

Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIIIe siècle

Guillaume Daudin

▶ **To cite this version:**

Guillaume Daudin. Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIIIe siècle. Revue Française d'Economie, 2002, 17 (2), pp.3-36. 10.3406/rfeco.2002.1459 . hal-03587762

HAL Id: hal-03587762

https://sciencespo.hal.science/hal-03587762

Submitted on 24 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Persee

Guillaume Daudin

Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIIIe siècle

In: Revue française d'économie. Volume 17 N°2, 2002. pp. 3-36.

Résumé

Cet article construit un modèle de croissance graduelle reposant sur l'extension de l'activité commerciale. La modélisation est ancrée dans la situation de la France du XVIIIe siècle. L'article étudie d'abord le caractère rural de la croissance de la production et propose une modélisation des choix de production par les ruraux dans un cadre à deux types de biens. Il étudie ensuite l'importance du rôle des intermédiaires commerciaux et propose de traiter leurs capacités à assurer les échanges comme un capital spécifique. Cela lui permet finalement de construire un modèle de croissance graduelle analogue au modèle de Ramsey.

Abstract

This paper presents a model of gradual growth through the extension of trading activity. The model is based on the study of France in the 18th century. The paper first argues that production was mainly rural : it proffers a model of production choice by rural workers between two different goods. Then, the paper underlines the importance of trade intermediaries and suggests to treat their transaction capacity as a specific capital. These hypotheses allow the paper to build a gradual growth model similar to Ramsey's model.

Citer ce document / Cite this document :

Daudin Guillaume. Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIIIe siècle. In: Revue française d'économie. Volume 17 N°2, 2002. pp. 3-36.

doi : 10.3406/rfeco.2002.1459

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfeco_0769-0479_2002_num_17_2_1459

BY: $ = creative commons

Guillaume
DAUDIN

Coûts de transaction et croissance : un modèle à partir de la situation de la France du XVIII^e siècle

Persée creative commons

Il est difficile d'utiliser les modèles de croissance habituels pour examiner les phénomènes de croissance antérieurs à la révolution industrielle. La croissance y est en effet présentée comme reposant fondamentalement sur l'extension de la capacité productive d'une économie. Or, une fois les connaissances techniques et les moyens de production en place, il est difficile

d'imaginer leur destruction à grande échelle. Comment expliquer alors que la croissance soit historiquement un phénomène récurrent et interrompu par de longues périodes de régressions jusqu'au XVIII[e] siècle ? Ainsi, en Europe, la croissance de l'économie antique jusqu'au III[e] siècle puis son déclin jusqu'au VI[e] siècle ; la croissance carolingienne puis les sombres IX[e] et X[e] siècles ; la croissance du Moyen Âge suivie du choc de la peste au XIV[e] siècle, la croissance de la Renaissance suivie par la crise du XVII[e] siècle.

L'activité commerciale est plus vulnérable que la production aux bouleversements politiques et institutionnels : peut-être donc est-elle le véritable centre de cette croissance dont la fragilité peut surprendre. Cette idée a été défendue par les historiens. Ils placent la monnaie et les marchands au centre de nombreuses explications de la croissance européenne à l'époque moderne (XVI[e]-XVIII[e] siècle)[1], mais aussi aux époques antérieures. Voici ce que dit par exemple Georges Duby à propos de la fin du XI[e] siècle : « Dans ces années se fait pour la première fois sentir une animation qui s'infiltre partout. Elle repose sur la lente accoutumance à utiliser de façon moins exceptionnelle des espèces monétaires dont la frappe devient plus abondante. Elle acclimate jusqu'au cœur rural du continent occidental des activités dont l'amplification n'était guère perceptible, au siècle précédent, que sur les lisières de la chrétienté, où la présence de la guerre entretenait la mobilité des richesses. » (Duby [1969], pp. 203-204).

Les économistes n'ignorent pas que la monnaie et l'extension des échanges sont des phénomènes importants. Adam Smith avait déjà suggéré que la croissance pouvait reposer sur l'extension du marché. De nombreux modèles de statique comparative montrent que l'exploitation des avantages comparatifs par le commerce améliore le bien-être. Des modèles de recherche montrent comment l'introduction de la monnaie et des intermédiaires peut améliorer la situation d'une économie. L'économie des institutions a étudié de quelle manière la mise en place d'institutions facilitant les échanges pouvait jouer un rôle central dans le développement d'une économie. Cependant, les modèles de croissance intègrent rarement ces phénomènes. Lorsque c'est le cas, l'extension commerciale ou l'amélioration des institutions créent un

changement de régime rapide (Kelly [1997]). Cela ne permet pas d'expliquer l'existence de longues périodes de croissance graduelle reposant simplement sur une extension commerciale.

Le but de cet article est de montrer qu'il est possible de bâtir un modèle de croissance graduelle reposant sur l'extension de l'activité commerciale sans qu'il n'y ait de modification des capacités de production. Nous allons reconstruire un cadre ressemblant aux modèles de croissance habituels, mais sans faire intervenir ni l'accumulation de capital productif ni le progrès technique.

La modélisation que nous proposons repose sur l'étude de la France au XVIII[e] siècle. Celle-ci est un bon point de départ pour étudier le rôle de l'activité commerciale dans la croissance. La France a connu une croissance réelle très respectable pour l'époque : à peu près 0,6 % par an, par tête et en termes réels, entre les années 1710 et les années 1780 : c'est plus que l'Angleterre. Cette croissance n'est pas explicable trivialement par le progrès technique ou institutionnel. Elle s'est de plus accompagnée d'une croissance bien plus considérable du commerce intérieur.

Pour développer notre modèle, nous allons d'abord étudier le caractère rural de la croissance de la production et proposer une modélisation des choix de production par les ruraux dans un cadre à trois types de biens. Nous allons ensuite étudier l'importance du rôle des intermédiaires commerciaux et proposer de traiter leurs capacités à assurer les échanges comme un capital spécifique. Cela va nous permettre de placer les intermédiaires dans une situation analogue à celle du consommateur-investisseur du modèle de Ramsey.

Les producteurs

Dans cette section, nous allons tout d'abord remarquer qu'une partie importante de la production industrielle était rurale : cela était rendu possible par l'existence de réserves rurales de travail. Puis nous allons étudier comment ces réserves étaient intégrées

à la production marchande en proposant un cadre théorique soutenu par des observations empiriques.

Le caractère rural de la production française

La production agricole commerciale était bien sûr essentiellement rurale. C'était aussi le cas d'une partie importante et croissante de la production industrielle.

Celle-ci était en croissance plus rapide que la population urbaine. Elle était de plus en croissance plus rapide que la population urbaine disponible, puisque les activités de service, en grande partie urbaine, étaient aussi en croissance. Le nombre de travailleurs urbains produisant des biens industriels était limité : la production industrielle s'est donc en grande partie développée dans les campagnes (Wrigley [1985]).

Prenons l'exemple des textiles. D'après les estimations de Markovitch et Toutain, ce secteur représentaient entre 30 et 42 % de la valeur ajoutée industrielle dans les années 1780 (*cf.* Markovitch [1966] pp. 226-233 ; Toutain [1987], p. 60). On y constate une désindustrialisation urbaine, comme dans la ville d'Hondschoote (*cf.* Coornaert [1930]). À Valenciennes, le déclin du secteur textile fut très rapide après 1735 : en 1789, 85 % du tissage du Valencinnois-Cambraisis se faisait en dehors de Valenciennes, ses faubourgs ou même à Cambrais. La production textile de Caen déclina durant tout le siècle (*cf.* Perrot [1975], pp. 381-439). En Picardie, alors que le tissage urbain fut aussi dynamique que le tissage rural, la plupart du filage et de la production de bonneterie se faisaient en zones rurales.

