation péruvienne: une écologie favorable, un sol fertile et une abondance de main-d'oeuvre. Le consul britannique en 1825 décrit en ces termes la vallée de la Concepción:

[I]ts local situation, the soil it is blessed with (susceptible of producing every kind of grain and provisions to an extent almost incredible) and its forests... stores of pit coal... encourage the hopes that this province will at no distant period, be the seat of wealth in Chili.¹⁹²

Le gouverneur O'Higgins écrit aussi:

Agriculture is capable of enormous expansion in this large and fertile land; but the export of crops to other provinces is restricted by the shortage of industrial consumers.¹⁹³

Manuel de Salas suggère que: "Land is cultivated in proportion of consumer demand"¹⁹⁴. L'historien Ruggiero Romano fait état de la légende de la rentabilité du sol chilien¹⁹⁵.

¹⁹⁰ Proportion calculée à partir du tableau 4 dans le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290.

¹⁹¹ Frank, Capitalism and Underdevelopment, p.50.

¹⁹² Humphrey, British Consular Reports, p.95.

¹⁹³ Herman Ramírez Necochea "The Economic Origins of Independance" dans Humphrey, Lynch, Latin American Revolutions, p.170.

¹⁹⁴ Ibid., p.172.

¹⁹⁵ Ruggiero Romano "Une économie coloniale: le Chili au XVIIIe siècle", Annales E.S.C., Vol. V, Partie I, 1960, p.280.

Les témoignages de l'abondance de la main-d'oeuvre sont nombreux.

Le même historien affirme:

Donc, augmentation et même augmentation excessive de la population si l'on croit à tous les renseignements dont on dispose sur le chômage et sur le fait que les travaux à la campagne ne manquent jamais de bras, d'où une offre de travail à prix très bas, tellement bas qu'un observateur remarquait qu'au Chili on n'avait pas d'intérêt à posséder des esclaves, la main-d'oeuvre "libre" revenant meilleur marché et les esclaves qui y existaient étaient plutôt l'expression d'une vanité sociale que d'un besoin effectif.¹⁹⁶

Parmi ces nombreux témoignages de contemporains citons celui de Cos Iberri:

Let us find employment in agriculture for the large numbers of destitute peasants, who, by swarming into overcrowded towns in search of a livelihood, only create further problems and display their misery and turbulence¹⁹⁷.

Le blé chilien à prime abord apparaît concurrentiel sur le marché international. En 1825, son prix local est de 8 reales la fanega¹⁹⁸. En 1807, le blé américain, son principal concurrent était passé de \$ 1.33 le boisseau à \$ 1.00 (prix de Philadelphie)¹⁹⁹. En 1825, ce prix devait avoir monté car la baisse de 1807 était due à l'embargo anglais sur les importations en provenance des Etats-Unis. Même à ce bas prix de un dollar (ou 8 reales) pour le blé américain, le blé chilien était certainement concurrentiel.²⁰⁰ Ce qui pouvait affecter sa capacité de soutenir la concurrence sur le marché européen était possiblement le prix élevé du transport outre-mer par une marine métropolitaine inadéquate. On se souvient d'ailleurs que l'Espagne même à la période coloniale, importait son blé massivement des Etats-Unis.

¹⁹⁶ Ibid., p.281.

¹⁹⁷ Ramírez "The Economic Origins of Independance", p.174.

¹⁹⁸ Humphrey, British Consular Reports, p.98

¹⁹⁹ Nettels, The Emergence of a National Economy, p.328.

²⁰⁰ La fanega de 153 livres est à 8 reales ou 1 peso (équivalent à 1 dollar) Le boisseau américain de 44 livres est à 1 dollar, soit environ 3 fois et demi plus cher que le blé chilien.

Quoiqu'il en soit, les contemporains de l'indépendance espèrent pouvoir exporter leur blé librement sur la côte Pacifique de l'Amérique du Sud, en Amérique Centrale et même en Europe. Le Gouverneur O'Higgins écrit en 1789:

The King should grant a special concession to enable ships carrying wines, flour, and fruit from Chile to trade at least as far as Guayaquil, Panama and the ports of Sonsonate and Realijo in the kingdom of Guatemala (and that measures be considered to enable ships arriving in Chili from Europe to carry on their return voyage) part of the value of their cargoes in the form of the fruits, copper and grains.²⁰¹

De toute évidence, les difficultés de croissance du secteur des exportations agricoles, n'originèrent pas de problèmes internes de la production, tels que la rareté de la main-d'oeuvre ou de terres cultivables, mais de difficultés reliées à l'appartenance au système colonial, en l'occurrence le manque de marché, originant du fait que l'écoulement de la production céréalière et autre soit confiné au marché péruvien, phénomène que l'historien Ramírez mit en lumière. Effectivement le volume des exportations double entre le début du XIXe siècle et 1850²⁰³. Mais ce ne sera pas l'Europe qui ouvrira la première ses portes au blé chilien et ce n'est qu'à partir de 1865 que celui-ci y fera son entrée²⁰⁴. La fortune du Chili sur ce marché proviendra

²⁰¹ Ramírez, "The Economic Origins of Independance", p.172.

²⁰² Ibid., p.170.

²⁰³ Frank, Capitalism and Underdevelopment, p.61.

²⁰⁴ Ibid., p.61. Nous suggérons comme explication à ce phénomène, que lors de la première décennie du XIXe siècle, l'offre du blé sur le marché international était beaucoup plus grande que la demande européenne. Ainsi ce n'est qu'à partir de la décennie de 1770 (voir Deane et Cole British Economic Growth p.65) que l'Angleterre devient un importateur net de blé. Si l'importation anglaise passe de 62,500 boisseaux à la décennie 1765-1774 à 528,000 à la décennie 1815-1824, les Etats-Unis exportent des

de ses exportations de produits miniers, notamment le cuivre²⁰⁵.

On retrouve donc au Chili, les conditions requises pour l'articulation rapide au marché international, soit la spécialisation de son agriculture, une grande capacité d'expansion et la concurrentialité de son principal produit d'exportation, le blé. Quoique l'articulation au marché international lors des premières décennies de la République se fasse par l'exportation de produits miniers surtout, les propriétaires terriens avaient de bonnes raisons d'espérer que la liberté de commerce leur soit avantageuse.

Les perspectives de l'articulation du Haut-Pérou au marché international par l'exportation de produits agricoles étaient à la période coloniale et jusqu'à ce jour d'ailleurs, tout à fait nulles. Le Haut-Pérou était un exportateur de produits miniers (le bullion) et un importateur net de produits agricoles. Entre 1780 et 1790, cette région importait du Pérou une valeur de 2,034,890 pesos, en moyenne annuellement, importations composées

²⁰⁴ (suite de la page précédente) volumes variant entre 1,274,000 boisseaux (niveau le plus bas) et 6,797,000 boisseaux (niveau le plus élevé) entre 1791 et 1815 (Nettels, The Emergence of a National Economy, p.393). Autant que nous sachions, la Hollande s'approvisionne toujours des pays de la Baltique; nous ignorons ce qui en est du cas de la France; l'Espagne s'approvisionne auprès des Etats-Unis. Nous suggérons et cela doit être vérifié, que les Etats-Unis à eux seuls sont en mesure de combler les déficiences de la production européenne. Ceci est d'autant plus plausible que c'est au moment de la guerre civile américaine que le blé chilien commence à atteindre l'Europe.,

²⁰⁵ L'exportation du cuivre passe de 710,000 livres vers 1789 (Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableau 4), à une moyenne de 1,600,000-1,700,000 livres entre 1803 et 1811, à 6,000,000 de livres en moyenne entre 1818 et 1825 (Humphrey, British Consular Reports, p.96, note de bas de page) à 13 millions de livres entre 1841 et 1843 et finalement à un milliard de livres entre 1861 et 1870 (Frank, Capitalism and Underdevelopment, p.62).

surtout de produits agricoles²⁰⁶. Le Haut-Pérou importait également des provinces du nord-ouest argentin. Lynch rapporte que :

In 1800 the import capacity of the Potosi market was assessed at 2,006,700 pesos; imports from Lower Peru accounted for 308,700 pesos, while as much as 600,000 pesos was accounted for by European merchandise arriving by way of Buenos Aires.²⁰⁷

Comme 600,000⁰ pesos sont consacrés à l'achat de produits européens, il reste un pouvoir d'achat de 2,200,000 pesos qui a dû servir à l'acquisition de produits agricoles, considérant que le gros des importations en provenance du Bas-Pérou appartenait à cette catégorie.

Non seulement le Haut-Pérou ne suffit pas à satisfaire ses propres besoins en produits agricoles, mais il ne produit aucun surplus agricole exportable. L'exportation agricole était impraticable pour deux raisons surtout : une écologie peu favorable limite les volumes de production et l'isolement de cette région et ses déficiences en routes carrossables font grimper les coûts de transports vers la côte.

En effet, les peuplements au Haut-Pérou étaient concentrés dans deux régions géographiques, l'altiplano et les yungas. La première, l'altiplano, est un plateau élevé, aride où prévalent de basses températures et de faibles précipitations. Cette région n'est propice qu'à l'élevage et à la culture des céréales et des plantes légumineuses²⁰⁸. La seconde région, les

²⁰⁶ Voir le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableau 9. Le chiffre rapporté ici est celui des exportations à l'ensemble de la Vice-Royaute du Rio de la Plata mais en réalité les exportations étaient dirigées au Haut-Pérou. Quant à la composition de ces exportations, les tableaux 1 et 2 indiquent que les produits agricoles y occupaient la première place.

²⁰⁷ Cité par Fifer, Bolivia: Land, Location, and Politics, p.23.

²⁰⁸ Harry Robinson, Latin America, A Geographical Survey (New-York, Frederick A. Praeger, édition révisée, 1967), p.312.

yungas, est un ensemble de vallées profondes, situées sur le versant oriental de la Cordillère de L'Est. Les terres y sont plus fertiles et permettent la culture céréalière et certaines cultures tropicales.²⁰⁹ Néanmoins l'agriculture de ces régions ne suffisait pas à satisfaire les besoins de la consommation domestique, élevés en raison de concentrations massives de main-d'oeuvre pour l'exploitation minière.

Même si le Haut-Pérou eût disposé d'un surplus exportable, les déficiences du système de transport aux ports de mers, les distances et les coûts de transport auraient sapé totalement la capacité de concurrence des produits exportables. Après l'indépendance, le britannique Pentland décrit, dans ce qui suit, les conditions de transport:

The roads throughout Bolivia are only adapted for mules and lamas [sic] - a cart or carriage road does not exist in any part of the Republic, and with the exception of one or two carriages used in religious ceremonies at Chuquisaca, a wheeled vehicle does not exist in any part of Bolivia.²¹⁰

Les coûts de transport étaient prohibitifs. Ainsi en 1826-27, il en coûtait 13.4 dollars pour transporter à dos de mule un quintal de marchandises de Cochambamba au port de mer d'Arica sur le Pacifique et 25 dollars pour le transporter à Buenos Aires sur la côte atlantique²¹¹. A supposer par exemple, que le prix d'un quintal de cacao eût été sur le marché local de 16 pesos, c'est-à-dire de l'ordre du prix courant sur le marché de Caracas, le coût du transport au port le plus rapproché en aurait presque doublé le prix. Aucune possibilité donc de concurrencer les produits équivalents, en provenance d'autres régions de l'Amérique espagnole. Vu ces difficultés, il est logique que l'articulation de la production agricole au marché

²⁰⁹ Ibid, pp.316-317.

²¹⁰ Fifer, Bolivia, Land, Location and Politics, p.18.

²¹¹ Ibid., p.23.

mondial ne signifiât pas grand'chose pour les propriétaires terriens. Ceux-ci, comme nous l'avons vu demeurèrent en marge des mouvements d'indépendance.

L'agriculture, comme l'économie en général, des provinces de l'intérieur argentin était orientée vers le marché du Haut-Pérou. Ce marché, créé par la production minière, permit une certaine spécialisation de l'agriculture. John Lynch affirme à cet effet:

In the north-west the Andean provinces of Salta, Tucumán, Jujuy and Catamarca profited from their proximity to Upper Peru, for whose mining economy they produced food, livestock and pack animals; they also possessed a few primitive industries - sugar, textiles and transport equipment - which survived on protection from outside competition. In the far west, where stony plains gave way to the fertile foot-hills of the western cordillera, the provinces of Mendoza, San Juan and La Rioja were oriented towards Chile as well as towards the Rio de la Plata; this region practices subsistence agriculture, together with wine and brandy production which, if protected, could sell profitably throughout southern South America. The mid-west, Córdoba and San Luis, consisted of hilly and semi-arid prairie lands; here the regional economy was saved from stagnation by the production of coarse textiles and the supply of draft animals for Upper Peru²¹²

L'hacienda était le mode caractéristique de l'organisation de la production.²¹³

Nous ne sommes pas en mesure de discuter, faute de données, la capacité d'expansion de l'agriculture de cette région, mais une chose est certaine, quelle que fût cette capacité d'expansion, l'éloignement et le coût des transports vers le port de Buenos Aires auraient miné le potentiel de concurrence sur le marché international des produits exportables. Le Consul britannique fait état du coût des transports de la côte atlantique

²¹² Lynch, Spanish American Revolutions, p.58

²¹³ Ibid., p.58.

aux provinces de l'intérieur:

Goods are taken from Buenos Aires to Salta, a distance of 400 leagues, in heavy carts or waggon, the hire of each being from \$ 250 to \$ 359 each, and from two to three months being consumed in performing the journey²¹⁴

De nos jours, l'agriculture des provinces de l'intérieur connaît les mêmes types de spécialisation qu'à la période coloniale et n'est guère plus articulée au marché international. Harrison rapporte que:

The oasis of Jujuy, Salta, Tucumán, Córdoba, San Juan, Mendoza, San Luis, and San Rafael have become vital centers of agricultural production, producing a wide variety of commodities of great value to the country as a whole. Two specialised crops-sugar cane and vines are cultivated in the Arid West: the former being grown in the northern part, the oasis of Tucumán being the chief centre; the vine, for grapes and wine production, further south, especially around Mendoza and San Juan. Besides these specialised cash crops, wheat, maize, and rice etc. are grown for local consumption... Apart from oasis cultivation, stock raising is virtually the only other occupation of the people²¹⁵

Loin d'être en mesure de s'articuler au marché international, l'agriculture de cette région nécessitait dans certains cas d'être protégée sur le marché domestique même, de la concurrence des produits importés. C'est le cas des vins de Mendoza qui à la fin de la période coloniale, après la libéralisation du commerce de 1778, ne purent concurrencer sur le marché de Buenos Aires, les vins espagnols à bon marché qui y entraient librement. Tout comme au Haut-Pérou, les élites terriennes de l'intérieur argentin n'avaient pas grand intérêt à l'articulation au marché international et quoiqu'elles n'organisèrent pas de réaction aux mouvements d'indépendance, elles ne furent guère mobilisées par ceux-ci. Les élites de ces régions connurent plutôt des élans régionalistes et sécessionnistes face aux visées unitariennes de Buenos Aires. En 1819 et 1820, il y eût, pour

²¹⁴ Humphrey, British Consular Reports, p.52.

²¹⁵ Robinson, Latin America, A Geographical Survey, p.435.

reprendre l'expression de John Lynch, une "prolifération de républiques". Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca, Córdoba, la Rioja, déclarèrent leur indépendance de Buenos Aires et l'une de l'autre respectivement²¹⁶.

Nous aimerions ici expliquer, dans le contexte de l'intégration économique des régions andines du Rio de la Plata, du Haut-Pérou, et de la partie sud de la Cordillère au Bas-Pérou, deux mouvements d'indépendance qui eurent lieu dans cette dernière région et qui mobilisèrent une partie de l'élite locale, celui du Cuzco et de Tacna. Toutes ces régions, rappelons-le, sont intégrées au plan économique de la façon suivante: le nord-ouest argentin, la région du Cuzco (qui est d'ailleurs le prolongement géographique de l'altiplano où se trouvent les mines d'argent) et l'intendance d'Arequipa, exportent au Haut-Pérou, des produits agricoles, semi-ouvrés et manufacturés (les textiles) en retour d'argent frappé²¹⁷. En 1776, par la création de la vice-royauté du Rio de la Plata et le transfert du Haut-Pérou à cette nouvelle entité administrative, cette unité économique se trouve artificiellement fragmentée et les produits du Bas-Pérou ne peuvent plus se déverser en toute liberté sur le marché du Haut-Pérou. De quelques deux millions de pesos qu'elles étaient en moyenne entre 1780 et 1789²¹⁸, les exportations du Bas-Pérou au Haut-Pérou, passent, aux alentours de 1800, à 308,700 pesos²¹⁹. Buenos Aires avait finalement ga-

²¹⁶ Lynch, Spanish American Revolutions, p.69

²¹⁷ C'est ce qui ressort des tableaux 1 et 2 sur les échanges entre la vice-royauté du Pérou et celle de Buenos Aires publiés par le Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290.

²¹⁸ Ibid., tableau 9.

²¹⁹ Lynch cité par Fifer, Bolivia, Land Location and Politics, p.23

gné la bataille contre Lima pour la canalisation du bullion du Haut-Pérou. Les répercussions de cette baisse rapide des échanges sur l'économie des régions péruviennes exportatrices du Haut-Pérou ont dû être sérieuses. Deux révoltes y éclatèrent lors des mouvements d'indépendance, révoltes auxquelles participa une partie de l'élite locale. Il s'agit des révoltes de Cuzco et de Tacna. Rappelons que Tacna était à l'époque un village situé sur le chemin des marchandises entre le port d'Arica et le Haut-Pérou où les bêtes de somme servant à la collecte et au transport de ces marchandises étaient parquées²²⁰.

Considérant la longue histoire de l'intégration économique du Cuzco et l'intendance d'Aréquipa au Haut-Pérou, nous suggérons que les révoltes qui y eurent lieu ne sont pas d'authentiques mouvements d'indépendance de l'Espagne, mais plutôt des mouvements sécessionnistes du reste du Pérou visant à refaire l'intégration perdue, intégration sur laquelle reposait la prospérité de ces régions. Tout comme les provinces de l'intérieur argentin refusent l'hégémonie politique de Buenos Aires, tout comme le Haut-Pérou rejette, quand il en a le choix en 1825, l'hégémonie politique et de Lima et de Buenos Aires, le Cuzco et à un moindre degré peut-être l'intendance d'Arequipa, refuse celle de Lima.

Reprenons maintenant le fil de notre analyse des conditions de la production agricole au Rio de la Plata en examinant le cas du Paraguay.

A la fin de la période coloniale, l'agriculture du Paraguay comportait clairement un secteur spécialisé, la preuve en est le volume de ses exportations aux régions avoisinantes. Le consul britannique Robert Montgomery rapporte à cet effet en 1824:

²²⁰ Voir le Mercurio Peruano, Vol. VI, 1792, p.132.

This rich and populous province in former years, and up to 1816, annually sent from its capital, Assumption, 40,000 bales of Paraguay yerba maté or tea, 1,000,000 to 1,250,000 lbs of leaf tobacco a great quantity of every kind of timber of the finest quality... sugar molasses, rum, earthenware, etc. It employed 120 vessels of from 20 to 130 tons burthen, besides sending annually a great number of rafters and flat-bottomed craft, constructed for the conveyance of their lumber and produce down this river. The value of all this produce was generally about \$ 1,500,000 to \$ 2,000,000²²¹

Le mode de propriété terrienne était l'hacienda et l'estancia²²².

Selon Lynch, les exportations à la fin de la période coloniale étaient en deça de la capacité productive de cette province:

The volume of exports was far below the productive capacity of the province for in the face of crippling taxes there was no incentive to more intensive cultivation: first the product went to Santa Fé whence it was distributed to Buenos Aires, Tucumán, Potosí, Peru and Chili, taxed all the way from post to post, by provincial as well as by alcabala taxes²²³

Comme les produits paraguayens, notamment la yerba maté et le tabac n'étaient pas exportés outre-mer où ils auraient été une nouveauté (la yerba maté est une sorte de thé), il n'est pas possible de savoir s'ils y auraient été concurrentiels ou non. L'indépendance ne permettra pas non plus de vérifier la possibilité de l'articulation de la production agricole de cette région au marché européen. Après l'indépendance, la conjoncture politique du Rio de la Plata se présentait de façon telle que les marchandises paraguayennes allaient devoir subir de multiples et fortes taxes douanières à maints points de leur transport vers l'Atlantique sur le

²²¹ Humphrey, British Consular Reports, p.49.

²²² Lynch, Spanish American Revolutions, p.106.

²²³ Ibid., p.105

Paraña²²⁴ et ceci, en raison des ambitions des caudillos des provinces de Santa Fé et d'entre Rios et des politiques de Buenos Aires. En réaction à cette situation, le président de la nouvelle république, le Dr Francia opte pour une politique d'isolement total et d'auto-suffisance de sorte qu'en 1820 le Paraguay n'exporte plus²²⁵.

Nous ignorons aussi si derrière la mobilisation indépendantiste des propriétaires terriens de cette région, il y a l'espoir de l'articulation au marché international, ou simplement celui de capturer une plus grande partie du marché sud-américain ou encore une simple réaction régionaliste aux ambitions d'hégémonie politique de Buenos Aires. Nous savons cependant qu'avant de plonger la nouvelle république dans l'isolement commercial le plus total, le Dr Francia avait manifesté le désir de signer un traité commercial avec l'Angleterre et il avait remis au consul britannique des échantillons de tabac, de yerba maté, de sucre et de textiles afin d'explorer les possibilités d'une éventuelle mise en marché sur le marché britannique²²⁶.

L'Uruguay et la province de Buenos Aires étaient spécialisés dans l'élevage et jusqu'à un certain point dans la culture du blé. Le gros des exportations de peaux vers l'Europe avant l'indépendance provenait surtout de l'Uruguay²²⁷. Le système de l'estancia (grande étendue de propriété terrienne où l'élevage est pratiqué) y était plus développé à la fin de la période coloniale que dans la province de Buenos Aires²²⁸, caractérisée

²²⁴ Ibid., p.106.

²²⁵ Ibid., p.112

²²⁶ Ibid., p.112

²²⁷ Humphrey, British Consular Reports, p.40

²²⁸ Lynch, Spanish American Revolutions, p.89..

par la petite propriété terrienne.²²⁹ D'ailleurs, le mémoire des propriétaires terriens de Buenos Aires demandant la liberté de commerce, représentait, selon son auteur Mariano Moreno, la volonté de 20,000 propriétaires terriens, ce qui indique que la propriété moyenne devait être de dimensions réduites²³⁰.

Le cheptel de la Banda Oriental (Uruguay) comptait des effectifs tels, que la capacité d'expansion des exportations de la région était énorme. Avant l'indépendance, déjà le taux de croissance des exportations de peaux pour l'ensemble du Rio de la Plata (Buenos Aires et Montevideo) était notablement élevé: avant 1778, 150,000 peaux étaient exportées en moyenne annuellement; autour de 800,000 en 1783, 1,400,000 environ après 1783²³¹. Donc, la capacité d'expansion de l'exportation pour les deux provinces est grande.

Cependant l'indépendance fut coûteuse pour l'Uruguay, objet de la convoitise de Buenos Aires qui refuse de reconnaître son indépendance et du Brésil. Durant les guerres d'indépendance qui eurent lieu successivement contre la garnison espagnole de Montevideo, contre Buenos Aires et contre le Brésil, l'Uruguay perdit une grande partie de son cheptel et connût une émigration massive de sa population²³², de sorte qu'après l'indépendance Buenos Aires prend la relève de l'exportation des peaux. Cette spécialisation nouvelle intensifie la concentration de la propriété terrienne dans la pampa voisine de Buenos Aires²³³. L'exportation des produits de l'élevage de cette région

²²⁹ Ibid., p.45.

²³⁰ Levene, A History of Argentina, p.114

²³¹ Ibid., p.117.

²³² Humphrey, British Consular Reports, p.19.

²³³ Levene, A History of Argentina, pp.80-81.

aurait décuplé entre 1810 et 1850, passant de 200,000 livres à 2,000,000 en 1850²³⁴.

Les peaux du Rio de la Plata sont concurrentielles sur le marché international. Elles y sont acheminées par le biais de l'Espagne et le commerce de contrebande, au moins à partir de 1766, date à laquelle Posthumus en retrace leur présence sur le marché d'Amsterdam²³⁵. A la fin du siècle à tout le moins, on les retrouve aussi sur le marché anglais²³⁶. Après l'indépendance, Buenos Aires devint le plus gros exportateur de cuirs à l'Europe dont les besoins croissaient en raison de l'industrialisation, de sorte qu'entre 1810 et 1814 le prix des peaux sur le marché local de Buenos Aires quadrupla²³⁷.

Bref, les trois conditions nécessaires à l'articulation rapide de la production agricole au marché international sont présentes en Uruguay et dans la province de Buenos Aires, soit la spécialisation de l'agriculture, une grande capacité d'expansion et la capacité de ses produits de soutenir la concurrence sur le marché international. Si l'articulation au marché international ne bénéficia pas autant à court terme à l'Uruguay, c'est que le nouveau pays dû subir les effets néfastes des guerres expansionnistes du Brésil et de Buenos Aires. Dans ces deux régions de l'empire, les propriétaires terriens réclamaient l'indépendance et la liberté de commerce.

L'examen des conditions de la production agricole dans les diffé-

²³⁴ Tulio Halperin-Donghi, The Aftermath of Revolution in Latin America (New-York, Harper & Row, 1973), p.68.

²³⁵ Posthumus, History of Prices.

²³⁶ Arthur Gayer, W.W. Rostow, Anna J. Schwartz, The Growth and Fluctuations of the British Economy, 1790-1850, (Oxford, Clarendon Press, 1953), appendice.

²³⁷ Humphrey, British Consular Reports, p.42.

rentes régions de l'empire espagnol en Amérique (à l'exception de Cuba) nous révèle que quelques régions seulement sont prêtes à l'articulation rapide au marché international. Le tableau suivant résume la description que nous venons de terminer.

TABLÉAU XIII

INCIDENCE REGIONALE DES CONDITIONS PROPICES A L'ACHEMINEMENT
DE LA PRODUCTION AGRICOLE AU MARCHÉ INTERNATIONAL
ET MOBILISATION DES PROPRIETAIRES TERRIENS

REGION	CONDITION I Présence de zones d'agri- culture spé- cialisée	CONDITION II ^a capacité d'expansion	CONDITION III ^b Potentiel de concurrence	MOBILISATION des <u>hacendados</u>
Mexique	X	X ^c	0	0
Guatemala	X	0	0	0
Colombie	X	X	X	X
Vénézuéla (sans Maracaibo)	X	X	X	X
Maracaibo	X	X	X	0
Equateur	X	X ^d	0	0
Pérou (sans Cuzco-Arég.)	X	0	0	0
Cuzco-Aréguiipa	X	?	0	X ^f
Chili	X	X	X	X
Haut-Pérou	0	0	0	0
Intérieur argentin	X	?	0	0
Paraguay	X	X	?	X
Uruguay	X	X	X	X
Buenos Aires	X	X	X	X
Total des accords	8/14	9/13	11/13	

^a La capacité d'expansion est en fonction des ressources en main d'oeuvre, de l'étendue des terres cultivables et de la proportion des terres cultivées par rapport aux terres cultivables. Nous ne sommes pas encore, à

cette étape-ci de nos recherches, à quantifier toutes ces dimensions et la classification des régions en apte ou inapte à l'expansion de la production agricole repose sur des évaluations globales et des impressions.

^b Le potentiel de concurrence est en fonction des coûts de production, des transports et des profits des intermédiaires.

^c A l'exception de la culture de la cochenille.

^d Il y existe une rareté de la main-d'oeuvre mais l'exportation a pu quand même doubler dans les années qui suivirent immédiatement l'indépendance.

^e Le principal produit d'exportation, le cacao, est concurrentiel; le coton par contre ne l'est pas.

^f Des élites ont été mobilisées mais nous ignorons si parmi celles-ci on retrouvait les propriétaires terriens.

^g Par total des accords, nous entendons combien de fois l'incidence d'une condition est associée à la mobilisation des hacendados et combien de fois sa non-incidence est associée à la non-mobilisation de ceux-ci.

A la lecture de ce tableau, on peut constater qu'il y a corrélation entre les conditions II et III de l'articulation au marché international prises individuellement et la présence de mobilisation indépendantiste chez les propriétaires terriens et que la présence simultanée de ces trois conditions est suffisante à l'incidence de la mobilisation, c'est-à-dire que lorsque les 3 conditions sont données, la mobilisation l'est aussi, un seul cas, celui de Maracaïbo faisant exception à la règle.