L'existence d'une division du travail entre les villes et les campagnes rend toutefois complexe la distinction entre production urbaine et production rurale. En général, les phases préliminaires (blanchissage, peignage, dégraissage) étaient urbaines – comme à Tourcoing (Delsalle [1989]). Le processus de séchage nécessitait des grandes étendues, souvent des jardins : ceux-ci envahissaient l'intérieur des villes. Il existe cependant de nombreux exemples de cardages faits par des travailleurs ruraux,

comme les houppiers en Picardie (*cf.* Engrand [1979], p. 68). Le filage était surtout le travail des femmes des campagnes. Le tissage s'opérait soit en ville, soit à la campagne : les produits de la ville étaient le plus souvent de meilleure qualité. Enfin, la teinture et le finissage étaient faits par des ouvriers qualifiés en ville. Un exemple de cette complémentarité entre ville et campagne était la division du travail de la manufacture de Neuflize à Sedan. Elle était organisée en cercles concentriques. En ville s'opéraient le dégraissage des laines, l'ourdissage des chaînes et la finition. Dans les faubourgs (soit à moins d'un kilomètre du centre ville) le foulage et une partie du tissage. Dans la campagne proche (à moins de 6 km du centre ville), la majeure partie du tissage. Le filage, enfin, se faisait dans une zone beaucoup plus étendue (jusqu'à 40 km du centre ville) (Gayot [1979], p. 143).

La carte n° 1 indique la répartition du tissage urbain et rural dans l'industrie textile picarde :

Carte 1 :
Les « nébuleuses industrielles » en Picardie à la fin de l'Ancien Régime

Illustration non autorisée à la diffusion

Sources : Engrand [1979], pp. 64-65, reprise par Delsalle [1993a], p. 214.

Il est difficile d'utiliser les rapports officiels des intendants pour évaluer la production rurale. Il leur était en effet difficile d'estimer le nombre de travailleurs industriels ruraux : « demander le nom d'un fabricant, c'est quelquefois l'inquiéter, surtout dans les campagnes. Il est très bon qu'un inspecteur le connaisse, mais il faut avoir l'air d'éviter de faire un dénombrement, on prend plus difficilement confiance dans l'inspecteur »[2]. De plus, la production du plat pays était le plus souvent agglomérée à celle de chaque ville. Cependant, il est possible de donner quelques indications : à Bernay, dans la généralité d'Alençon, 81 manufacturiers avaient produit 6 600 draps en 1780. Quarante d'entre eux, utilisant 61 métiers, se trouvaient en ville. Quarante autres, utilisant 43 métiers, travaillaient hors de celle-ci. Il est même possible de distinguer production rurale et production urbaine dans l'ensemble de la région : la campagne produisait 50 % de plus que la ville, mais avec une productivité plus faible – 80 draps par an et par métiers en ville, 50 dans les campagnes (Markovitch [1976 p. 68]). D'autres zones étaient dominées par la production rurale, comme le Sud du Massif Central : Cévennes et le Guévaudant, et les régions françaises les plus rurales : le Dauphiné, le Poitou, et le Limousin (Markovitch [1976] p. 215 *sqq.*).

Les premières toiles de coton tissées aux alentours de Rouen au début du XVIII[e] siècle étaient intégrées à l'industrie rurale : elles remplaçaient les toiles de lin (Chassagne [1979] p. 98). En 1732, il y avait déjà 4 834 métiers dans la généralité de Rouen : seuls 1 206 d'entre eux étaient hors de Rouen et de ses faubourgs mais le filage était rural. En 1775, au contraire, 69 % des toiles de coton étaient tissées en dehors de Rouen (Chassagne [1979] pp. 99-101). L'impression des toiles posait des problèmes de technique et de surveillance qui faisait de la proto-usine la meilleure solution (Chassagne [1991]) ; mais ce n'était qu'une des phases de la production. D'ailleurs les grandes entreprises d'impression d'indiennes employaient beaucoup de travailleurs ruraux. Pourtalès et Cie, à Saint-Vérand (près de Briançon) employaient 170 personnes dans ses bâtiments propres pour l'impression, 155 personnes dans quatre villages

voisins pour le tissage et... 1 729 personnes dans dix villages de la zone de la Tartare pour le filage.

La production industrielle rurale n'était pas que textile. Delsalle a suggéré une typologie des villages industriels (Delsalle [1993b]). Certains vivaient autour d'une proto-usine, comme une salière ou un haut-fourneau. D'autres exploitaient des ressources locales comme le bois, les ardoises ou le fer. D'autres encore bénéficiaient d'une source d'énergie bon marché qui favorisait les nombreuses industries liées aux cours d'eau. Comme nous l'avons vu, certains capturaient des activités qui avaient été urbaines, notamment dans le secteur textile. D'autres enfin bénéficiaient d'un talent particulier qui s'était diffusé parmi les habitants et produisaient des biens spécialisés comme les horloges, les couteaux ou les clous.

Le travail rural

Pour que l'industrie ait pu prendre une telle importance dans les campagnes, il fallait que les capacités de production rurales dispensassent la population de se consacrer entièrement à sa propre survie alimentaire.

Les recherches effectuées par Wrigley, J. de Vries et Marchand et Thélot suggèrent qu'entre 60 et 65 % de la population active de la France du XVIII[e] siècle travaillaient dans l'agriculture[3]. Mais l'activité agricole n'était pas uniquement tournée vers la production de subsistances. Grantham ([1993], p. 497) a démontré qu'au plus 40 % de la population potentiellement active étaient nécessaires à la production de la subsistance de l'ensemble de la population française en 1750 (p. 490). La population française ne se nourrissait bien sûr pas que de pain : l'agriculture ne produisait donc pas que des céréales. La viticulture employait 2,3 millions de personnes en 1787, soit 8,2 % de la population totale (Grantham [1993] p. 494). L'agriculture fournissait aussi des matières premières industrielles.

La pluri-activité des ruraux rendait difficile toute mesure de la proportion de la force de travail travaillant effectivement dans l'agriculture. Grantham utilise les différentes mesures de la population agricole au début du XIX[e] siècle pour montrer que, selon les différentes modalités du classement, entre 20 et 25 % de la population étaient assimilés ou non à la population agricole (Grantham [1993], p. 490). Pourquoi est-ce que la population rurale associait si souvent activités agricoles et activités industrielles ou de service ?

Ces dernières activités auraient été plus simples à organiser dans un cadre urbain. Mais plusieurs facteurs gênaient l'urbanisation de la population rurale. Les exigences exceptionnelles de travail de l'agriculture sur de courtes périodes de temps imposaient qu'il y eût une réserve de travail disponible. La population rurale qui ne travaillait pas dans l'agriculture avait des liens avec le monde agricole : la possession d'un lopin de terre, l'occupation des autres membres du foyer, ou simplement son réseau social. L'approvisionnement des marchés locaux rendait nécessaire l'existence d'un réseau d'artisans ruraux. Le coût d'opportunité de l'urbanisation d'un travailleur rural était donc plus important que celui de la ruralisation d'une production urbaine. Cette ruralisation permettait par exemple de ne mobiliser qu'une partie du travail familial et non pas d'imposer un changement d'activité à l'ensemble de la famille. Elle permettait aussi de répartir dans le temps les activités agricoles et non-agricoles plus facilement que l'urbanisation des travailleurs ruraux. Il existait une complémentarité entre l'agriculture céréalière et l'industrie qui reposait sur la saisonnalité très marquée de l'agriculture céréalière et sur l'utilisation de moyens de production différents. Cette complémentarité existait aussi entre l'agriculture céréalière et les biens agricoles destinés au marché, comme les produits de la viticulture (*cf.* Tilly [1964], pp. 113-145, notamment les deux cartes pp. 117 et 138, et Labrousse [1944]) et de l'élevage (*cf.* Mulliez [1979] et Moriceau [1999]).

La modélisation du comportement rural

L'importance et le dynamisme de la production marchande rurale, industrielle et agricole, suggèrent que l'intégration des forces de travail rurales dans l'économie marchande est un aspect essentiel de la croissance française au XVIII[e] siècle. L'étude de la substitution entre la production à destination du marché et les biens destinés à la consommation dans le cadre domestique ou villageois doit donc être au centre du modèle que nous proposons. Ce cadre va être repris de l'étude des ménages paysans (Hymer et Resnick [1969]). Dans ce cadre, il n'existe pas de marché du travail. Les acteurs sont des « fermiers » à la fois producteurs et consommateurs.