C'est seulement en Nouvelle-Granade nord, au Vénézuéla, à Maracaïbo, au Chili et en Uruguay, à Buenos Aires et possiblement au Paraguay que ces trois conditions à l'articulation au marché international sont présentes. Maintenant que nous avons localisé l'incidence de ces conditions, il faut se demander pourquoi les propriétaires terriens de ces régions préfèrent-ils comme leurs attitudes favorables à l'indépendance l'indiquent, l'articulation au marché international, au maintien du lien économique exclusif avec l'Espagne? Comme nous l'avons suggéré plus tôt, ce n'est pas tout que

les conditions propices à une telle articulation soient données, il faut aussi que celle-ci présente des avantages précis par rapport à l'appartenance au système colonial.

Examinons premièrement quelle forme d'incitation, le marché international pouvait offrir aux propriétaires terriens, à savoir quelle y était la situation des prix et de la demande.

Lors de la seconde moitié du XVIII^e siècle, les prix ont tendance à la hausse sur le marché international. En effet, l'index de Deane²³⁸ qui combine différents index de prix sur une période de trois siècles (1660-1960) en Angleterre montre une montée modérée des prix sur le marché anglais, ceux-ci passant de l'indice 88 aux alentours de 1734 à l'indice 115 approximativement en 1790, à environ 175 en 1799 et à près de 200 en 1814, date à laquelle les prix recommencent à retomber. La même tendance se reflète à peu près dans l'index des prix des institutions compilés par Posthumus²³⁹ pour la Hollande. De 1730-1734, ils sont à l'indice 98 à Amsterdam; ils passent de l'indice 142.7 entre 1785-1789 à 187,6 entre 1795-1799. La montée des prix en Angleterre est moins rapide que celle de la Hollande entre 1730 et 1790 (27 points par rapport à 45 soit une augmentation de 23% par rapport à une augmentation de 31% sur la base de 1790); par contre, elle est plus rapide entre 1790 et 1799 (60 points par rapport à 45 ou 34% d'augmentation par rapport à 24% sur la base de 1799). Au total les prix en Angleterre montent d'environ 87 points entre 1734 et 1799

²³⁸Deane, Cole, British Economic Growth, p.350.

²³⁹Les données de Posthumus sont rapportées par Michel Morineau, "D'Amsterdam à Séville: de quelle réalité l'histoire des prix est-elle le miroir?", Annales E.S.C., Vol. XXIII, N° 1 (Janvier-Février 1968), p.181.

et de 90 points en Hollande, c'est-à-dire qu'ils doublent dans les deux cas. La tendance à long terme était donc à une augmentation modérée et celle à court terme lors des guerres franco-anglaises de 1793 à 1814, à une augmentation rapide.

Si on observe une tendance à la hausse des prix en général sur ces deux marchés, cette tendance n'est pas uniforme dans le cas des produits agricoles importés des aires coloniales comme le tableau suivant le démontre:

TABLEAU XIV
PRIX COURANTS INDEXÉS DE PRODUITS AGRICOLES IMPORTÉS EN
HOLLANDE, EN FRANCE ET EN ANGLETERRE ENTRE 1730 ET 1799.

	Marché d'Amsterdam ^a	Nantes ^b	Londres ^c
	(Mexicaine)		
	1730-34 103.8		
<u>Cochenille</u>	1785-89 85.3		
	1795-99 137.2		
	(Guatém.) (Java)		(S. Domingue)
	1730-34 77.9 86.6		70
<u>Indigo</u>	1771-80		219
	1785-89 187.9 185.7		
	1795-99 215.9 225.5		
	(Caracas) (Surin.)		(S. Domingue)
	1730-34 122.8		124
<u>Cacao</u>	1745-49 65.5		61
	1785-89 71.3 51.8		56
	1795-99 116.4 31.8		
	(Varinas) (Havane) (Virginia)		
	1730-34 105.4 94.6 93.2		
	1780-84 191.6		
<u>Tabac</u>	1785-89 47.6 111.8		
	1795-99 60.2 230		

TABLEAU XIV (suite)

	Marché d'Amsterdam ^a	Nantes ^b	Londres ^c
	(Buenos Aires)		
	1766-69 .41 guilden/lb		
<u>Cuir</u>	1785-89 .32 " "		
	1790-91 .42 " "		
	(Brésil) (Surin.) (S. Domingue) (S. Domingue) (Jamaïque)		
	1730-34 96.2 84.6 78.6 94		
	1733-37		64
	1780-85	154	
<u>Sucre</u>	1785-89 100.0 144.6 218.6		
	1788-92		145
	1795-99 257.8 410.6 571.4		
	1797-1801		181
	(Java) (Mocha) (Surin.) (S. Domin.) (S. Domin.)		
	1730-34 134.3 134.4 154.7 124		
	1755-59	76	
<u>Café</u>	1774-79	56.2	
	1785-89 95.8 113.3 104.9 100.8 56		
	1795-99 165.3 146.8 183.4 181.2		
	(Buoy) (Pecco) (Souchon)		
	1730-34 119.5		
	1733-37		94
	1755-59 89.0 85.2		
<u>Thé</u>	1785-89 52.0 116.6 69.8		
	1788-92		84
	1795-99 78.9 108.2 72.3		
	1797-1801		82
	1731-40	100	
	1781-90	264	

^a Pour le marché d'Amsterdam les chiffres sont tirés de W.W. Posthumus Inquiry into the History of Prices in Holland, Vol.I (Leiden, E.J. Brill, 1946).

^bPour le marché français, les chiffres sont tirés de Henri Hauser, Recherches et documents sur l'histoire des prix en France de 1500 à 1800, (Paris, Les Presses Modernes, 1936).

^cPour le marché anglais, voir Phyllis Deane, W.A. Cole, British Economic Growth 1688-1959 (Cambridge at the University Press, 1969), p.84.

Comme on peut le constater, il y a une tendance à la hausse entre 1750 et 1790, de l'indigo, du sucre, du coton et du tabac (à l'exception de celui de Barinas au Vénézuéla) et une tendance à la baisse du cacao, du café, du thé, de la cochenille et des peaux. Ce n'est donc pas en général, à long terme, une montée des prix des produits qu'ils exportaient déjà qui ait pu motiver les propriétaires terriens à l'articulation au marché international. Seulement à Cuba (pour le sucre et le tabac), au Guatemala (pour l'indigo), les propriétaires terriens auraient-ils pu réagir à une telle hausse mais au Guatemala, comme nous l'avons vu, l'indigo est déjà devenu non-concurrentiel. Quant à Cuba, au moment où dans le reste de l'Amérique espagnole, les mouvements d'émancipation naissent, en 1809 la liberté de commerce est accordée définitivement par la métropole à Cuba. Les propriétaires terriens n'ont donc pas besoin de passer par l'indépendance pour avoir accès au marché international. Si l'on se place dans l'optique du court terme, on pourrait suggérer cependant la possibilité que les propriétaires terriens furent sensibles au boom des prix qui se produisit pour les produits agricoles sur le marché international après 1794.

Ce qu'il y avait de plus attrayant peut-être, pour les producteurs latino-américains, c'était l'augmentation de la demande sur le marché international. Ainsi, par exemple, l'Angleterre double la valeur de ses importations entre 1755-64 et 1785-94²⁴⁰. Non seulement y a-t-il augmentation de la demande, mais la structure du marché international a connu des char-

²⁴⁰Deane, Cole, British Economic Growth, p.48

gements radicaux depuis 1775. On n'est plus en présence de systèmes coloniaux fermés où chaque métropole européenne s'approvisionne en matières premières et en produits agricoles seulement auprès de ses colonies. Deux grands systèmes coloniaux se sont dissouts depuis 1775, celui de l'Angleterre avec l'indépendance des colonies américaines (il ne lui reste alors que les Barbades en Amérique) et ce qui restait du système colonial français, avec la révolte des esclaves de Saint-Domingue en 1791. La Hollande continue à avoir quelques possessions en Amérique, mais celles-ci ne suffisent pas à remplir ses besoins en matières premières et produits agricoles²⁴¹. On est donc en présence, non seulement d'une augmentation de la demande en termes absolus mais d'une situation nouvelle de liberté de commerce croissante où les marchés des nations européennes s'ouvrent.

Les incitations du marché international n'auraient cependant pas agi sur les propriétaires terriens 1) s'ils avaient appartenu à un système colonial dans lequel ils auraient reçu pour leurs produits exportables, un prix comparable à ceux qu'ils auraient obtenus en vendant sur le marché international, 2) s'ils avaient pu vendre à leur métropole toute leur production agricole et 3) si cette dernière avait pu croître et se diversifier et encore trouver des débouchés sur le marché métropolitain. En d'autres termes, si l'Espagne avait été une métropole forte économiquement, avec un marché dont la capacité d'absorption eût été égale ou supérieure à la capacité d'expansion de la production agricole de ses colonies, une métropole qui ne faisait pas reposer l'honneur de la génération du surplus entièrement sur les colonies, ces dernières n'auraient peut-être pas connu alors les mêmes

²⁴¹ Les compilations de Posthumus portent en outre, sur les importations de produits agricoles tropicaux en provenance de diverses parties du monde.

motifs d'émancipation, et à l'instar des colonies anglaises et hollandaises d'Amérique centrale et du sud, possessions de métropoles plus fortes économiquement, elles auraient peut-être connu une indépendance beaucoup plus tardive.

Mais le prix de l'appartenance au système colonial espagnol était élevé pour ces propriétaires terriens du secteur de la production agricole en mesure de disposer d'un surplus exportable.

Premièrement, l'organisation monopoliste des échanges favorisait la dépréciation des produits agricoles au détriment des producteurs. Les prix obtenus par ces derniers étaient inférieurs à ceux qu'ils auraient pu obtenir en vendant sur le marché international à des acheteurs non-monopolistes. Ainsi à la fin de la période coloniale, le prix que les producteurs de cacao de la province de Caracas recevaient des marchands exportateurs était nettement inférieur à celui qu'ils recevaient des contrebandiers hollandais.

Dans une lettre d'un fonctionnaire espagnol à Amsterdam, datée de 1778, il est mentionné que la compagnie de Caracas payait seulement 8,10 ou 12 pesos (le prix officiel était alors de 16 pesos) la fanega de cacao de 110 livres alors que les contrebandiers eux, payaient celle de 90 livres de 24 à 26 pesos sur la côte vénézuélienne et entre 30 et 32 sur livraison à Curaçao²⁴².

L'intendant Abalos de la province de Caracas décrit en 1777 les mécanismes de la dépréciation du tabac exporté par la Compagnie de Caracas. Il affirme que les employés locaux de la compagnie refusaient souvent d'acheter le tabac des producteurs, sous prétexte de sa mauvaise qualité, les forçant ainsi à vendre à perte à d'autres acheteurs. Les employés de la compagnie

²⁴² Hussey, The Caracas Company, p.273

achetaient ensuite le même tabac de seconde main, l'emmagasinaient, le classaient dans sa juste catégorie... et empochaient les profits²⁴³.

Les peaux du Rio de la Plata connaissent la même dépréciation.

Le consul britannique à Buenos Aires écrit à cet effet en 1824:

It may be safely stated that, while the colonial system existed all manufactures and other European goods sold here at three times their present prices; while the produce of the country was given in exchange at a fourth part of what is now paid for it²⁴⁴.

Plus loin il rapporte que le prix local des peaux après la déposition des autorités coloniales, passe de 12 reales la pesada de 35 livres en 1810-1811, à une moyenne de 20 reales entre 1812 et 1815, à 32 reales entre 1816 et 1820 et finalement à 48 reales entre 1821 et 1824²⁴⁵.

Le prix du blé chilien est depuis longtemps déprécié par les marchands péruviens qui jouissent du monopole de sa mise en marché. Ramírez souligne que:

Peru was the principal market for Chilean products. For these reasons, the Peruvian merchants, who were the owners of almost all of the ships which tracked the South Pacific, were able to exercise effective control of Chile's external commerce. These merchants bought wheat at cost in the Valparaíso warehouses and sometimes paid only for the freight - the workers losing their labor and expenses.²⁴⁶

Sepúlveda fait état des effets de la dépendance du Pérou:

[Around 1700] [1]n Lima a fanega was sold for 25 pesos and more, while in Chile the prices had tripled from 2 pesos and 6 reales to 8 and 10 pesos, without the producers benefiting from the differential.²⁴⁷

²⁴³Ibid., p.27.

²⁴⁴Humphrey, British Consular Reports, p.30

²⁴⁵Ibid., p.42

²⁴⁶Ramírez cité par Gunder Frank, Capitalism and Underdevelopment, p.42.

²⁴⁷Sepúlveda cité par Gunder Frank, ibid., p.44.

A la fin de la période coloniale les marchands péruviens achètent aux entrepôts de Valparaiso, la fanega de blé de 153 livres à 10 reales²⁴⁸ et la revendent aux boulangers de Lima de 16 à 20 reales²⁴⁹. Rendue sur le marché péruvien, la fanega de blé chilien est deux fois moins chère que la fanega de blé de production locale sur le marché de Buenos Aires où il appert qu'elle est de 32 reales à la fin de la période coloniale²⁵⁰.

Le phénomène de la dépréciation du prix des produits agricoles exportés existe donc dans ces régions qui sont prêtes à l'articulation directe au marché international, soit le Vénézuéla, le littoral du Rio de la Plata, le Chili; nous manquons de témoignages au sujet de la Nouvelle-Granade nord et du Paraguay. Il existe ailleurs aussi, mais nous passerons outre à sa description car elle n'est pas nécessaire à la vérification de notre thèse, à savoir que la première condition à l'incidence chez les propriétaires terriens de l'intérêt dans l'articulation au marché international est que la production agricole soit prête à cette articulation et que dans les cas où elle l'est, celle-ci soit avantageuse par rapport à l'appartenance au système colonial.

Un autre désavantage de l'appartenance au système colonial pour les propriétaires terriens des régions disposant d'un surplus exportable est que le marché métropolitain n'est pas en mesure souvent d'absorber tout le surplus. L'Espagne ré-exporte certains produits coloniaux comme l'indigo, la cochenille et le cacao, ce qui aurait pu résoudre le problème de l'étroitesse de son marché. Mais comme les prix sur le marché international

²⁴⁸ Mercurio Peruano, Vol. I, 1791, p.290, tableau IV.

²⁴⁹ Humphrey, British Consular Reports, p.115.

²⁵⁰ Levene, A History of Argentina, p.120.

ne sont pas fixés par l'Espagne, ce sont les producteurs coloniaux qui doivent absorber, par la dépréciation de leurs produits, les coûts additionnels engendrés par la ré-exportation, c'est-à-dire les taxes à l'entrée et à la sortie du territoire espagnol ainsi que les coûts du transport additionnel entre l'Espagne et les marchés européens et les profits des intermédiaires non-essentiels. En éliminant la médiation espagnole, les producteurs coloniaux peuvent espérer un meilleur prix pour leurs produits et éliminer les contraintes imposées par le système colonial à l'expansion des exportations.