Il y a trois biens dans l'économie : le bien Y agrège les biens de marché produits par les ménages : à la fois les produits de l'agriculture destinés au marché et les produits de l'industrie rurale. Le bien Z agrège les biens non-échangeables : à la fois les subsistances, le temps de consommation, le loisir, les autres biens proprement domestiques, etc. Finalement, le bien M (ce bien disparaîtra dans l'équilibre général) agrège les biens agricoles et les biens manufacturés que le ménage peut acheter pour sa consommation. Le bien Y est un bien spécialisé que le ménage ne pourrait pas consommer directement – par exemple le fruit du travail d'un tisserand. Le bien M est un panier de ces biens spécialisés – par exemple les mêmes tissus, mais transformés de manière à pouvoir être consommés et joints à d'autres biens de consommation : ferblanterie, autres tissus, produits agricoles, meubles...

Ce cadre est similaire à celui développé par Gary Becker pour étudier les effets des modifications de la productivité du « temps de consommation » (Becker [1965]). La notion de « révolution industrieuse » de Jan de Vries[4] peut aussi être comprise avec les mêmes outils : il s'agit essentiellement d'une utilisation historique du modèle de Becker.

Le ménage produit un panier de bien Y et de bien Z. Son espace de possibilité de production a la frontière suivante :

$$Z = \partial (Y) \tag{1}$$

Si les deux fonctions de production n'ont pas de rendements d'échelle croissants, l'espace des possibilités de production est convexe. Nous avons : $f' < 0$ et $f'' < 0$.

Le bien Y n'est pas consommable par le ménage : il sert simplement d'objet d'échange pour se procurer un bien M fourni par le marché. Le ménage n'a pas d'influence sur les prix. Soit p_M le prix du bien M et p_Y le prix du bien Y. L'équation d'échange est la suivante :

$$p_Y Y = p_M M \tag{2}$$

Nous définissons un taux d'extraction μ :

$$\mu = 1 - \frac{p_Y}{p_M} = \frac{Y - M}{Y} \tag{3}$$

L'utilité du ménage est définie comme :

$$U = U (Z, M) \tag{4}$$

Le programme du ménage est donc :

$$\underset{Y}{Max}\ U (\partial(Y), (1-\mu) Y) \tag{5}$$

Nous allons supposer qu'en cas de solutions multiples, le ménage choisit la plus petite production possible. On peut donc considérer la solution Y^* de ce programme comme étant une fonction de μ selon une fonction de réaction R :

$$Y^* = R(\mu) \tag{6}$$

Une diminution de μ – le raisonnement serait symétrique pour une augmentation – est l'équivalent d'une augmentation du prix relatif du bien Y par rapport au bien M. Son effet sur le choix de production du ménage peut être divisé en un effet de substitution et un effet de revenu. L'effet de substitution rend la production du bien Y – et donc la consommation de bien M – plus attirante que la production et la consommation de bien Z : cela augmente la production de bien Y et la consommation de bien M. Mais cette modification des prix relatifs a aussi un effet sur le revenu du ménage. Il est possible que l'utilité marginale du bien Z augmente relativement à l'utilité marginale du bien M à des niveaux plus élevés de revenu réel. Cet effet de revenu entraînerait une baisse de la production de bien Y. Si cette baisse de la production est plus importante que la diminution de μ, la consommation de bien M peut même baisser : cette situation est semblable à celle des biens de Giffen.

Il serait certes surprenant que le bien M soit un bien de Giffen ; *a priori*, c'est le bien Z qui est formé de biens de mauvaise qualité : les vêtements cousus dans le ménage ou la toile tissée pour la consommation personnelle ne sont pas de la qualité de biens fabriqués par des professionnels – qui sont les biens M. Mais le bien Z est aussi formé de loisir, d'hygiène, de rapports sociaux : ce sont des biens souvent considérés comme des biens supérieurs. Même si l'on peut rejeter l'hypothèse que le bien M soit un bien de Giffen, il est possible qu'il soit un bien inférieur. Dans ce cas, la courbe de production de bien Y par rapport à son prix peut être penchée vers l'arrière (« backward bending ») : la situation est similaire à celle que l'on retrouve parfois sur le marché du travail. Cet effet de richesse pouvait être important. À court terme notamment, quand les ruraux se voyaient offrir un gain exceptionnel – suite par exemple à une bonne récolte – il est possible qu'il ait été prédominant[5]. Nous allons voir que ce n'était pas le cas à long terme.

La mobilisation des forces de travail

Dans le cadre que nous venons de présenter, il y a deux explications possibles à la croissance relative de la production rurale commerciale : soit la paupérisation des travailleurs ruraux, soit leur exploitation de nouvelles occasions de profits. Pour discriminer entre ces deux explications, nous allons maintenant examiner l'évolution de la consommation rurale.

Les inventaires après décès, tels qu'ils ont été utilisés par les historiens de la culture, sont les principales sources disponibles pour l'étude de l'évolution des modes de consommation (Roche [1981] et Pardailhé-Galabrun [1988]). Ces sources présentent des inconvénients. Des informations qualitatives sur les stocks de biens de consommation durables sont rares. De même, le remplacement des biens produits au sein du ménage par des biens similaires achetés sur le marché et l'amélioration de la qualité des biens de consommation en général ne sont pas faciles à identifier. En conséquence, il est rarement possible de repérer autre chose que des tendances de longue durée. Les deux catégories de biens les mieux documentées sont les meubles et les textiles (Roche [1997], pp. 209-237).

Parfois avec retard par rapport aux villes, la consommation textile s'étendait dans les campagnes (Baulant [1975] ; Boheler [1995], pp. 1663-1673 ; Pellegrin [1987] ; Moriceau [1994], pp. 754-769. Roche [1997] utilisant de nombreux mémoires de maîtrise non-publiés). Ce phénomène de diffusion était courant. Voici ce que dit un témoin : « J'ai vu le commencement des cotons et des cotonnades. Les dames les plus riches s'en paraient d'abord, puis les femmes du commerce et enfin les domestiques et même les pauvres, ensuite les toiles d'Oranges et les indiennes sont venues aussi à la mode chez les grandes dames puis chez les autres femmes comme on le voit à présent » (Fillon [1989b], pp. 66-67. Cité par Roche [1997], p. 234). L'originalité de l'évolution du vêtement rural est que les premières mutations touchèrent non pas les habits extérieurs – ce à quoi on aurait pu s'attendre dans une culture d'apparence – mais le linge. Dans la Brie, par exemple, le nombre de chemises disponibles augmenta

durant le siècle (Baulant [1975]). Cependant, même les vêtements extérieurs se transformaient : en Bretagne, les couleurs se faisaient bien plus fréquentes (Roche [1997], p. 234).

Regardons du côté des meubles (Roche [1997] pp. 181-208 ; Tardieu [1976]) : lentement, le coffre était remplacé par la commode ou l'armoire. En Alsace, il y avait des armoires dans 20 % des inventaires après décès en 1700 et dans 54 % d'entre eux durant la Révolution – il restait cependant alors des coffres dans 89 % d'entre eux[6]. Dans le Vexin, les oreillers se faisaient plus communs (Waro-Desjardin [1992] et [1993]). Dans la plupart des régions, le nombre de lits par ménage augmentait en même temps que la qualité de la literie. Dans le Maine, « la clôture et la garniture se modifient, la plume d'oie cède du terrain à la plume de poulet, la couverture unique d'un tissu grossier de laine et de chanvre mêlés est troquée contre des couvertures de laine verte, de laine blanche, que complètent des pelisses de peau de mouton ou de chien ; les rideaux sont complets ; les draps [...] se transforment » (Fillon [1989a]. Cité dans Roche [1997], p. 201). Les chaises prenaient la place des tabourets et des bancs : en Alsace, les chaises se trouvaient dans 10 % des inventaires et les fauteuils dans 3 % des inventaires en 1700. En 1789 les proportions étaient respectivement de 59 % et 6 % (Boheler [1995], t. 2, pp. 1538-1639). « Aux marges du royaume, la mode progresse à pas modérés, mais le constat n'est guère différent en Ile-de-France, dans le Vexin, en Brie, en Bourgogne, en Bretagne, en Touraine »[7].

D'autres biens de consommation durables se répandaient : les bijoux, les ustensiles de cuisine, les miroirs... La qualité des habitations s'améliorait. Ceci est illustré par l'étude de Baulant sur 35 inventaires après décès de la région de Meaux en 1700 et en 1750 (Baulant [1975]). Ils ne sont pas tout à fait comparables, mais les plus récents étaient d'une plus grande valeur (+ 47 %) et se différenciaient par une diversité accrue des biens : « En outre les chandeliers, la faïence et le verre étaient plus répandus, de nouveaux tissus étaient apparus et le vêtement féminin avait changé ». Baulant a ensuite cherché à étendre son travail en calculant un index synthétique

de la qualité de vie s'appuyant sur la présence de certains biens dans les inventaires après décès de la période 1598-1650 et de la période 1751-1790. Son index est en forte croissance (Baulant [1989], notamment pp. 290-291).

D'autres modifications des habitudes de consommation sont plus difficiles à quantifier, comme la diffusion du café dans les campagnes alpines (Radeff [1996]) et la croissante consommation festive (sur l'importance des consommations collectives, *cf.* Mendras [1976], pp. 73-90). L'extension de l'activité des colporteurs est un signe supplémentaire d'une modification des habitudes de consommation ; ils diffusaient de nouveaux biens : rubans, dentelle, mouchoirs, livres... De plus, les progrès de la consommation se présentaient de manière différente selon les régions – différentes couleurs, différents meubles et différents bois (Roche [1997]).

La consommation rurale semble bien avoir progressé. Dans le cadre que nous avons proposé (*i.e.* sans qu'il y ait croissance des capacités productives des ménages) cela suggère que le taux d'extraction imposé aux ménages ruraux s'abaissait et qu'ils répondaient à cette modification des prix en augmentant leur intégration au marché.

Nous allons maintenant étudier les mécanismes de cette intégration.

Croissance des échanges

Dans cette section, nous présentons d'abord l'étendue des échanges ruraux, puis leurs difficultés. Nous discutons ensuite des moyens que les intermédiaires utilisaient pour résoudre ces difficultés avant de bâtir un modèle de croissance s'appuyant sur l'extension des échanges.

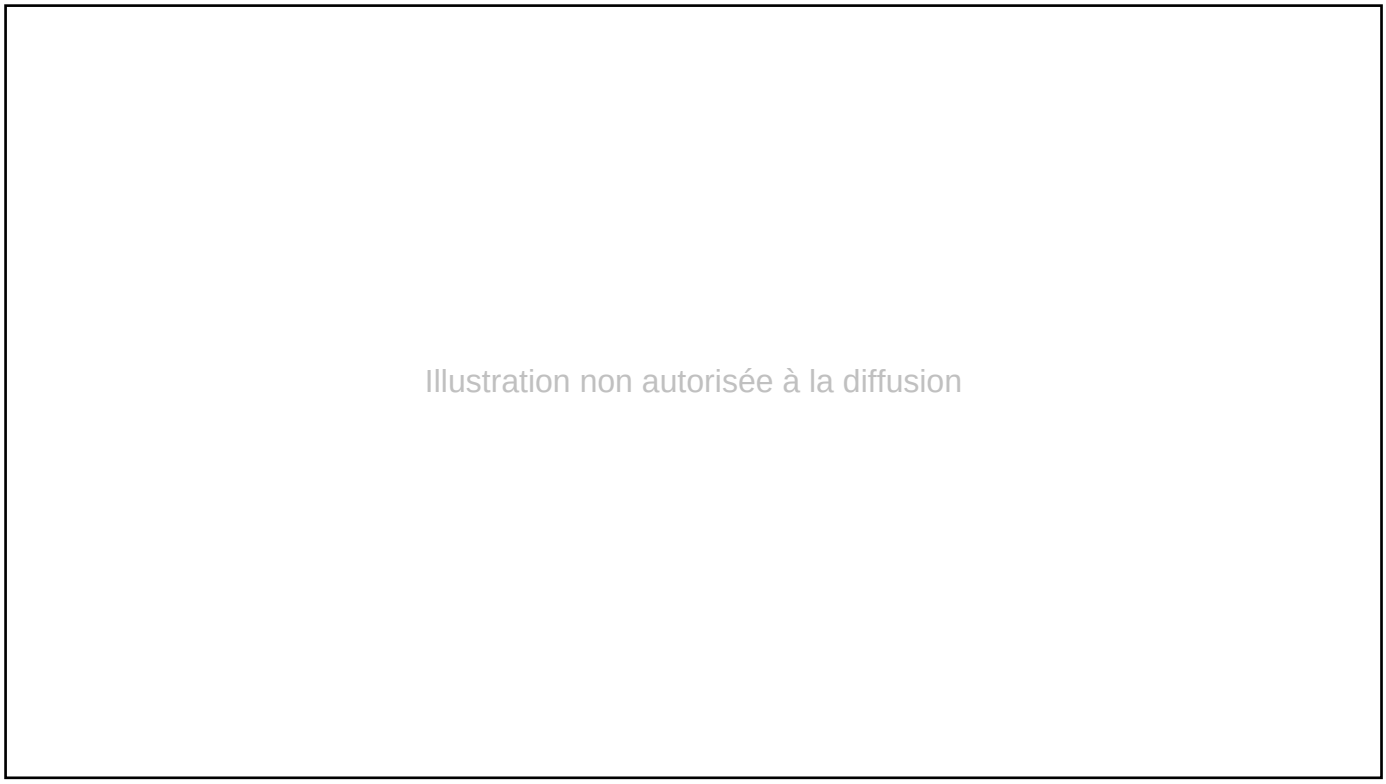
Les échanges

Les ménages ruraux étaient impliqués dans un réseau d'échange qui dépassait le cadre régional. C'est par ce réseau qu'ils recevaient des biens de consommation et qu'ils vendaient leur production commerciale. Les zones de distribution des différents produits devenaient de plus en plus étendues au cours du siècle.

Nous avons quelques renseignements sur l'extension des réseaux de commercialisation à la fin de notre période (Le Roux [1996]). Durant les premières années du gouvernement révolutionnaire, celui-ci chercha à imposer un système de prix administratifs de manière à lutter contre l'inflation : le « Maximum ». Parmi les documents produits par le système, on trouve la liste des produits consommés par les différents cantons avec leur origine. Ce document indique donc l'existence d'un réseau de commercialisation entre le canton de production et le canton de consommation (Le Roux [1996], pp. 241-286). Les cartes suivantes sont tirées de ces documents. Elles illustrent que même les cantons les plus ruraux échangeaient avec l'ensemble du territoire.

Carte 2 :
Aires d'approvisionnement de Lagrasse, Mondoubleau, Cérilly et Aubenas

Illustration non autorisée à la diffusion



Nous avons d'ailleurs, parmi les nombreuses cartes de Roux, choisi celles qui montraient les aires d'approvisionnement les plus réduites : celles d'autres cantons ruraux – comme Charolles (en Bourgogne), Saint-Yriex (en Charente) ou celle de Nogent-sur-Seine – étaient bien plus importantes (Le Roux [1996], pp. 142, 134, 110). Les aires d'approvisionnement des cantons urbains étaient bien sûr encore plus étendues.