Le moyen le plus simple de localiser les aires coloniales qui subirent en raison de l'appartenance au système colonial des contraintes à l'expansion de l'agriculture d'exportation, est d'examiner l'évolution des exportations agricoles après l'indépendance, une fois que l'appartenance au système colonial n'est plus là pour limiter cette expansion. Afin d'éliminer les effets négatifs des guerres d'indépendance sur le système de production et sur le volume des exportations, il est indiqué d'examiner une période assez longue, une cinquantaine d'années, soit la période de 1800 à 1850 environ. Il est à noter que la période 1820-1850 est caractérisée par une baisse des prix sur le marché international et que la valeur globale par pays des exportations agricoles peut mal refléter l'évolution des volumes d'exportation. Le tableau suivant vise, à partir de données fragmentaires, à donner une idée approximative de la valeur des exportations agricoles après l'indépendance.

TABLEAU XV

VALEUR (OU VOLUME) DES EXPORTATIONS PAR REGION
ENTRE LA FIN DU XVIII^e SIECLE ET 1850

<u>Mexique</u> ^a		<u>Colombie</u> ^d	
(valeur)		(volume)	
1779-1792	4,308,693 pesos (app.)	Circa 1800	30,000 quintaux de coton cacao, café (ptes quantités)
1856	589,498 pesos	1833	5,000 lbs de tabac
1857	894,011 "	1840	1,400,000 " "
1858	745,210 "	1850	2,000,000 " "
1859	698,902 "		
1860	818,034 "		
<u>Pérou</u> ^b		<u>Vénézuéla</u> ^e	
(valeur)		(valeur)	
1790-1794	765,348 pesos (app.)	Avant 1810	4,776,500 pesos
1840	585,000 pesos "	1841-1842	7,602,996 "
1850	5,400,000 " "	1842-1843	6,741,400 "
		1843-1844	5,848,608 "
<u>Haut-Pérou</u>		<u>Chili</u> ^f	
		(volume)	
Circa 1800	nil	Avant 1810	145,000 quint. de blé
1850	nil	1841-1843	43,000 tonnes de cuivre (moyenne annuelle)
		1850-1860	300,000 quint. de blé (moyenne annuelle)

^aLa valeur des exportations agricoles de 1779 à 1792 a été calculée de la façon suivante: Humboldt estime que la valeur globale des exportations du Mexique entre 1779 et 1792 est de 224,052,025 pesos (voir Tardiff, Comercio Exterior Mexicano, p.146) soit en moyenne 17,234,771 pesos par année. Brading estime qu'à la fin du XVIII^e, 25% environ de la valeur des exportations était des produits agricoles. Le 25% de la moyenne annuelle donne le chiffre du tableau (Voir Brading, Bourbon Mexico, p.96). Les chiffres de 1856 à 1860 sont rapportés par Francisco López Camara, La Estructura Económica y Social de Mexico (Mexico, Siglo XXI, 1967), p.35.

TABLEAU XV (suite)

<u>Intérieur argentin</u>		<u>Argentina (littoral)</u>	
Circa 1800	nil	Circa 1873	1,400,000 peaux
1850	nil	1851	2,601,140 peaux de boeuf
			431,873 quintaux de viande
			640,000 arrobas de laine
			600,000 arrobas de suif
<u>Paraguay</u>			
Circa 1800	40,000 ballots de <u>yerba maté</u>		
	1,000,000 - 1,250,000 lbs de tabac		
1850	nil		

^b La valeur des exportations des années 1700-1794 à l'Espagne atteint la somme totale de 31,889,500 pesos (Mercurio Peruano, Vol. 12,1795) soit une moyenne annuelle de 6,377,900 pesos. Lynch dans Spanish American Revolutions, p.160 rapporte que 88% de la valeur des exportations est du bullion. Le 12% de la moyenne annuelle donne le chiffre rapporté au tableau. Les chiffres pour 1840 et 1850 ont été déduits du schéma des exportations à l'Europe de Ruggiero Romano (voir Piel, "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru...", p.183).

^c Ces données sont fournies par le rapport du Consul britannique au Paraguay après l'indépendance dans Humphrey, British Consular Reports, p.49.

^d Le volume des exportations de coton est rapporté dans Narvaez et la Torre, "Informe de Don José Ignacio de Pompo...". Le volume des exportations de tabac est rapporté par Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", p.169.

^e Les chiffres rapportés ici représentent la valeur totale des exportations mais comme celles-ci sont composées de produits agricoles ils donnent une idée approximative des exportations agricoles. La valeur des exportations est rapportée par D'Ascoli, Esquema Historico-Economico de Venezuela, p.247.

^f Chiffres rapportés par Gunder Frank, Capitalism and Underdevelopment, p.61.

^g Le volume des exportations de 1783 est rapporté par Levène, History of Argentina, p.117. Les autres chiffres proviennent de Myron Burgin, The Economic Aspects of Argentine Federalism 1820-1852 (Cambridge University Press, 1946), p. 275.

Comme on peut le constater, la valeur des exportations agricoles n'augmentent pas au Mexique et au Pérou (excluant le boom du guano aux alentours de 1850) lors des 25 premières années de l'indépendance. Elles augmentent sensiblement au Vénézuéla et au Chili. Elles augmentent de façon appréciable en Nouvelle-Granade et de façon très marquée en Argentine. On peut conclure à partir de ces données fragmentaires que l'appartenance au système colonial signifiait une contrainte au développement de l'agriculture d'exportation, au Vénézuéla, en Colombie, au Chili et en Argentine. Tel était aussi le cas pour le Paraguay; n'eût été des circonstances particulières dans lesquelles elle s'est trouvée après l'indépendance, l'agriculture de cette région aurait probablement bénéficié de l'articulation au marché international. Par contre, la stagnation des exportations agricoles du Pérou, du Mexique, du Haut-Pérou et des provinces de l'intérieur argentin semble indiquer que le faible développement de l'agriculture d'exportation à la fin de la période coloniale, n'est pas dû à l'appartenance même au système colonial²⁵¹.

Les désavantages de l'appartenance au système colonial mentionnés jusqu'ici ne sont pas les seuls mais ils suffisent à démontrer que l'articulation directe au marché international est avantageuse pour les propriétaires terriens de ces régions en mesure de produire un surplus exportable.

²⁵¹ Les données nous font défaut pour le Guatemala, l'Equateur et l'Uruguay.

Bref, là où la production agricole présente les conditions nécessaires à l'articulation au marché international, soit la spécialisation, une capacité d'expansion, la capacité de produire des produits agricoles concurrentiels sur le marché international et là où l'appartenance au système colonial présente des désavantages sérieux pour le secteur agricole, dépréciation des prix et limite à l'expansion des exportations, et ce dans le contexte non pas d'un boom des prix des denrées coloniales sur le marché international mais d'un accroissement de la demande, les propriétaires terriens ont un intérêt dans l'indépendance et la liberté de commerce.

B - Les pressions, quelques corrélations

Dans ce chapitre, nous nous sommes demandé si au sein même des colonies espagnoles, il était possible de déceler des tendances vers la dissolution de l'empire. L'émergence de mouvements d'indépendance, précipitée bien sûr par des événements extérieurs, est un indice que de telles tendances existaient. Afin d'en localiser l'origine, nous avons examiné la distribution de la mobilisation indépendantiste chez les élites économiques.

Comme nous avons pu le constater, la distribution de la mobilisation indépendantiste chez les élites économiques est inégale selon les secteurs de l'économie auxquels elles appartiennent et selon les régions. Dans un premier temps, cela nous indique que le facteur-clef des mouvements d'indépendance n'est pas une constante. De ce fait, il est légitime de remettre en doute la valeur explicative de certaines théories traditionnelles de l'émancipation latino-américaine qui avancent précisément comme facteur-clef, des constantes, notamment l'émergence d'une identité latino-américaine chez les créoles, la diffusion des idées des révolutions américaine et française, l'hostilité des créoles face à leurs congénères d'origine péninsulaire.

En second lieu, le mode inégal de distribution des mouvements d'indépendance est révélateur. Seules les élites du secteur de la production agricole, et parmi ces dernières seulement celles situées dans des zones d'agriculture spécialisée, jouissant d'une capacité d'expansion et en mesure d'exporter des produits concurrentiels sur le marché international, sont mobilisées par les mouvements d'indépendance. D'autre part, les élites appartenant à d'autres secteurs de l'économie, notamment celui de la production agricole pour des marchés locaux ou domestiques, celui de la production minière et manufacturière, et finalement celui de la distribution (les marchands), ne sont guère favorables à l'idée de l'indépendance. Ce qui se dégage de ce mode précis de distribution de la mobilisation c'est que seules les élites des secteurs pouvant bénéficier de l'articulation au marché international sont intéressées par l'indépendance.

Comme toutes les économies coloniales n'ont pas les mêmes structures économiques et que les différents secteurs de la production n'atteignent pas partout le même niveau de développement, on observe une variation régionale de la mobilisation indépendantiste.

Une première relation apparaît entre le type de spécialisation des exportations des colonies et l'incidence de la mobilisation chez les élites économiques (voir le tableau suivant). C'est-à-dire que dans les colonies spécialisées dans l'exportation agricole, il y a tendance à l'incidence d'une mobilisation indépendantiste alors qu'une telle tendance est absente dans les colonies spécialisées dans l'exportation de bœuf. La corrélation observée est assez faible. Elle se produit dans 8 cas sur 12. Une corrélation beaucoup plus forte apparaît lorsque l'on observe l'impact de la présence dans une économie coloniale d'un secteur agricole qui est en mesure de

produire pour le marché international (i.e., qui est spécialisé, qui a une capacité d'expansion et dont les produits sont concurrentiels sur le marché international) sur l'incidence de la mobilisation indépendantiste. En effet lorsqu'il y a présence d'un tel secteur dans une économie, il y a tendance à l'incidence d'une mobilisation chez les élites économiques et lorsqu'un tel secteur est absent, la mobilisation est aussi absente. Cette proposition est vraie dans 12 cas sur 14 (voir, tableau XVII).

TABLEAU XVI

DISTRIBUTION DE LA MOBILISATION INDEPENDANTISTE
CHEZ LES ELITES ECONOMIQUES PAR REGION
ET SPECIALISATION DES EXPORTATIONS

Mobilisation	Colonies spécialisées dans l'exportation de bullion	Colonies spécialisées dans l'exportation de produits agricoles
Présence	Nouvelle-Granade nord	Province de Buenos Aires Paraguay Uruguay Chili Vénézuéla
Absence	Mexique Pérou Haut-Pérou	Guatémala Intérieur argentin Equateur

TABLEAU XVII

AGRICULTURE POTENTIELLEMENT ARTICULABLE AU MARCHÉ INTERNATIONAL,
COMMERCE DE CONTREBANDE ET MOBILISATION INDEPENDANTISTE
CHEZ LES ELITES ECONOMIQUES, PAR REGION

Région	Secteur d'agriculture capable d'articulation au marché international	Commerce de ^a contrebande	Mobilisation indépendantiste
Mexique	0	0	0
Guatemala	0	0	0
Colombie	X	?	X
Vénézuéla	X	X	X
(Maracaibo)	X	X	0
Equateur	0	?	0
Pérou	0	0	0
(Cuzco-Arequipa)	0	?	X
Chili	X	X	X
Haut-Pérou	0	?	0
Intérieur argentin	0	?	0
Paraguay	X	?	X
Uruguay	X	X	X
Buenos Aires	X	X	X

^a Nous avons dichotomisé la variable de l'intensité du commerce de contrebande en valeur inférieure à 20% du commerce officiel (0), et en valeur supérieure à 20% du commerce officiel (X).

Les colonies suivantes, du fait de la présence d'un secteur agricole en mesure d'exporter sur le marché international, ont avantage à s'y articuler directement par l'indépendance et la liberté de commerce. L'Argentine et l'Uruguay, pour avoir accès à de plus vastes marchés et obtenir de meilleurs

prix pour les sous-produits de l'élevage; le Chili, confiné au marché péruvien pour l'écoulement de son blé, afin d'avoir accès à de plus vastes marchés et pour pouvoir augmenter son pouvoir de négociation dans les échanges avec le Pérou; le Paraguay, pour l'accès au marché européen de sa production de yerba maté et de tabac; la Nouvelle-Granade nord pour l'accès au marché européen de sa production de cacao, de coton et de tabac dont les volumes de production sont encore faibles mais qui pourraient être accrus étant donné la stimulation de nouveaux marchés; le littoral du Vénézuéla pour obtenir de meilleurs prix pour son cacao et son café. Dans toutes ces régions les propriétaires terriens se joignent aux mouvements d'indépendance, à l'exception de ceux de la province de Maracaibo sur le littoral vénézuélien. Les raisons de cette dernière exception nous sont encore mal connues, mais trois au moins apparaissent plausibles: l'isolement de Maracaibo par rapport à la province de Caracas où la mobilisation indépendantiste a lieu, la crainte d'une révolte des esclaves des plantations plus vive du fait qu'une telle révolte eût lieu à proximité, à Coro, en 1795, et finalement la crainte de perdre le marché mexicain principal acheteur du cacao de cette région, advenant l'indépendance.

D'autres colonies, par contre, ont intérêt à maintenir les liens économiques avec l'Espagne. C'est le cas du Guatemala, dont la production d'indigo est en voie de devenir non-concurrentielle sur le marché international et qui doit s'assurer l'accès au moins au marché espagnol; c'est aussi le cas de l'Equateur qui exporte, en partie à l'Espagne, une variété de cacao de qualité inférieure et qui risque aussi de perdre le marché espagnol advenant l'indépendance. Dans ces deux cas, la mobilisation indépendantiste est absente.

Finalement certaines colonies ou régions n'ont pas d'avantages particuliers à retirer de l'articulation au marché international. C'est le cas du Mexique, du Pérou et du Haut-Pérou, spécialisés dans la production minière et dont la production agricole ne serait pas concurrentielle sur le marché international; c'est aussi le cas de l'intérieur argentin qui en raison de son isolement et des distances de la côte ne peut exporter de produits agricoles dont les prix seraient concurrentiels sur le marché international. Dans ces régions, la mobilisation indépendantiste est absente, sauf dans la région de Cuzco et d'Aréquipa au Pérou. La raison de cette dernière instance de mobilisation réside à notre avis dans le fait que ces régions peuvent exporter moins facilement au Haut-Pérou, leur principal marché depuis 1776, alors que celui-ci est détaché de la vice-royauté du Pérou et intégré à celle du Rio de la Plata. Le moteur de la mobilisation est possiblement l'intérêt dans la réintégration au Haut-Pérou.