Il est donc établi que des réseaux d'échanges existaient. Il reste difficile de mesurer avec précision la croissance des échanges commerciaux dans la France du XVIII[e] siècle. Le taux de croissance des échanges à la foire de Beaucaire en donne une indication : + 3,1 % par an entre 1728 et 1749 ; + 1,3 % par an entre 1750 et 1779 ; + 7,8 % par an entre 1780 et 1789 (Léon [1970 (1993)], p. 509 ; *cf.* de même Léon [1953]). Mais cette grande foire était structurellement en déclin : son destin était lié à des courants de commerce internationaux particuliers. Les revenus que le prince de Monaco touchait sur le passage des marchandises dans la vallée du Rhône à Valence et à Vienne sont peut-être plus révélateurs. Entre 1726 et 1788, les revenus qu'il tirait d'un péage sur la rivière à Valence augmentèrent de 1 % ; ses revenus sur la

route à Valence augmentèrent de 3,1 % par an entre 1753 et 1788. Les revenus des péages à Vienne sur la route et la rivière augmentèrent respectivement 3,3 % et de 0,3 % entre 1726 et 1788[8]. Ces quelques chiffres confirment le mouvement général indiqué par l'évolution des consommations : la croissance de la production française s'accompagnait donc d'une croissance des échanges.

Or le développement du marché domestique posait des problèmes de distribution. Ceci était d'autant plus vrai que les goûts se différenciaient et que le système symbolique que formaient les produits devenait plus complexe. Le coût des échanges devenait donc de plus en plus important. De plus, s'il était assez facile pour un producteur urbain d'avoir des relations régulières avec ses fournisseurs, ses pairs et ses clients, cela ne l'était pas pour un artisan rural. Il était difficile à ce dernier de s'informer sur le marché, de s'adapter à ses évolutions, ou même de mettre en place des innovations. Le coût des interactions avec le marché des producteurs ruraux était donc important. Au-delà même de la complexité des rapports productifs – mêlant « kaufsystem », « Verlagssystem » et rapports capitalistes (*cf.* Schlumbohm [1977 (1981)] ; Belmont [1998], pp. 91-98 ; Engrand [1979], pp. 68-70 ; Guignet [1979], p. 29 ; Tarlé [1910], pp. 38-51) – le développement de la production rurale a dû s'accompagner du développement de l'activité des intermédiaires. Qu'est-ce qui autorisait ce développement ?

Les moyens de l'échange

L'échange comprenait à la fois des activités de transformation et des activités de transaction.

Les activités de transformation peuvent être assimilées aux activités productives. Elles consistaient en une transformation physique des biens par l'emballage, l'assortiment et le tri. Elles pouvaient consister aussi en une transformation de biens datés et situés dans l'espace en autres biens situés à un autre endroit à un autre moment par le transport des marchandises ou l'entretien des stocks. Toutes ces activités avaient un coût. Elles utilisaient du

capital fixe : des bâtiments pour stocker les biens et accueillir les partenaires de l'échange, des moyens de transport – charrettes et chevaux par exemple –, etc. Elles exigeaient aussi du capital circulant. Une partie de ce capital circulant était physique. C'était le cas de la marchandise qui était l'objet de l'échange : elle formait une consommation intermédiaire du processus d'échange. On la retrouve transformée à la fin de l'échange : soit transportée en un autre lieu, soit rendue disponible à un autre moment.

L'étude des activités de transaction a connu un essor considérable avec le développement de la nouvelle économie institutionnelle (voir par exemple North [1981], Williamson [1985], Greif [2000]). Ici, cependant, nous sommes intéressés par le payement des coûts de transaction dans un environnement institutionnel constant.

Les coûts de transactions dans le contexte de l'article fondateur de Coase se composent d'une part de coûts *ex ante* qui sont : la recherche d'un partenaire d'échange, la détermination des produits à échanger et la négociation du prix et du contrat ; et d'autre part de coûts *ex post* : la surveillance mutuelle des partenaires pour assurer la réalisation du contrat et éviter les retards de livraison, les retards de paiement et les tromperies sur la qualité des biens échangés (Coase [1937], Casson [1987]).

Le paiement des coûts de transaction formait une part importante de l'activité des intermédiaires.

C'était le cas des coûts *ex ante*. Les intermédiaires voyageaient pour récolter de l'information[9]. Ils entretenaient des réseaux de correspondants pour transformer l'échange d'information en routine : les lettres envoyées de Cadix par les marchands français mentionnaient le plus souvent à la fin, comme un *post scriptum*, le taux de change entre Cadix et les places françaises, italiennes et hollandaises[10]. Envoyer des lettres était particulièrement coûteux : cela représentait 17 % du budget hors échange (incluant aussi les salaires et les coûts de stockage) de la maison Roux dans la deuxième moitié du XVIII[e] siècle (Carrière [1973], t. II, pp. 791-792). Finalement, le moyen le plus commun d'obtenir de l'information sur les marchés, leurs modifications et comment s'y comporter, était d'y exercer.

L'activité de la maison Solier à Marseille dans les années 1780 est un exemple d'un nouveau venu essuyant les plâtres pour accumuler les connaissances nécessaires à son intégration complète (*cf.* Dermigny [1960], pp. 171-180 et Carrière [1961]). Tout cela coûtait du temps et de l'argent, c'est-à-dire du travail et du capital.

C'était aussi le cas des coûts *ex post*. Ils étaient d'autant plus difficiles à payer dans la France du XVIII[e] siècle que le système légal ne pouvait souvent pas être utilisé pour protéger les contrats : ces derniers étaient souvent illégaux[11]. La création d'obligations d'ordre social permettait d'assurer la confiance en facilitant la mise en place d'une sanction (*cf.* Greif [1996], Greif [2000] ou Granovetter [1985]). C'est la raison pour laquelle les firmes d'intermédiaires s'organisaient souvent de manière familiale. Ainsi les frères Pellet commencèrent-t-ils leur carrière en société, et envoyèrent-t-ils le frère aîné aux Antilles pour y travailler comme un agent de la société (Cavignac [1967]). La croyance en une responsabilité collective au sein de la famille rendait intéressant l'établissement de mécanismes d'autodiscipline sévères. Même sans cette croyance, on peut croire que le comportement des différents membres d'une famille était corrélé. Ainsi le mauvais comportement d'un de ses neveux mit-il le négociant Lacoube dans une position très délicate et eut-il un effet dévastateur sur ses activités commerciales (Cornette [1986]). Les réseaux familiaux n'étaient pas les seuls moyens de construire des relations d'engagement mutuel. Celles-ci pouvaient reposer sur des signes apparents de richesse et d'engagement dans la communauté marchande. En visitant, rendant des petits services, tissant des liens sociaux avec d'autres partenaires potentiels, les intermédiaires signalaient qu'ils étaient dignes de confiance – dans la mesure de ses « sunken costs » investis dans la relation – et gagnaient de l'information privée sur le comportement de chacun. En faisant ces efforts d'intégration, les intermédiaires faisaient d'une pierre deux coups : ils s'engageaient à un bon comportement en acceptant les restrictions et les surveillances qui sont liées à la communauté et ils pouvaient utiliser le pouvoir de celle-ci pour avoir une influence sur le comportement des autres

membres. En montrant leur richesse, en achetant des terres ou des offices, les intermédiaires démontraient leurs respectabilités. En accordant du crédit – en allant jusqu'à refuser le paiement immédiat dans certaines occasions – un vendeur s'engageait de manière crédible à une relation de long terme, et offrait à l'acheteur un moyen aisé de le punir en cas de mauvais comportement[12]. C'est ainsi que « Thus even the merchants' portfolios of debit did not escape the complexity of their social roles and the contradictions these forced upon them : on the one hand, they had to meet their obligations as members of immediate and wider family groups, of networks of "friends", and as providers of work ; and on the other, they had to invest in the various centers of power to succeed in their strategies for upward mobility and market conquest » (Fontaine [2001], p. 48 ; Brewer et Fontaine [1997]).

Accumulation du capital financier et monétaire

Nous proposons d'appeler capital ce qui permettait aux intermédiaires de mener ces activités. De quoi parle-t-on exactement lorsque l'on discute du capital ? Une nombreuse littérature est là pour nous montrer que c'est une question complexe (Hausman [1981] ; Ahmad [1991]). Nous allons partir d'une définition autrichienne : le capital productif recouvre l'ensemble des moyens de production qu'il est possible de produire. Le capital, compris ainsi, est central dans les modèles de croissance : il est le principal moyen dont disposent les acteurs pour agir sur le futur ; en sacrifiant quelque chose aujourd'hui ils augmentent la production demain.

Nous allons définir le capital nécessaire à la réalisation des échanges par analogie avec le capital productif. Les intermédiaires disposaient de moyens de payer les coûts *ex ante* et *ex post* des transactions qui ne disparaissaient pas avec l'accomplissement de chaque transaction : les informations, les compétences et le crédit. Ces moyens étaient cumulables, le plus souvent par le déploiement de capital financier et monétaire. Ce capital financier et monétaire était aussi indispensable pour se procurer le capi-

tal circulant physique et donc payer les coûts de transformation. Certes, des chaînes de crédit entre intermédiaires existaient qui, par le biais de différents instruments – comme le crédit commercial en compte, la monnaie de banque[13], billet, lettre de change, lettre de crédit – permettaient aux relations entre intermédiaires de se faire sans le recours aux espèces monétaires sonnantes et trébuchantes. Mais les producteurs comme les consommateurs populaires étaient exclus de ces chaînes : des espèces étaient nécessaires pour les échanges les impliquant. De plus, dans le cadre institutionnel de la France du XVIII[e] siècle, la solidité du système monétaire au sens large, incluant ces instruments de crédit, dépendait du stock d'espèces – sous la forme de métaux précieux disponible dans l'économie.

Grenier et Chapman ont affirmé qu'en effet le capital monétaire représentait la part la plus importante des actifs physiques des marchands (Grenier [1996], pp. 84-91 ; Chapman [1973]). Il existe des renseignements sur les actifs d'intermédiaires impliqués à la fois dans la production et dans les échanges. Les fabricants de l'industrie linière du Perche jouaient un rôle de « verlegers » : ils étaient donc l'un des intermédiaires entre les producteurs ruraux et les consommateurs. Leurs inventaires après décès datant du milieu du XVIII[e] siècle permettent de mesurer l'importance de leurs différentes formes de capital (Cailly [1993], vol. 1, pp. 203-206). Le capital fixe – hors bâtiment – ne représentait que 2,5 % de leurs actifs. Les stocks et les lettres de change représentaient plus de 80 % de leurs actifs (Cailly [1993], vol. 1, p. 203). De plus, l'élasticité de la valeur du capital fixe par rapport à la richesse des fabricants était très faible, et celle de la valeur du capital circulant très importante : la catégorie la plus riche possédait 1,5 fois plus de capital fixe que la moyenne... et trente fois plus de capital circulant (Cailly [1993], vol 2, p. 53). Dans le Maine, les stocks de laine formaient une partie importante des actifs des maîtres fabricants : ce n'était pas le cas des métiers (Dornic [1955], pp. 206-208).

Cette faible importance du capital fixe ne s'observe pas que dans le secteur textile : on la retrouve dans les industries « modernes ». Dans la métallurgie, l'équipement était souvent de

mauvaise qualité ; le capital fixe restait faible par rapport au capital circulant. C'était aussi le cas dans les imprimeries d'indiennes. À celle de Tournemine en 1769, 18 % des actifs étaient « fixes », 56 % étaient des « valeurs d'exploitation » et 26 % étaient des créances ; ceci pour une valeur totale – impressionnante – de 642 000 livres tournois. À Jouy en 1806, les 10 800 000 francs d'actifs se répartissaient en 12 % de capital fixe, 50 % de « valeurs d'exploitation » et 37 % de créances (Caspard [1979], p. 117). *A fortiori* les actifs des acteurs de l'échange pur devaient essentiellement être composés de capital circulant physique et financier.

Tout en admettant que la question mériterait d'être débattue plus longuement, nous proposons donc deux hypothèses. La première est que, même dans un contexte institutionnel inchangé, les intermédiaires pouvaient étendre le nombre d'échanges qui pouvaient être menés dans l'économie grâce à l'accumulation d'un « capital ». La seconde est que le capital financier et monétaire formait une partie importante de ce capital. Cette seconde hypothèse n'est pas indispensable à la suite de notre raisonnement : elle a toutefois l'avantage de donner une identité concrète à une notion qui n'est souvent qu'abstraite.

Par analogie avec les processus d'investissement autorisant l'extension de la production, ces hypothèses vont nous permettre d'introduire un mécanisme de croissance dans l'économie que nous avons présentée dans la première section.

Un phénomène de croissance

Nous allons considérer que le canton est la cellule élémentaire de l'économie : chacun produit du bien Z et une variété spécifique du bien Y. Nous allons considérer que l'économie peut être représentée comme un ensemble de I cantons. Chacun d'entre eux peut être représenté par un ménage tel que celui que nous avons présenté dans la première section. Il existe donc I variétés différentes du bien Y. Le bien M que nous

avons introduit auparavant est simplement ici un panier des différents types du bien Y.

Chaque ménage représentatif i produit y_i unités du bien Y de type i et consomme c_{ij} unités du bien Y de type j. Il consomme toute sa production de bien Z. Sa production de bien Z est donc égale à sa consommation, que nous appelons z_i.

La fonction d'utilité de tous les ménages représentatifs est la même. L'utilité du ménage i est :

$$u_i = U(z_i, c_{i,1}, \ldots, c_{i,I}) \tag{7}$$

Nous allons supposer que tous les ménages représentatifs ont les mêmes fonctions de production f. Leurs espaces de possibilités de production ont la frontière suivante :

$$z_i = \partial(y_i) \tag{8}$$

Le bien Y peut être échangé entre les cantons, alors que l'échange du bien Z est impossible – et n'a d'ailleurs pas lieu d'être.

Nous allons supposer aussi que tous les ménages sont semblables et ne nous intéresser qu'aux équilibres symétriques. Nous pouvons donc laisser de côté les indices que nous avons introduits.

Supposons également qu'un seul intermédiaire possède l'expertise nécessaire pour mener les échanges de bien Y. Cet intermédiaire doit être impliqué dans toutes les transactions qui ont lieu. Pour simplifier, nous allons même supposer que les ménages ne peuvent pas conserver du bien Y qu'ils ont produit pour leur autoconsommation, mais que celui-ci doit passer par les mains de l'intermédiaire avant d'être consommé.

Il faut que l'intermédiaire se rémunère. Considérons qu'entre l'achat de bien Y aux ménages et leur revente, il en garde une proportion qu'il fixe arbitrairement à chaque période t. Cette proportion est la même pour tous les ménages : ce sera le taux d'extraction μ^t. Comme l'intermédiaire a tout le pouvoir de marché, cela ne pose pas de difficultés.

Ce taux est similaire à ce que nous avons présenté plus haut. La consommation de chaque variété du bien Y par chaque ménage à la période t est définie par :

$$\forall i, j, t \; c^t_{i,j} = \frac{(1 - \mu^t)}{I} y^t \qquad (9)$$

Si, par exemple, l'intermédiaire décide de conserver un quart de la production de tous les paysans pour sa consommation personnelle, $\mu^t = 0{,}25$.

L'intermédiaire consomme le bien Y qu'il ne revend pas aux ménages. Puisque nous ne nous intéressons qu'aux équilibres symétriques, sa consommation de toutes les variétés de bien Y sera la même. Appelons donc $c_M{}^t$ sa consommation en chaque variété de bien Y à la période t. Sa fonction d'utilité instantanée est :

$$U_M(c^t_M) \; avec \; c^t_M = \mu^t.y^t \qquad (10)$$

L'intermédiaire a une préférence pour le présent égale à ρ. Il vit un nombre infini de périodes. Nous avons vu plus haut que la production des ménages était liée au taux d'extraction qui leur était imposé (*cf.* équation 6). Donc :

$$\mu^t.y^t = \mu^t.R(\mu^t) \qquad (11)$$

Introduisons maintenant le capital nécessaire à l'échange. Une unité de capital permet à l'intermédiaire à la fois d'acheter et de vendre aux ménages une unité de bien Y. Comme l'intermédiaire vend moins qu'il n'achète – le solde allant à sa consommation – la contrainte n'est contraignante qu'à l'achat. Nous allons de plus considérer qu'une unité de capital, même utilisée dans les transactions à cette période[14], peut-être transformée pour la consommation en panier de $1/I$ unité de chaque variété différente du bien Y. De même, la réunion de $1/I$ unité de chaque variété différente du bien Y permet de créer une unité de capital qui ne peut être utilisée qu'à partir de la période suivante. Le

stock de capital de l'intermédiaire à la période t est k_t. Soit s_t la variation du stock de capital à chaque période.