La mobilisation indépendantiste tend donc à se produire dans les régions qui pourraient bénéficier de l'articulation au marché international. C'est d'ailleurs dans ces régions que le commerce de contrebande, qui constitue une tentative d'établir des contacts directs avec le marché international, prend le plus d'importance (cf. Chapitre I). Le commerce de contrebande et la mobilisation indépendantiste découlent des mêmes intérêts dans l'articulation au marché international; c'est pour cela que nous observons une forte corrélation entre l'intensité de ce commerce par région et la mobilisation indépendantiste.

Comme on peut le constater au tableau XVII, le commerce de contrebande est plus intense dans les régions caractérisées par la présence d'un secteur agricole en mesure de produire pour le marché international. Cela est vrai dans 8 cas sur 8. D'autre part, la mobilisation indépen-

tiste tend à se donner dans les régions où le commerce de contrebande est le plus intense et à ne pas se donner dans les autres où le commerce de contrebande est moins intense. Cela est vrai dans 7 cas sur 8.

La présence d'un secteur agricole en mesure de produire pour le marché international est donc associée à l'incidence d'intérêts dans l'articulation au marché international et dans l'indépendance, mais cette condition n'est pas la seule à déterminer l'incidence de ces intérêts. Il est logique de penser que si le système colonial espagnol avait offert des conditions d'échanges pour les produits agricoles aussi favorables que celles offertes par le marché international en terme de prix et de marchés, que les intérêts coloniaux dans sa dissolution et l'accès au marché international n'auraient pas été aussi vifs, voire même absents. Comme on a pu le constater, là où existe un secteur agricole en mesure de produire pour le marché international, il existe aussi des conditions défavorables à l'exportation au sein de l'empire.

Les avantages qu'offre l'articulation au marché international pour certaines régions de l'empire espagnol au début du XIXe siècle découlent, comme nous l'avons vu, de la possibilité pour les producteurs coloniaux de s'approprier non pas des bénéfices associés à une augmentation spectaculaire des prix des denrées coloniales sur le marché international, car telle n'était pas la situation, mais plutôt ceux dus à l'élimination pure et simple de la médiation espagnole et à l'accès à de plus vastes marchés désormais disponibles grâce à la reprise de l'expansion de l'économie mondiale et à la désintégration des systèmes coloniaux de la France et de l'Angleterre.

CONCLUSION

Au cours de cette étude nous avons vu que vers la moitié du XVIII^e siècle, alors que l'économie mondiale reprend son expansion et que la production de bullion dans les colonies se remet à croître, l'Espagne tente de reprendre le contrôle de ses colonies. Celles-ci jouissaient à la fin du XVII^e siècle, d'une indépendance économique de fait. Les contacts commerciaux avec l'Espagne étaient sporadiques et le gros du commerce des colonies se faisait directement par le commerce de contrebande avec le marché international, soit avec l'Angleterre, la Hollande et la France. Les économies coloniales avaient de plus atteint un certain degré d'auto-suffisance et pourvoyaient complètement à leurs besoins de denrées agricoles et à une bonne partie de leurs besoins en produits ouvrés. Au début du XVIII^e siècle l'Espagne se relève de la crise économique profonde qui l'avait affligée pendant près d'un siècle et d'une période d'ineptitude de son gouvernement, la dynastie des Habsbourg qui ne parvenait plus à pourvoir l'Espagne de rois ayant la capacité nécessaire pour gouverner étant finalement remplacée par la dynastie plus dynamique des Bourbons. Elle tente alors de reprendre le contrôle des économies coloniales, c'est-à-dire de canaliser à nouveau leur commerce extérieur et de recréer une dépendance économique vis-à-vis de leur métropole.

Afin de rétablir son contrôle perdu sur ses colonies l'Espagne entreprend une série de réformes administratives et économiques. La réforme du système des transports, la multiplication des ports, les attaques contre les monopoles mercantiles, la baisse des tarifs douaniers

et la formation de compagnies commerciales visent à intensifier les échanges commerciaux avec les colonies au détriment du commerce de contrebande. La réforme de l'administration coloniale, par une plus grande centralisation du contrôle des unités d'administration (la création du système des intendances), la mise sur pied d'un nouveau mode de taxation et l'extension des catégories sociales imposables et la création de monopoles de la couronne de la distribution du tabac (estancos) visent à faciliter la canalisation du bullion hors des économies coloniales vers la métropole. La libéralisation du commerce inter-colonial en 1778 qui permet aux colonies d'échanger librement leur production vise à diminuer les intérêts dans le commerce de contrebande en ouvrant de nouveaux exutoires au surplus de production et à mitiger les tensions engendrées par la fermeture d'un système colonial qui connaissait une situation de liberté de commerce de fait avec le marché international.

Ces mesures atteignent leurs objectifs. Le commerce des colonies avec l'Espagne se serait multiplié par 7 entre 1778 et 1789 seulement, et le commerce de contrebande qui l'emportait encore en 1761 sur le trafic officiel n'atteignait plus en valeur, selon nos estimés, le tiers du commerce officiel. L'autonomie relative des colonies en ce qui concerne les besoins en produits manufacturés est atteinte par la reprise du commerce avec l'Espagne. L'entrée massive de produits manufacturés européens expédiés par la métropole fait tort à la production locale. La libéralisation du commerce inter-colonial ne fût pas non plus l'occasion pour les colonies de développer la complémentarité de leurs économies et d'accéder à une plus grande autonomie dans la satisfaction de leurs besoins en produits manufacturés, autonomie qui aurait menacé les échanges commerciaux avec la métropole. La libéralisation du commerce ne fait que sanctionner ou fa -

voriser une complémentarité déjà existante qui n'est pas dangereuse pour le lien métropole-colonies, soit qu'elle ne soit que l'indice d'une division du travail sur des bases régionales des activités nécessaires à la production du bullion, lequel est acheminé vers l'Espagne, soit qu'elle implique l'échange de biens (les denrées alimentaires et produits agricoles) qui ne font pas concurrence aux exportations espagnoles. Finalement la réforme de l'appareil administratif porte ses fruits et les envois de bullion à l'Espagne via le trésor royal augmentent rapidement.

Malgré que l'Espagne réussisse à la seconde moitié du XVIIIe siècle à reprendre le contrôle des économies coloniales, elle continue à présenter des faiblesses en tant que métropole. En effet, quoiqu'elle soit désormais en mesure de pourvoir le marché colonial de produits manufacturés européens ou de sa propre fabrication, elle s'avère incapable d'exploiter au maximum le potentiel d'expansion de l'agriculture coloniale, en raison des faibles effectifs de sa marine, du faible pouvoir d'achat de son marché et de ses difficultés à subventionner la production coloniale par des investissements capitaux ou des politiques d'achat préférentiels. La richesse des colonies en bullion permet aussi à l'Espagne d'exporter aux colonies sans avoir à y développer le secteur agricole d'exportation pour créer un pouvoir d'achat. Du à la faiblesse économique de la métropole et à l'abondance du bullion dans les colonies le système colonial espagnol sera peu favorable à l'expansion de l'agriculture coloniale d'exportation.

C'est précisément dans le secteur de l'agriculture d'exportation des économies coloniales qu'apparaîtra parmi les élites économiques le phénomène de la mobilisation indépendantiste entre 1808 et 1814. Non pas que les élites de ce secteur eurent été les seules à entretenir des griefs vis-à-vis de leur métropole. Les réformes de la seconde moitié du siècle

avaient affecté plusieurs groupes coloniaux de façon adverse, outre les propriétaires terriens du secteur des exportations qui privés de la possibilité d'acheminer leurs produits directement sur le marché international connaissent de mauvaises conditions de l'échange de leurs produits, en termes de prix et de marchés. A cause de ces réformes, les classes pauvres doivent supporter un fardeau fiscal plus lourd; les élites intellectuelles voient leur contrôle sur l'administration coloniale diminuer, de même que leurs chances de mobilité sociale au sein de l'appareil administratif; les marchands monopolistes subissent souvent une réduction de leurs aires de monopoles et une chute de leurs profits; les intérêts manufacturiers sont affectés par la baisse du volume de production des obrajes. Seuls les propriétaires terriens du secteur de la production agricole pour des marchés locaux et domestiques et les propriétaires de mines ne furent pas affectés de façon adverse par ces réformes.

Malgré ces tensions multiples créées par les nouvelles politiques impérialistes de l'Espagne, les propriétaires terriens du secteur de la production agricole en mesure d'exporter sur le marché international sont les seuls, au sein de l'élite économique à se révolter quand l'opportunité leur en est donnée après 1808. Les secteurs agricoles en mesure d'exporter sur le marché international sont ceux dans les économies coloniales qui ont atteint un haut degré de spécialisation, qui jouissent d'une capacité d'expansion (celle-ci étant en fonction de l'écologie, de la technique disponible et de la main-d'oeuvre) et qui sont en mesure d'exporter des produits concurrentiels sur le marché international. C'est lorsque l'on retrouve ces trois conditions réunies que se donne la mobilisation des propriétaires terriens. Lorsque l'une d'elle est absente, ceux-ci demeurent en marge des mouvements d'indépendance. Les propriétaires terriens

de ce secteur avaient de bons motifs de vouloir acheminer leur production directement vers le marché international; leur production était dépréciée aux mains de marchands monopolistes et les marchés dans l'empire espagnol n'étaient pas suffisants à l'absorption du volume de production dont ces secteurs étaient capables. Les propriétaires terriens étaient susceptibles de gagner, à éliminer la médiation espagnole, de meilleurs prix pour leurs produits et de vastes marchés dans le contexte, non pas d'un boom des prix des denrées coloniales sur le marché international soit, mais dans celui d'un accroissement de la demande dû à la reprise de l'économie mondiale après 1750 et à la dissolution des systèmes coloniaux français et anglais.

Pour les propriétaires terriens du secteur de l'agriculture pour des marchés locaux et domestiques, d'autre part, l'articulation au marché international avait moins d'attrait. En effet ce secteur dans l'empire espagnol n'était pas facilement transformable en secteur d'exportation, le plus grand obstacle étant l'éloignement et le coût des transports, il n'était pas en mesure de profiter de l'adjonction de nouveaux marchés par l'articulation au marché international. Même si ces secteurs d'agriculture local pouvaient souffrir de stagnation dans l'empire espagnol, la liberté de commerce ne pouvait apparaître comme une solution à ce problème. Cette fraction de l'élite économique ne participe pas aux mouvements d'indépendance.

Les marchands, pour leur part, ne sont guère favorables à l'idée de l'indépendance, à l'exception d'un groupe de Buenos Aires. Cette attitude négative peut apparaître surprenante du fait que quelques groupes d'entre eux, à tout le moins, avaient subi des revers économiques à la suite des réformes métropolitaines du système des échanges commerciaux d'une part et que d'autre part, la liberté d'exporter sur le marché international signifiait une augmentation du volume des exportations agricoles et des

transactions commerciales. Nous avons offert comme explication à ce phénomène qu'en raison de l'importance du bullion dans les "exportations" des colonies espagnoles, souvent les profits des marchands ne découlent pas de la commercialisation de produits sur des marchés extérieurs mais de la simple importation pour le marché intérieur. Dans une telle situation l'adjonction de nouveaux marchés ne signifie pas grand chose en termes de profits. Une seconde raison est que dans certains cas ils sont engagés dans la commercialisation de produits qui ne seraient pas concurrentiels sur le marché international. Finalement dans plusieurs cas les marchands coloniaux ont comme partenaire commercial l'Espagne et leur survie même dépend de ses institutions coloniales et mercantiles; en situation de liberté de commerce et de changement de partenaire commercial, les marchands en place ne sont même plus assurés de pouvoir continuer à jouer leur rôle d'intermédiaire. La politique métropolitaine de fermeture totale du système colonial a empêché la formation d'une classe de marchands autonomes de ces structures de dépendance qui auraient pu réagir à la possibilité d'augmenter le volume de leurs ventes advenant la liberté totale de commercer avec le marché international. Donc dans bien des cas, l'intérêt dans la liberté de commerce n'avait pas de raison d'être (pour les marchands strictement importateurs et ceux qui exportent des produits qui n'auraient pas été concurrentiels sur le marché international) et dans les autres, cet intérêt avait sa raison d'être vu la présence d'un secteur agricole en mesure de produire pour le marché international mais était absent car les marchands faisaient partie de structures mercantiles dépendantes de la métropole.

1. Les propriétaires de mine, producteurs d'une matière première, l'or ou l'argent, qui n'est pas mise en marché mais vendue à prix fixe à l'Hôtel de la Monnaie pour y être transformée en bullion, n'ont rien

de particulier à retirer en tant que producteurs, de la liberté de commerce avec d'autres nations. L'appartenance au système colonial ne leur était pas particulièrement défavorable; elle ne les privait pas d'une grosse partie de leurs profits (cela était le cas à tout le moins des producteurs d'argent) et leur garantissait l'approvisionnement en mercure nécessaire à la désamalgamation de l'argent.

Finalement, les intérêts manufacturiers que représentent les marchands et des membres du clergé, n'ont aucun intérêt dans la liberté de commerce. Non seulement du fait que la production de ce secteur soit loin d'être concurrentielle sur le marché international et non susceptible par conséquent de bénéficier de nouveaux marchés, mais aussi que la liberté de commerce et l'entrée massive de produits européens à bon marché en signifie la ruine. La simple reprise du commerce avec l'Espagne avait déclenché on s'en souvient, le processus du déclin de la production manufacturière coloniale. La liberté de commerce signifiait la ruine totale. Dans de telles circonstances, l'appartenance au système colonial constitue un moindre mal.

Lorsque l'on examine la variation régionale de la mobilisation indépendantiste chez les élites économiques on constate que la mobilisation se donne dans les économies coloniales dotées d'un secteur agricole en mesure d'exporter sur le marché international; dans un seul cas, celui de la province de Maracaibo au Vénézuéla, la mobilisation est-elle absente, malgré la présence d'un tel secteur et dans un seul autre cas, celui des provinces de Cuzco et d'Arequipa au Pérou, est-elle présente malgré l'absence d'un tel secteur.