À condition d'accepter l'existence de rigidités nominales, on peut assimiler le capital que nous présentons à un stock monétaire, et les limites à l'échange à une contrainte « cash-in-advance ». Quand l'intermédiaire achète la production de bien Y aux ménages, il ne peut le faire qu'en leur fournissant des espèces à un prix exogène au modèle ; quand il leur revend les biens, il choisit le prix de la revente de manière à récupérer l'ensemble de son capital. Le stock monétaire peut être augmenté en exportant du bien Y à l'extérieur du pays et peut être réduit en important du bien Y. Ce cadre n'est cependant pas le seul possible.

Le programme de l'intermédiaire est :

$$\begin{cases} \underset{\mu_1 \ldots ; k_1 \ldots}{Max} \; \sum_{1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} U_M(c_M^t) \\ s.c.\ R(\mu_t) \leq \frac{k_t}{I} \\ s_t = k_{t+1} - k_t = \mu_t R(\mu_t) - c_M^t \\ k_1 \text{ fixé} \end{cases} \tag{12}$$

Si l'intermédiaire dispose de suffisamment de capital pour cela, il fixe son taux d'extraction en maximisant $\mu_t R(\mu_t)$. Nous allons appeler μ^* le taux d'extraction qui maximise la consommation en l'absence de contrainte sur les moyens de transaction. Pour pouvoir traiter l'ensemble des transactions associées au taux d'extraction μ^*, il faut que l'intermédiaire dispose d'un stock de capital au moins égal à $IR(\mu^*)$. Si ce n'est pas le cas, il va chercher à réduire la production des ménages. Pour cela, il va fixer un taux d'extraction plus important que μ^*[15] : il réduit ainsi la production totale à un niveau qu'il peut traiter. Par définition, il réduit aussi son revenu par rapport à l'*optimum*.

On peut donc définir une fonction P similaire à une fonction, de production : elle associe le stock de capital de l'intermédiaire et la quantité de bien Y qu'il peut extraire de chaque

ménage. Intuitivement, cette fonction est croissante et bornée par le revenu associé à μ^*. Formellement, P se définit comme[16] :

$$\begin{cases} \text{si } k \geq I.R(\mu^*) : P(k) = \mu^* R(\mu^*) \\ \text{si } k < I.R(\mu^*) : P(k) = \mu R(\mu) \text{ tel que } k = I.R(\mu) \text{ et } \mu > \mu^* \\ i.e.\ P(k) = \frac{k}{I} R^{-1}\left(\frac{k}{I}\right) \end{cases} \quad (13)$$

Si la fonction de réaction des ménages a de bonnes propriétés, P a plausiblement les propriétés d'une fonction de production bornée. Cela est illustré dans le troisième chapitre de ma thèse (Daudin [2001]).

Le programme de l'intermédiaire peut alors s'écrire :

$$\begin{cases} \underset{\mu_1 \ldots ; k_1 \ldots}{Max} \sum_{1}^{+\infty} \frac{1}{(1+\rho)^{t-1}} U_M(c_M^t) \\ k_{t+1} - k_t = IP(k_t) - c_M^t \\ k_1 \text{ fixé} \end{cases} \quad (14)$$

Ce programme est en tout point similaire à celui d'un modèle de croissance de Ramsey (*cf.* Barro [1995 (1996)], chapitre 2). La dynamique a un point selle. La condition de transversalité impose que la dynamique converge vers ce point selle. Ce résultat est suffisamment connu pour que nous n'y revenions pas. Si l'intermédiaire a un stock de capital de transaction inférieur à l'optimum, il va accumuler graduellement du capital jusqu'à un point stationnaire déterminé par l'égalité de son taux de préférence pour le présent et de la productivité marginale du capital de transaction. Si la préférence pour le présent de l'intermédiaire n'est pas nulle, ce point stationnaire correspond à un taux d'extraction inférieur au taux d'extraction optimal μ^*. Une fois ce point stationnaire atteint, il n'y a plus croissance : il n'existe pas de mécanisme dans le modèle permettant une croissance endogène illimitée.

Conclusion

Dans cet article, nous nous sommes d'abord inspirés du caractère rural de la croissance économique de la France au XVIII[e] siècle pour proposer une modélisation des choix de production par les ruraux dans un cadre à trois types de biens. Nous avons ensuite étudié l'importance du rôle des intermédiaires commerciaux et proposé de traiter leurs capacités à assurer les échanges comme un capital spécifique. Cela nous a permis de bâtir un modèle de croissance graduelle similaire au modèle de Ramsey et faisant donc partie de la famille des modèles de croissance exogène. Son originalité est qu'au lieu de faire reposer la croissance sur l'augmentation des capacités de production, il fait reposer la croissance sur l'augmentation des capacités d'échange[17].

Comme le modèle de Solow, ce modèle de croissance n'intègre pas d'explication endogène de la croissance dans le long terme. Par analogie aux modèles de croissance endogènes habituels, on peut soit imaginer une modification endogène de la qualité des institutions qui autorisent l'échange – puisqu'aussi bien elles jouent ici le rôle du progrès technique – soit l'introduction de rendements constants ou croissants dans l'utilisation du capital de transaction – au moins dans un sous-secteur de l'économie. Nous avons exploré cette dernière voie dans notre thèse : l'étude du rendement du capital dans les activités liées au commerce d'esclave et de produits de plantation dans la France du XVIII[e] siècle montre qu'il est possible qu'elles formassent un « cœur de croissance[18] » pour l'économie dans son ensemble. Ce n'est qu'à partir de cette modification du modèle que l'on peut espérer mesurer la part de la croissance française qu'il explique en effet.

Nous espérons que la valeur de l'intuition théorique de ce modèle dépasse le cas de la France du XVIII[e] siècle. Le débat empirique sur les déterminants de la croissance dans les pays en voie de développement a intégré depuis longtemps le rôle des ins-

titutions et celui des communautés commerciales : notre modèle propose un début de réflexion sur leur intégration théorique.

Cet article est tiré de la première partie de notre thèse, Daudin [2001]. Cette thèse a notamment bénéficié des commentaires d'Antoine d'Autume, de Nick Crafts et de François Crouzet. Merci à Pierre Morin, à Hillel Rappoport, à un rapporteur anonyme et aux participants du séminaire du Modem, plus particulièrement mes rapporteurs Daniel Diatkine et Julien Matheron.

Adresse : OFCE, 69 quai d'Orsay, 75340 Paris Cedex 07. email : gdaudin@mac.com
Fonctions : Chargé d'études

Notes

1. *Cf.*, par exemple, Braudel [1979].

2. Arch. nat. F12 551-552. Observation des inspecteurs ambulants des manufactures, etc. (le 14 mai 1789). Cité dans Tarlé [1910], p. 27.

3. Ce calcul se fait en prenant d'une part le ratio entre la population rurale et la population agricole que l'on trouve dans Wrigley [1985] – il l'utilise pour calculer l'évolution de la productivité agricole – et d'autre part les taux d'urbanisation de J. de Vries, que l'on trouve dans de Vries [1984]. Rappelons que Wrigley s'intéresse à la mesure du travail agricole, et non pas à la mesure du travail nécessaire à la subsistance. Il utilise l'évolution chiffre pour calculer l'évolution de la productivité effective dans l'ensemble de la production agricole : cela est assez différent de notre intérêt pour la productivité potentielle dans la production de subsistance.

4. Celui-ci remarque que l'augmentation de l'offre de travail des ménages a eu un rôle dans la croissance de la production avant même le début de la révolution industrielle, d'où le terme « révolution industrieuse » : de Vries [1972] et [1994].