De ce qui précède il se dégage que, parmi les différentes fractions de l'élite économique, considérées sous l'angle de leur rôle de producteurs, seuls les propriétaires terriens du secteur de la production agricole en

mesure d'exporter sur le marché international ont intérêt dans la liberté de commerce et sont mobilisés en faveur de l'indépendance. La question de la liberté de commerce polarise le comportement des élites économiques face à l'indépendance, et le mouvement d'indépendance est nourri non pas, comme cela aurait pu être aussi le cas, de la mobilisation d'une élite dont l'intérêt est de fermer les économies coloniales mais de celle d'une élite qui a intérêt à l'ouverture sur le marché international. Cela est peu surprenant dans un système colonial peu favorable à l'expansion de l'agriculture d'exportation.

Si le système colonial espagnol contenait les germes de sa propre dissolution, le contexte politique et économique dans lequel il se situait à la fin du XVIIIe siècle ajoutait à son instabilité.

A la fin du XVIIIe siècle, la France et l'Angleterre ont un besoin pressant de vastes nouveaux marchés afin d'assurer la croissance d'une production manufacturière qui a atteint de hauts niveaux après une croissance à peu près continue tout au long du siècle. Le marché européen ne suffit plus aux besoins de croissance de ces deux pays en raison du fait que ses unités politiques deviennent de plus en plus auto-suffisantes quant à la production industrielle et ferment leurs marchés; lors de la seconde moitié du XVIIIe siècle, les exportations domestiques françaises et anglaises sur le marché européen augmentent peu. Dans de telles circonstances le marché latino-américain avec son pouvoir d'achat déjà existant grâce surtout à l'exploitation du bullion et atteignant près de 50% de la valeur des exportations anglaises domestiques à la fin du siècle, devient particulièrement alléchant.

La France et l'Angleterre peuvent atteindre le marché latino-américain par la médiation de la métropole espagnole mais vu qu'elles sont

deux à avoir des besoins élevés, elles ne peuvent ni l'une ni l'autre se contenter de se diviser ce marché, d'autant plus que celui-ci a tendance à s'amenuiser du fait que la production espagnole monopolise une partie croissante du marché colonial. En fait les exportations de la France à l'Espagne diminuent après 1756, ce qui indique que sa part du marché latino-américain diminue. L'Angleterre prend le pas sur la France dans la valeur des exportations à l'Espagne, mais la valeur totale de ses exportations aux colonies espagnoles (commerce officiel et contrebande) est stagnante à partir de 1772-3. Les deux pays sont affectés par le nouveau nationalisme espagnol et ses politiques de fermeture du système colonial.

Dans cette situation d'un besoin pressant de nouveaux marchés, d'une lutte hégémonique entre deux nations, face à un système colonial qui dispose déjà d'un pouvoir d'achat mais qui se ferme peu à peu, il n'est pas étonnant que des pressions soient exercées sur le système colonial en question. C'est ce qui arriva. Dans un premier temps, la France et l'Angleterre exercent des pressions diplomatiques sur l'Espagne afin d'obtenir la meilleure part possible, l'une au détriment de l'autre, du commerce entre celle-ci et ses colonies. Ces pressions seront caractéristiques de la diplomatie franco-espagnole et anglo-espagnole tout au long du siècle jusqu'à la guerre franco-anglaise de 1797, où la lutte pour l'hégémonie entre la France et l'Angleterre tourne encore une fois en conflit armé. Mais parallèlement à ces pressions diplomatiques sur l'Espagne, l'Angleterre avait initié après la Guerre de Sept Ans une entreprise de subversion dans les colonies latino-américaines et des plans de conquête sont ébauchés sans être toutefois mis en oeuvre. Il était important de liquider d'abord la lutte hégémonique avec la France sur le sol européen. La guerre éclate entre les deux puissances en 1797. La France tente de s'approprier

militairement le sol européen et d'en interdire l'accès à l'Angleterre. Cette dernière se voit confinée à une vocation exclusivement coloniale au plan commercial. C'est alors que la première attaque militaire du système colonial espagnol a lieu en 1807, à Buenos Aires. En 1808, la France étend son emprise militaire sur l'Europe et conquiert la péninsule ibérique avec les conséquences que l'on connaît dans les colonies latino-américaines: la naissance des mouvements d'indépendance. L'Espagne occupée implore l'aide anglaise et c'est alors que l'on observe une volte-face de la politique anglaise vis-à-vis des colonies latino-américaines. Au lieu de profiter de la situation d'isolement total des colonies de leur métropole et de la naissance finalement des mouvements d'indépendance, l'Angleterre maintient une position de neutralité dans le conflit entre les colonies et la métropole occupée, débarrasse l'Espagne de l'invasisseur français et lui permet de reconquérir ses colonies. Une fois que la France est défaite, l'Angleterre n'est plus aussi anxieuse de promouvoir l'indépendance des colonies latino-américaines. Elle semble préférer que le monopole du marché latino-américain lui soit assuré au sein d'un empire dont elle soutient l'intégrité politique, à la nécessité de livrer une lutte commerciale contre d'autres nations dans chaque port d'Amérique. Mais la condition posée par l'Angleterre, le commerce direct avec les colonies, est rejetée par l'Espagne. C'est alors et seulement alors, que l'Angleterre entreprend systématiquement d'aider à la libération des colonies latino-américaines.

Bref, la pénurie de marchés pour la France et l'Angleterre et la lutte hégémonique entre les deux pays rendait bien fragile l'entreprise de l'Espagne de reconquérir ses colonies, et l'ouverture économique du système colonial semblait inévitable. D'autre part, le contexte de la lutte politique pour l'hégémonie entre la France et l'Angleterre semblait

déboucher vers l'indépendance politique ou la conquête des colonies. Mais une fois que cette lutte prend fin, avec une Angleterre victorieuse, l'indépendance politique des colonies n'est plus un processus inéluctable, originant de forces extra-systémiques. C'est le refus de l'Espagne d'ouvrir les colonies au commerce direct avec l'Angleterre, son insistance à maintenir la fermeture totale de son système colonial, qui finalement appelle le coup de grâce.

Le but de cette recherche était d'examiner et d'isoler, ce qui dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie de l'empire espagnol et de son contexte économique, était susceptible d'engendrer sa dissolution. Nous avons vu que le fait que l'Espagne, dans le contexte de la reprise du contrôle de ses colonies, impose une stricte fermeture économique à l'ensemble du système colonial, alors que sa faiblesse économique ne lui permet pas d'absorber et d'exploiter le potentiel de production agricole des colonies et alors que la situation sur le marché international est favorable à l'expansion de la production de denrées agricoles et de matières premières dans les régions périphériques du monde, va créer des tensions, et le mode de distribution de la mobilisation des élites économiques en témoigne, dans ces économies coloniales et surtout dans ces secteurs des économies coloniales qui justement disposent d'un potentiel de production pour le marché international, va aussi inciter les puissances étrangères qui ont un besoin pressant de nouveaux marchés à exercer des pressions économiques et politiques sur le système. Ces pressions menacent l'intégrité économique du système colonial mais elles s'avèreront une menace directe à son intégrité politique quand l'Espagne, persistant dans sa politique de stricte fermeture du système colonial, refusera à l'Angleterre la permission de commercer directement avec les colonies et d'octroyer

à ces dernières la liberté de commerce. C'est à ce moment que l'Angleterre accorde son aide économique et militaire aux forces indépendantistes.

Quatre caractéristiques de l'organisation et du fonctionnement de l'économie de l'empire espagnol et de son contexte économique peuvent donc être isolées comme facteurs de sa dissolution: 1) les politiques monopolistes de la métropole lors de la seconde moitié du XVIIIe siècle 2) son incapacité à développer le potentiel d'exportation des colonies 3) la présence d'un tel potentiel dans les colonies 4) l'accroissement de la demande sur le marché international et les besoins de puissances étrangères en nouveaux marchés. Ces facteurs agissent conjointement pour créer des tensions dans le secteur des exportations des colonies et susciter leur expression en mobilisation indépendantiste. En l'absence de l'un d'eux, ou les tensions auraient été absentes ou elles ne se seraient pas traduites en comportements politiques mettant en danger le système colonial.

Ainsi, si l'Espagne n'avait pas tenté de reprendre le contrôle et d'imposer une stricte fermeture à un système colonial qui pendant plus d'un siècle avait connu des contacts directs avec le marché international, le lien avec celui-ci aurait été maintenu, les colonies auraient eu la possibilité de développer leur potentiel de production pour l'exportation, la faiblesse de la métropole aurait été sans signification concrète, les propriétaires terriens auraient eu moins de raison d'être mécontents et par conséquent n'auraient pas été facilement mobilisés par l'idée de l'indépendance politique. Nous soupçonnons que si les propriétaires terriens cherchent l'indépendance politique c'est que dans les circonstances, elle est le seul moyen d'accéder à l'articulation au marché international. Il est plausible de penser que si après avoir reconquis ses colonies en 1813, l'Espagne leur avait accordé la liberté de commerce, au lieu de

réimposer une stricte politique de fermeture économique à l'empire, le mécontentement des propriétaires terriens se serait résorbé et l'Angleterre n'aurait pas apporté son aide aux mouvements d'indépendance. Les cas de Cuba et du Brésil sont révélateurs à ce sujet. L'Espagne accorde la liberté de commerce à Cuba en 1797, une liberté de commerce définitive. Ni les propriétaires terriens, ni l'élite professionnelle d'ailleurs ne se révoltent et l'indépendance ne viendra qu'en 1898. Quant au Brésil, il traverse dans une tranquillité surprenante la période de 1808 à 1820, alors que le reste de l'Amérique latine connaît la tourmente. C'est que le premier geste de la monarchie portugaise en exil au Brésil, à la suite de l'invasion napoléonienne en 1807, avait été d'ouvrir les ports de la colonie au commerce avec les "nations amies" dont l'Angleterre. A cette époque, alors que celle-ci intervient directement (après 1814) en faveur de l'indépendance des colonies espagnoles, elle protège la monarchie portugaise au Brésil. Le phénomène de la mobilisation ne se produit qu'après la révolution libérale au Portugal en 1820 quand les cortes manifestent leur intention de réimposer au Brésil un statut de colonie, ce qui implique la fermeture des ports. Les propriétaires terriens joignent alors le mouvement constitutionnaliste qu'ils dominent, et proposent pour le Brésil une monarchie constitutionnelle souveraine. Ceci démontre bien comment la liberté de commerce est une condition importante du comportement politique des propriétaires terriens et de la stratégie anglaise. Pour l'Angleterre l'indépendance politique des colonies n'est envisagée que lorsqu'elle est un instrument nécessaire à l'accès aux marchés coloniaux.

En second lieu, si les colonies avaient été dépourvues d'un secteur agricole en mesure de prendre de l'expansion et produire pour le marché international, l'encerclement économique n'aurait pas produit de tensions,

la faiblesse de la métropole et la demande sur le marché international n'aurait signifié rien de concret. Les propriétaires terriens se seraient alors comporté comme le firent les élites du secteur de la production agricole pour le marché domestique: l'abstention aurait été de règle.

En troisième lieu, si la métropole espagnole avait été en mesure d'exploiter le potentiel de production agricole d'exportation des colonies, les contrôles auraient été moins frustrants et l'articulation au marché international n'aurait pas été une alternative plus attrayante que l'appartenance au système colonial.

Finalement si la demande sur le marché international avait été minime ou décroissante, la faiblesse de la métropole et ses contrôles auraient provoqué des tensions, mais vu que l'alternative à l'appartenance au système colonial, l'articulation au marché international aurait été inexistant, les tensions ne se seraient probablement pas traduites en mobilisation indépendantiste.

L'entrée en jeu de ces quatre facteurs produit chez les propriétaires terriens du secteur des exportations des intérêts dans la liberté de commerce qui se traduisent éventuellement en mobilisation indépendantiste. Comme cette fraction de l'élite économique qui a intérêt dans la liberté de commerce est la seule à être mobilisée, que les autres groupes qui ont des intérêts protectionnistes tels les marchands et les intérêts manufacturiers ou ceux qui n'ont tout simplement aucun intérêt en tant que producteurs dans l'articulation au marché international, tels les propriétaires de mines et les producteurs agricoles pour le marché domestique, ne participent pas aux mouvements d'indépendance, on peut conclure que ceux-ci sont, en partie, à tout le moins, des mouvements de liberté de commerce. Nous disons en partie, car pour les autres fractions de l'élite mobilisée (les élites

professionnelles surtout et les autres couches sociales qui se joignent parfois aux mouvements d'indépendance), le moteur de la mobilisation n'est ni l'intérêt dans la liberté de commerce, ni l'intérêt contraire. Tout ce que nous suggérons ici, c'est que si nous devons classifier les mouvements indépendantistes selon la dimension des intérêts libre-échangistes/intérêts protectionnistes, alors le comportement des élites économiques indique clairement qu'il s'agit là d'un mouvement libre échangiste. S'il se fût agi d'un mouvement à orientation protectionniste, c'est-à-dire visant à fermer les économies coloniales de la concurrence provenant de l'extérieur, le mode de distribution de la mobilisation aurait été autre, à l'inverse. Les marchands, les intérêts manufacturiers, certains producteurs agricoles pour le marché domestique menacés par les exportations espagnoles (tels les producteurs de vins de Mandoza au Rio de la Plata) auraient alors été les premiers mobilisés. L'axe de la mobilisation indépendantiste aurait alors été, en Amérique du Sud, la région andine avec son équivalent au Mexique dans le sud indien plutôt que les régions côtières du Vénézuéla, de la Nouvelle-Granade, du Chili et du Rio de la Plata ouvertes sur la mer, orientées économiquement vers l'extérieur. Dans l'empire espagnol, les mouvements d'indépendance ne constituent pas une réaction de défense à la pénétration commerciale de la métropole visant à protéger une industrie locale naissante mais un mouvement visant à débarrasser les colonies du carcan colonial qui empêche le plein développement des secteurs économiques orientés vers l'extérieur.

A part les difficultés de croissance du secteur des exportations agricoles dans un système colonial peu propice à cette croissance dans le contexte d'une économie mondiale en expansion n'y aurait-il pas d'autres caractéristiques de l'organisation et du fonctionnement de l'économie de

l'empire espagnol de nature à engendrer sa dissolution? Considérons-en deux aspects qui théoriquement auraient pu devenir des facteurs de dissolution: la pénétration commerciale de l'Espagne et le drainage des richesses coloniales par l'appareil administratif.

La pénétration commerciale de l'Espagne fait tort aux marchands et aux intérêts manufacturiers locaux. Néanmoins, vu que les tensions occasionnées chez ces groupes ne se traduisent pas en mobilisation indépendantiste, le phénomène de la pénétration commerciale espagnole n'est pas un facteur de dissolution. Si elle ne l'est pas c'est que les groupes qu'elle affecte, les marchands (les intérêts manufacturiers sont en partie représentés par les marchands) n'ont d'autre choix que de subir la situation, leur situation de privilège reposant sur leur pouvoir politique dans le régime colonial.

L'empire espagnol est un système économique où la métropole draine la richesse des colonies non seulement au moyen d'échanges commerciaux mais aussi au moyen de mécanismes administratifs. Dans cette étude nous nous sommes limités à examiner l'impact de l'organisation et du fonctionnement du secteur privé de l'économie de l'empire sur sa stabilité mais il est aussi important d'évaluer l'impact de ce drainage administratif. Celui-ci affecte distincts groupes coloniaux et est aussi susceptible de susciter des tensions qui se traduisent en poussées sécessionnistes menaçant la survie de l'empire. Une analyse détaillée de l'impact du drainage administratif sur la stabilité du système dépasse les cadres de cette étude. Nous devons nous limiter à une analyse brève, à une approximation.

Le drainage administratif des richesses coloniales se fait par un ensemble de mécanismes et affecte différents groupes sociaux. Les principaux mécanismes de ce drainage sont les suivants dans l'empire espagnol: les taxes à l'importation et à l'exportation, les impôts, les prélèvements

de l'Hôtel de la Monnaie à la frappe du bullion, les taxes sur la circulation interne des marchandises (l'alcabala) les monopoles de la couronne sur la distribution du tabac. Les taxes à l'importation se répercutent sur les prix payés par les consommateurs. Mais comme elles ont baissé et que le revenu de la couronne grossit plutôt à partir de l'augmentation du volume des importations les consommateurs bénéficient d'une baisse des prix. Les taxes à l'exportation affectent les prix payés par les marchands aux producteurs agricoles pour les produits qu'ils exportent. Pour cette raison et pour celle du poids de la médiation espagnole en général, les propriétaires terriens du secteur des exportations se révolteront. Le fardeau des impôts retombe sur les épaules des classes sociales exploitées: les indiens et les mestizos. Ceux-ci se révoltent en 1780 au Pérou et en 1781 en Nouvelle-Granade. Mais ils n'ont pas l'appui des élites économiques qui craignent de perdre le contrôle et leur situation de privilège et se rangent du côté des forces répressives de l'administration coloniale. Les révoltes sont réprimées bien avant que naissent les mouvements d'indépendance. Les prélèvements du trésor royal sur la monnaie frappée aux Hôtels de la Monnaie diminuent les prix que les propriétaires de mine reçoivent pour leur produit. Mais comme les prélèvements de bullion à la source constituent une source sûre de financement de l'appareil gouvernemental les propriétaires de mines ne devaient pas s'attendre à ce que la situation soit différente après l'indépendance. Les taxes sur la circulation intérieure des marchandises augmentent les prix à la consommation. Ces taxes étaient impopulaires mais il est difficile d'évaluer jusqu'à quel point le mécontentement qu'elles provoquèrent est un facteur important de la mobilisation indépendantiste. Finalement le monopole royal de la distribution du tabac augmente les prix à la consommation d'une part et provoque le mécontentement des producteurs

de certaines régions (de la Nouvelle-Granade nord) qui se virent interdire de continuer à produire le tabac d'autre part. En Nouvelle-Granade, l'estanco du tabac a été très impopulaire chez les producteurs. Il est plausible que cette source de mécontentement se soit ajoutée à celle des contraintes à l'exportation de produits agricoles à l'Espagne dans la genèse de la mobilisation indépendantiste chez les propriétaires terriens de cette région.

Comme on peut le constater dans l'empire espagnol les mécanismes de la canalisation des richesses vers la métropole sont nombreux et différentes catégories sociales sont affectées par leur mise en oeuvre. Mais tous ces mécanismes ne produisent pas nécessairement des tensions et les tensions produites ne sont pas toujours dangereuses pour la survie du système colonial. D'une part en effet, l'augmentation des argents canalisés par la taxation à l'importation et le prélèvement à la frappe du bullion ne signifient pas une détérioration de la situation économique des groupes affectés, les consommateurs et les propriétaires de mine. D'autre part, certains groupes affectés de façon adverse ne sont pas en mesure de mettre seuls en péril l'empire espagnol. C'est le cas des indiens et des mestizos qui se révoltent contre une plus lourde charge fiscale mais qui s'attire la répression des élites locales. D'autres mécanismes finalement, tels les taxes à l'exportation et l'interdiction de produire le tabac, affectent de façon adverse des groupes, les propriétaires terriens dont la révolte a effectivement mis en péril la survie de l'empire.

Il est opportun de se demander si les mouvements d'indépendance sont une réaction surtout à la canalisation du surplus par le système administratif ou à l'organisation et au fonctionnement du secteur privé de l'empire. Si les mouvements d'indépendance avaient été une réaction à

la présence de l'un ou de l'autre de ces mécanismes administratifs, leur clientèle aurait été composée de groupes affectés de façon adverse par l'un ou l'autre de ces mécanismes. Or les deux groupes-clefs de la mobilisation indépendantiste sont les élites professionnelles et les propriétaires terriens des secteurs agricoles en mesure de produire pour le marché international. Les premiers ne sont pas affectés directement, n'étant pas situés dans le système de production et de distribution, par le fonctionnement du secteur privé de l'économie. Ils ne sont pas spécifiquement touchés non plus par les différents mécanismes de canalisation administrative des richesses. Ce qui affecte davantage cette catégorie d'élite c'est les difficultés de mobilité au sein de l'appareil administratif dues au monopole exercé par les péninsulaires des meilleurs postes. Quant aux propriétaires terriens du secteur des exportations, ils souffrent certes des taxes à l'exportation et dans certains cas de l'interdiction de produire du tabac, mais ils souffrent davantage des contraintes inhérentes au fonctionnement du secteur privé de l'économie impériale, soit la rareté de marchés et des prix peu avantageux. Nous suggérons par conséquent que les mouvements d'indépendance latino-américains sont beaucoup plus une réaction au fonctionnement et à l'organisation de l'économie impériale qu'une révolte contre la canalisation des richesses par l'administration coloniale.

Il est important de se demander jusqu'à quel point la présence de ces caractéristiques de l'organisation et du fonctionnement du secteur privé de l'économie impériale explique les tendances intra-coloniales à la dissolution, les mouvements d'indépendance que l'on observe à partir de 1808 et jusqu'à quel point elles expliquent l'accession même à l'indépendance des colonies américaines.

La faiblesse économique de la métropole comme marché de matières premières agricoles, ses politiques de monopole, la présence de secteurs agricoles dans les colonies en mesure d'exporter sur le marché international, les conditions favorables qui y prévalent à cette époque pour les produits agricoles coloniaux, expliquent la mobilisation indépendantiste des propriétaires terriens. Cette fraction de l'élite économique constitue un des deux groupes les plus importants de la clientèle des mouvements d'indépendance. Mais l'explication de la mobilisation de l'autre groupe, celui des élites professionnelles et intellectuelles ne réside pas dans le même ensemble de facteurs. Celui-ci n'explique qu'une partie, importante soit, mais seulement une partie des mouvements d'indépendance qui mettront en péril la survie de l'empire. Cet ensemble de facteurs a aussi ses limites quant il s'agit d'expliquer l'accession à l'indépendance des différentes régions de l'empire espagnol. Il est utile à l'explication d'une partie de la mobilisation indépendantiste qui déboucha sur l'indépendance de certaines régions. Mais ce ne sont pas toutes les régions de l'empire qui accèdent à l'indépendance à partir de mouvements indépendantistes. En fait dans l'empire espagnol, l'indépendance est le résultat soit d'une mobilisation indépendantiste locale, c'est le cas de la province de Buenos Aires, du Paraguay, de l'Uruguay au Rio de la Plata et du Venezuela, soit de l'intervention de mouvements indépendantistes d'autres régions, c'est le cas de l'Equateur, du Pérou, du Haut-Pérou, des provinces de l'intérieur argentin, soit de l'intervention simultanée de mouvements indépendantistes locaux et extérieurs, c'est le cas de la Nouvelle-Granade et du Chili, soit de déclaration de l'indépendance par les groupes conservateurs au pouvoir sans l'aide de mouvements indépendantistes locaux ou extérieurs, c'est le cas du Mexique et du Guatemala.

Notre théorie explique en partie la mobilisation indépendantiste que l'on retrouve au Rio de la Plata, au Chili, en Colombie et au Vénézuéla et l'absence de mobilisation des élites économiques des autres régions. Comme la mobilisation indépendantiste de ces premières régions a été l'instrument de libération des régions voisines c'est-à-dire des régions non-mobilisées en Amérique du Sud, notre théorie est utile à l'explication de l'accession à l'indépendance de l'ensemble de l'Amérique du Sud. Ce qu'elle n'explique pas, c'est l'accession à l'indépendance du Mexique et du Guatemala où celle-ci est le résultat d'une déclaration de groupes conservateurs au pouvoir qui s'opposaient à l'indépendance quand les mouvements se mettaient en marche dans d'autres régions de l'empire en 1808. C'est ailleurs que dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie impériale qu'il faut rechercher ce qui explique l'indépendance de ces deux dernières régions. L'interprétation la plus valable de ce phénomène serait celle apportée par John Lynch, à savoir que les groupes conservateurs au pouvoir voient le contrôle et la suprématie qu'ils exercent sur les classes inférieures, menacé par une révolution libérale sur le sol métropolitain en 1820 et qui impose une constitution (celle de 1812) qui prône l'abolition du servage dans les colonies.

Examinons finalement ce que notre théorie de la dissolution de l'empire espagnol ajoute à la connaissance existante du phénomène.

Peu d'historiens se sont penchés d'une part sur le problème de la dissolution de l'empire espagnol dans son ensemble. Beaucoup plus d'attention a été accordée dans le contexte de l'histoire nationale des républiques latino-américaines aux origines locales de leur indépendance. D'autre part, les théories économiques non seulement de la dissolution de l'empire mais aussi des mouvements indépendantistes, ce qui est

plus étonnant, sont rares. C'est aux théories économiques de la dissolution de l'empire espagnol dans son ensemble, que nous mettrons en rapport la nôtre. Nous ne passerons pas ici en revue tous les historiens qui ont émis des hypothèses impliquant des facteurs économiques de la dissolution de l'empire. Nous examinerons plutôt les théories de trois historiens qui par leur portée et le fait qu'elles se complètent, permettent de mettre en lumière les spécifications apportées par la nôtre. Bien entendu nous avons extrait de la pensée de ces trois historiens qui ont parfois examiné plusieurs facettes de l'indépendance des colonies latino-américaines, leur interprétation économique du phénomène. Celle-ci ne représente pas toujours l'ensemble de leur pensée.

Pour John Lynch, l'indépendance latino-américaine est le résultat de tensions provoquées par la reprise du contrôle par l'Espagne de ses colonies au XVIII^e siècle. Il affirme que:

Apart from the fact that the political and ideological environment of the early eighteenth century was not propitious for a colonial liberation movement, Spanish Americans had little need to declare formal independence, and the pressure upon them was not great. A century later the situation was different. Then the weight of imperialism was much heavier, precisely as a result of the renewal of imperial control after 1765. Provocation occurs not when the metropolis is inert but when it is active.

Miron Burgin propose que l'indépendance latino-américaine est le résultat de la contrainte que rencontrent les forces productives coloniales dans leur processus d'expansion dans un système colonial où la métropole est faible économiquement et ne se développe pas aussi rapidement que ses colonies. Il postule que:

Under the existing system, however modified by the

¹Lynch, Spanish American Revolutions, p.4.

liberalistic tendencies of the Bourbon policies, the productive forces of Spanish America were chained to the backyard economy of the metropolis.... The growing disparity in the rate of economic development between the various parts of the empire was accompanied by a weakening of the bonds that held them together.... In order to free these forces from the fetters of the economic and fiscal interest of the mother country the old social and political ties had to be abolished. Accordingly, the struggle for economic freedom was at the same time a political struggle, struggle for independence and for control of the state power without which the reorganization of colonial society was impossible.²

La théorie de R.A. Humphrey ajoute à celles de Lynch et de Burgin l'influence de l'expansion commerciale de l'Europe et de l'Angleterre en particulier. Il propose que :

[Whatever] the prosperity of Spanish America, whatever the rehabilitation of Spain in the second half of the eighteenth century, the economic foundations of the empire had been irretrievably undermined. The recovery of Spain had failed to keep pace with the expanding economy of her colonies, and the imperial economic reforms of Charles III were no more than palliatives of conditions imperfectly understood. The trade of the empire was still a closed monopoly of Spain, but the monopoly was imposed by a country which could still not successfully apply it, a country outstripped in financial and technical resources, in facilities and skills, by its greatest colonial rival, Britain. The empire, Professor Whitaker has observed, fell not so much because of decay within as because of pressure from without; and from this point of view its fall was no more than a corollary to the commercial expansion of Europe and particularly of England.³

Notre théorie implique les mêmes facteurs que ceux des théories de Lynch Burgin et Humphrey (voir en page 212), à savoir 1) le nouvel impérialisme espagnol 2) la faiblesse de la métropole 3) l'expansion des économies coloniales 4) l'expansion commerciale de l'Europe. Ce qu'elle

² Burgin, Economic Aspects of Argentine federalism, p.8.

³ Robert A. Humphrey, "Isolation from Spain", dans Lynch et Humphrey, Origins of Latin American Revolutions, p.140.

spécifie; c'est en premier lieu, quels aspects de la faiblesse économique de la métropole espagnole ont agi comme facteurs de la dissolution de l'empire. Nous avons déduit en effet du mode de distribution de la mobilisation des élites économiques dans les colonies, que ce sont les élites du secteur agricole d'exportation qui participent aux mouvements d'indépendance, que c'est l'incapacité de l'Espagne d'exploiter le potentiel de production agricole des colonies et non pas sa faiblesse en tant que productrice de produits manufacturés qui est un facteur de dissolution de l'empire. L'absence de mobilisation des élites économiques des colonies qui exportent presque exclusivement du bullion indique qu'elles s'accommodent au fait que l'Espagne ré-exporte des produits manufacturés européens et qu'elles doivent payer plus cher ces produits que si ceux-ci étaient achetés directement des pays producteurs.

En second lieu, notre théorie spécifie que ce n'est pas l'expansion économique de toutes les colonies qui met en péril l'empire espagnol mais bien l'expansion de celles qui sont prêtes à exporter un surplus agricole. La croissance des colonies exportatrices de bullion ne pose pas à l'Espagne les problèmes de l'absorption du surplus de la production. Au contraire l'Espagne est en mesure et fait tout ce qu'elle peut pour canaliser vers elle tout le bullion possible. En échange de ce bullion elle ré-exporte des produits manufacturés européens et cela ne lui cause pas de problème particulier. De plus ce ne sont pas toutes les colonies qui sont en mesure au début du XIXe siècle de produire des produits agricoles concurrentiels sur le marché international. La géographie de certaines régions, comme le Mexique, le Pérou, le Haut-Pérou, et l'intérieur argentin pose encore à l'époque le problème des distances et des coûts de transports. Donc, c'est l'expansion des économies en mesure de produire des

surplus agricoles, et ce ne sont pas toutes les colonies qui sont en mesure de le faire, qui constitue une menace à la survie du système colonial.

En troisième lieu, nous avons fait la distinction entre l'indépendance économique et l'indépendance politique des colonies et avons suggéré que l'indépendance politique n'était pas un processus inéluctable, une fois que l'Angleterre eût été victorieuse de la lutte hégémonique avec la France, et que l'indépendance politique est le résultat du maintien à tout prix par l'Espagne de politiques monopolistes vis-à-vis de ses colonies. S'il n'eût été de ces politiques de stricte fermeture du système colonial, il est possible que les colonies latino-américaines, jouissant de la liberté de commercer avec l'Europe, aient maintenu à l'instar de Cuba et de Puerto Rico, beaucoup plus longtemps un statu politique de colonies.

Finalement nous avons spécifié que les quatre facteurs avancés par notre théorie devaient agir conjointement et qu'en l'absence de l'un d'eux, l'indépendance politique des colonies latino-américaines était peu probable.

Le fait que, parmi les élites économiques des colonies espagnoles, ce soit exclusivement celles appartenant à des secteurs de la production de matières premières orientés vers l'extérieur suggère que la révolte des colonies latino-américaines n'en était peut-être pas une contre le statut colonial en tant que tel, mais plutôt contre l'appartenance à un empire dont la métropole était trop faible. L'indépendance latino-américaine allait d'ailleurs déboucher sur la dépendance d'une nouvelle métropole, l'Angleterre qui allait, elle, avoir les moyens d'exploiter à fond les matières premières des nouvelles républiques et de les consacrer, malgré leur liberté politique formelle, dans un état plus profond de dépendance coloniale. C'est à la lumière de cette évolution que les paroles sincères et lucides de Simon Bolivar à l'aube de la libération prennent un sens

profondément tragique:

Dans l'actuel système espagnol voulez-vous connaître ce qu'était notre destinée? Simplement la culture des champs d'indigo, de blé, de café, de sucre, de canne, de cacao et de coton; l'élevage dans les plaines désertiques; la chasse du gibier dans les bois; extraire l'or des entrailles de la terre pour satisfaire l'insatiable rapacité de l'Espagne.⁴

⁴ Simon Bolivar, "A Creole's Resentment", dans Lynch et Humphrey, Origins of Latin American Revolutions, p.263.

BIBLIOGRAPHIE

Livres

- Brading, D.A., Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810 (Cambridge at the University Press, 1971).
- Brito Figueroa, F., Historia Economica y Social de Venezuela (Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1966), tome I.
- Brito Figueroa, F., La Estructura de Venezuela Colonial (Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1963).
- Bushnell, D., The Santander Regime in Gran Colombia (Connecticut, Greenwood Press, édition 1970).
- Canovas, A.G., Historia Social y Economica de Mexico (Mexico, Editorial F. Trillas S.A., 1963).
- Cardenas, G.H., Las luchas nacionales contra la Dependencia (Buenos Aires, Editorial Colerna, 1969).
- Chaunu, P., L'Amérique et les Amériques (Paris, Armand Colin, 1964)
- Chaunu, P., Chaunu H., Séville et l'Atlantique, (Paris, 1955-59)
- Collier, S., Ideas and Politics of Chilean Independance, 1808-1833 (Cambridge at the University Press, 1963).
- Cortèse, A., Historia Economica Argentina y Americana (Córdoba, Editorial Machi, 19?).
- D'Ascoli, C., Esquema Historico-economico de Venezuela (Caracas, Banco Central de Venezuela, 1970).
- Deane P., Cole, W.A., British Economic Growth, 1688-1959 (Cambridge at the University Press, 1969).
- Elliott, J.H., Imperial Spain 1469-1716 (New-York, Menthor Books, 1963)
- Fagg, J.E., Latin America, A General History (New-York, MacMillan, 1969)
- Felix Cruz, G., Santiago a Comienzos del Siglo XIX, Crónicas de los Viajeros (Santiago, Editorial Andres Bello, 1970).
- Ferrer, A., The Argentinian Economy (Berkeley, University of California Press, 1967).

- Fifer, V.I., Bolivia: Land, Location and Politics since 1825 (Cambridge at the University Press, 1972)
- Fisher, S.E. The Last Inca Revolt, 1780, 1783 (Oklahoma, University of Oklahoma Press, 1966).
- Gayer, A., Rostow, W.W., Schawrtz, A.J., The Growth and Fluctuations of the British Economy 1790-1850 (Oxford, Clarendon Press, 1963).
- Gibson, C., Spain in America (New-York, Harper Torchbooks, 1966).
- Gunder, Frank, A., Capitalism and Underdevelopment in Latin America (New-York, Montly Review Press, 1969, édition révisée).
- Halperin Donghi, T., The Aftermath of Revolution in Latin America (New-York, Harper & Row, 1973)
- Hamnett, B.R., Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821 (Cambridge, Cambridge University Press, 1971)
- Haring, C.H., The Spanish Empire in America (New York, Harcourt, Brace & World, Inc., 1947).
- Hauser, H., Recherches et documents sur l'histoire des prix en France de 1500 à 1800 (Paris, Les Presses Modernes, 1936).
- Henao, J.M., Arrubla, G., History of Colombia (N.-Y., Greenwood Press Publishers, 1969, c 1938).
- Herr, R., The Eighteenth Century Revolution in Spain (New-Jersey, Princeton University Press, 1958).
- Howe, W., The Mining Guild of New Spain and its Tribunal General (Cambridge, Harvard University Press, 1949).
- Humphrey, R.A. (ed.), British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826 (London, Offices of the Royal Historical Society, 1940).
- Hussey, R.D , The Caracas Company 1728-1784 (Cambridge, Harward University Press, 1934)
- Kaufmann, W., British Policy and the Independance of Latin America, 1804-1828 (London, Arelian Books, 1967).
- Levene, R., A History of Argentina (New York, Russel & Russel Inc., 1963).
- López, Cámara, F., La Estructura Economica y Social de Mexico (Mexico, Siglo Veintiuno, 1967).
- Lynch, J., The Spanish American Revolutions 1803-1826 (London, Weidenfeld Nicolson, 1973).

- Mariluz Urquijo, J.M., El Virreinato del Rio de la Plata en la Epoca del Marqués de Aviles, 1799-1801 (Buenos Aires, 1964).
- Merivale, H., Lectures on Colonization and Colonies (Londres, Frank Cass & Co. Ltd., 1967, c 1841)
- Morón, G., A history of Venezuela (London, Allen & Unwin Ltd., 1965)
- Narvaéz y la Torre, Escritos de Dos Economistas Coloniales (Bogotá, Publicaciones del Banco de la República, 1965)
- Nettels, C.P., The Emergence of a National Economy 1775-1815 (New-York, Harper Torchbooks, 1962).
- Restrepo, J.M., Historia de la Revolución de la República de Colombia (Medellín, Editorial Bedout, 1969).
- Robinson, F., Mexico and her Military Chieftains (Mexico, The Rio Grande Press, Inc., 1970).
- Robinson, H., Latin America; a Geographical Survey (New-York, Frederick A. Praeger, édition révisée, 1967).
- Roél, V., Los Libertadores (Lima, Editorial Gráfica Labor, 1971).
- Saint Lu, A., Condition coloniale et conscience créole au Guatemala (Paris, Presses Universitaires de France, 1970).
- Scobie, J.A., Argentina, a City and a Nation (New-York, Oxford University Press, 1964).
- Stein, S.J., Stein, B.H., The Colonial Heritage of Latin America, Essays on Economic Dependence in Perspective (N.-Y., Oxford University Press, 1970).
- Tardiff, G., Historia General del Comercio Exterior Mexicano (Mexico, 1968)
- Vargas Ugarte, R., Historia General del Peru, (Lima, Editor Carlos Millar Batrés, 1966), tomes IV, V.
- Vicens Vives, J., An Economic History of Spain (N.J., Princeton University Press, 1969).

Articles

- Alden, D., "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: A study in Comparative Economic History", The Journal of Economic History, Vol. XXV, 1965.

- Blow Williams, J., "The Establishment of British Commerce with Argentina", Hispanic American Historical Review, Vol. XV, 1935.
- Bonilla, H., Spalding, K., "La Independencia en el Peru: las palabras y los hechos", Perú Problema, Nº 7 (Lima, Instituto Peruano, Campo dónico Ediciones, S.A., 1972).
- Burne Goebel, D., "British Trade to the Spanish Colonies, 1796-1823", American Historical Review, Vol. XLIII, 1938.
- Caillet-Bois, B.R., "The Rio de la Plata and the French Revolution" in Robert A. Humphrey, John Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Chaunu, P., "Interpretacion de la Independencia de America Latina", Perú Problema, Nº 7 (Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Campodónico Ediciones, S.A., 1972).
- Christelow, A., "Great Britain and The Trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", Hispanic American Historical Review, Vol. XXVII, Nº 1 (Février 1947).
- Cobb, G.B. "Supply and Transportation for the Potosi Mines, 1545-1640" Hispanic American Historical Review, Vol. XXIX, Nº 1 (février 1949).
- Crouzet, F., "England and France in the Eighteenth Century: a Comparative Analysis of Two Economic Growths", in R.M. Hartwell (ed.), The Causes of the Industrial Revolution in England (London, Methuen Co. Ltd., 1967).
- Davis, R., "English Foreign Trade, 1700-1774" in W.E. Minchinton (ed.), The Growth of English Oversea Trade in the Seventeenth and Eighteenth Century (London, Methen & Co. Ltd., 1969).
- Fabre, H. "La Evolucion y la Situacion de las Haciendas en la Región de Huan-cavelica" (Lima, Instituto de Estudios Peruanos, miméographie, 1965).
- Farias, A., "Commercial Reform in New Spain" in Robert A. Humphrey, John Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Farnie, D.A., "The Commercial Empire of the Atlantic, 1607-1783", The Economic History Review, Vol. XV, Nº 2, 1962.
- Floyd, T.S., "The Guatemalan Merchants, The Government and the Provincianos, 1750-1800", Hispanic American Historical Review, Vol. XLI, No 1 (février 1961).

- Griffin, C.C., "Economic and Social Aspects of the Era of Spanish American Independance", Hispanic American Historical Review, Vol. XXIX, 1949.
- Guilmore, R.L., "The Imperial Crisis and the Viceroy: Nueva Granada", Hispanic American Historical Review, Volume XL, No 1 (février 1960).
- Halperin Donghi, T., "La Crisis de la Independancia", Perú Problema, No 7 (Lima, Campodónico Ediciones, 1972).
- Hamilton, E.J., "Monetary Problems in Spain and Spanish America, 1751-1800", The Journal of Economic History, Vol. IV, 1944, pp.21-48.
- Hamilton, E.J., "The Decline of Spain", Economic History Review, Vol. VIII, 1937-1938.
- Haring, C.H., "Trade and Navigation between Spain and the Indies: A Re-view 1918-1958", Hispanic American Historical Review, Vol. XL, 1960.
- Humphrey, R.A., "Isolation from Spain" in Robert A. Humphrey, John Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Lee Brown, V., "Contreband Trade: A Factor in the Decline of Spain's Empire in America", Hispanic American Historical Review, Vol. VIII, 1928.
- Lee Brown, V., "Studies in the History of Spain in the Second Half of the Eighteenth Century", Smith College Studies in History, Vol. XV, NOS 1-2 (octobre 1929- Janvier 1930),
- McAlister, L.N., "Social Structure and Social Change in New Spain", Hispanic American Historical Review, Vol. XLIII, 1963.
- Morineau, M., "D'Amsterdam à Séville: de quelle réalité l'histoire des prix est-elle le miroir?", Annales E.S.C., Vol. XXIII, No 1 (Janvier-Février 1968).
- Newmann, W.L., "United States Aid to the Chilean Wars of Independance", Hispanic American Historical Review, Vol. XXVII, 1947.
- Piel, J. "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in the Nineteenth Century", Past and Present, No 46 (février 1970).
- Ramírez Necochea, H., "The Economic Origins of Independance" in R.A. Humphrey, J. Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Rodriguez, M., "The Genesis of Economic Attitudes in the Rio de la Plata", Hispanic American Historical Review, Vol. XXXVI, No 1 (Février 1956).

- Romano, R., "Mouvements des prix et développement économique. L'Amérique du Sud au XVIIIe siècle", Annales E.S.C., Vol. V, Part. I, 1960.
- Smith, R.S., "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", Hispanic American Historical Review, Vol. XXXIX, No 1 (Février 1959).
- Smith, R.S., "Origins of the Consulado of Guatemala", Hispanic American Historical Review, Vol. XXVI, 1946.
- Smith, R.S., "Shipping in the Port of Veracruz, 1790-1821", Hispanic Historical Review, Vol. XXIII, 1943.
- Smith, R.S., "The Consulado in Santa Fé de Bogota", Hispanic American Historical Review, Vol. XLV., No 3, (August, 1965).
- Smith, R.S., "The Institution of the Consulado in New Spain", Hispanic American Historical Review, Vol. XXIV, 1944.
- Stein, S.J., Hunt, S.J., "Principal Currents in the Economic Historiography of Latin America", The Journal of Economic History, Vol. XXI (March 1971).
- Villalobos, S., "The Crisis of Colonial Administration" in R.A. Humphrey, J. Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826 (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Whitaker, A., "Early Commercial Relations between the United States and Spanish America" in Robert A. Humphrey, John Lynch (ed.), The Origins of the Latin American Revolutions, 1806-1826, (New-York, Alfred A. Knopf, 4ième édition, 1967).
- Woodward, R. L., "Economic and Social Origins of the Guatemalan Political Parties (1773-1823)", Hispanic American Historical Review, Vol. XLV, No 4 (novembre 1965).
- Woodward, R.S., "The Guatemalan Merchants and National Defence: 1810", Hispanic American Historical Review, Vol. XLV, 1965.

Sources

Mercurio Peruano 1791-1795 (Lima, Edición Facsimiles, 1964-1966)

The New Cambridge Economic History, Vol. IX (Cambridge at the University Press, 1965).