5. *Cf.* l'argument présenté, par exemple, dans Aymard [1983], où il étudie les effets d'une mauvaise récolte sur l'offre de travail.

6. Boheler [1995], t. 2, pp. 1634-1635 ; cité dans Roche [1997], p. 204, comme la majeure partie de l'information que l'on peut trouver ici.

7. Roche [1997], p. 204. Pour plus d'information sur les inventaires après décès, *cf.* Haudrère [1992] et Bans et Gaillard-Bans [1984].

8. Ces chiffres sont d'autant plus significatifs que le sud de la France était moins dynamique que l'ouest.

9. *Cf.* les plaintes continuelles des inspecteurs de manufacture à cause du coût de leurs tournées : Minard [1998] pp. 103-106.

10. *Cf.* l'introduction de l'article de Gutsatz et Squarzoni dans Carrière, Courdurié, Gutsatz et Squarzoni [1976] pp. 75-106.

11. Pour un exemple des relations entre le système légal et les relations commerciales, *cf.* Rothschild [1998].

12. Ce comportement est une caractéristique habituelle du fonctionnement des réseaux d'échange étudiés par les anthropologistes. Il est désigné dans les Philippines sous le nom de *pratik*. *Cf.* Kaplan [1984 (1988)], pp. 120-121, et ses nombreuses notes et références.

13. C'est-à-dire la monnaie correspondant à des comptes courants, inscrits par exemple dans les livres d'un partenaire commercial.

14. Cette hypothèse n'est là que pour faciliter l'écriture.

15. Il est théoriquement possible d'abaisser la production des ménages en abaissant μ si l'effet de revenu l'emporte sur l'effet de substitution dans le choix de production du ménage. Il est clair que l'intermédiaire n'y a pas intérêt. En effet, il réduirait aussi son revenu par rapport à une situation où la production serait la même mais μ plus élevé.

16. Cette définition fait intervenir l'inverse de la fonction R : il faut comprendre l'inverse de cette fonction défi-

nie pour des μ plausibles, c'est-à-dire compris entre μ^* et 1 : R est alors strictement monotone si la fonction de réaction des paysans a de bonnes propriétés. Cela peut ne pas être le cas entre 0 et 1.

17. Ce modèle est exploré plus en détail dans notre thèse : sont examinées notamment les différentes formes de concurrence possibles entre les marchands et comparées la situation sans monopole commercial et la situation avec monopole commercial.

18. La notion de « heart of growth » a été introduite Rebelo [1991]. Le modèle de Lucas [1988] en est aussi un exemple. Pour une étude générale, *cf.* Glachant [1994] et Glachant [1995].

Références

S. Ahmad [1991] : **Capital in Economic Theory: Neo-classical, Cambridge and Chaos**, Edward Elgar, Aldershot.

M. Aymard [1983] : *Autoconsommation et marchés : Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie ?* **Annales E.S.C.**, 6, pp. 1392-141.

J.-C. Bans et P. Gaillard-Bans [1984] : *Maisons et bâtiments agricoles dans l'Ancien Régime en Vannetais*, **Revue d'histoire moderne et contemporaine**, pp. 3-26.

R. J. Barro [1995 (1996)] : **La croissance économique**, Ediscience, Paris.

M. Baulant [1975] : *Niveaux de vie paysans autour de Meaux en 1700 et 1750*, **Annales E.S.C.**, 2-3, pp. 505-518.

M. Baulant [1989] : *L'appréciation du niveau de vie. Un problème, une solution*, **Histoire et mesure**, 3-4, pp. 267-302.

G. S. Becker [1965] : *A Theory of the Allocation of Time*, **Economic Journal**, septembre, pp. 493-517.

A. Belmont [1998] : **Des ateliers au village : les artisans ruraux en Dauphiné sous l'Ancien Régime**, Presses universitaires de Grenoble, Grenoble.

J.-M. Boheler [1995] : **Une société rurale en milieu rhénan : la paysannerie de la plaine d'Alsace (1648-1789)**, Presses universitaires de Strasbourg.

F. Braudel [1979] : **Civilisation matérielle, économie et capitalisme XV^e-XVIII^e**, A. Colin, Paris.

J. Brewer et L. Fontaine [1997] : *Homo creditus et construction de la confiance au XVIII^e siècle. In* P. Bernoux et J.-M. Servet (sous la dir. de), **La construction du lien de confiance**, Paris.

C. Cailly [1993] : **Mutations d'un espace proto-industriel : le Perche au XVIII^e-XIX^e**, Fédération des amis du Perche, pp. 742.

C. Carrière [1961] : *Le commerce des Indes, ses profits - dans Comptes rendus : ports et trafics*, **Annales E.S.C.**, 5, pp. 1035-1038.

C. Carrière [1973] : **Négociants marseillais au XVIII^e siècle**, Institut historique de Provence, Marseille.

C. Carrière, M. Courdurié, M. Gutsatz, et R. Squarzoni [1976] : **Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIII^e siècle**, Institut historique de Provence : économies modernes et contemporaine, Marseille.

P. Caspard [1979] : *L'accumulation du capital dans l'indiennage au XVIII^e siècle*, **Revue du Nord**, 240, pp. 115-124.

M. C. Casson [1987] : **The Firm and the Market : Studies in Multinational Entreprise and the Scope of the Firm**, Cambridge MA Press, Cambridge MA.

J. Cavignac [1967] : **Jean Pellet, commerçant en gros (1694-1772). Contribution à l'étude du négoce bordelais au XVIII^e siècle**, SEVPEN, Paris.

S. D. Chapman [1973] : *Industrial Capital before the Industrial Revolution : an Analysis of the Assets of a Thousand Textile Entrepreneurs c. 1730-1750. In* N. B. Hart et K. G. Ponying (sous la dir. de), **Textile History and Economic History**, Manchester.

S. Chassagne [1979] : *La diffusion rurale de l'industrie cotonnière en France (1750-1850)*, **Revue du Nord**, 240, pp. 97-114.

S. Chassagne [1991] : **Le coton et ses patrons : France, 1760-1840**, Editions de l'école des hautes études en sciences sociales, Paris.

R. H. Coase [1937] : *The Nature of the Firm*, **Economica.**

E. Coornaert [1930] : **Un centre industriel d'autrefois : la draperie-saytterie d'Hundschoote, XIVe-XVIIIe siècles**, Presses universitaires de France, Paris.

J. Cornette [1986] : **Un révolutionnaire ordinaire : B. Lacoube, négociant 1750-1819**, Champvallon, Seyselle.

G. Daudin [2001] : *Le rôle du commerce dans la croissance : une réflexion à partir de la France du XVIIIe siècle*, université Paris-I, Paris.

P. Delsalle [1989] : *Paysage urbain et spécialisation textile : Tourcoing sous l'ancien régime*, **L'information historique**, 2, pp. 81-89.

P. Delsalle [1993] : **La France industrielle aux XVIe, XVIIe, XVIIIe siècles**, Ophrys, Paris-Gap.

P. Delsalle [1993] : *Villes et villages industriels en France...* **L'information historique**.

L. Dermigny [1960] : **Cargaisons indiennes. Solier & Cie. 1781-1793**, SEVPEN, Paris.

F. Dornic [1955] : **L'industrie textile dans le Maine et ses débouchés internationaux (1650-1815)**, Edition Pierre-Belon, Le Mans.

G. Duby [1969] : **Guerriers et paysans : VII-XIIe siècle. Premier essor de l'économie européenne**, Gallimard, Paris.

Engrand [1979] : *Concurrences et complémentarité des villes et des campagnes : les manufactures picardes de 1780 à 1815*, **Revue du Nord**, 240, pp. 61-81.

A. Fillon [1989a] : *Comme on fait son lit on se couche. 300 ans d'histoire du lit villageois, populations et cultures* (sous la dir. de), **Etudes réunies en l'honneur de F. Lebrun**, pp. 153-164, Rennes.

A. Fillon [1989b] : **Louis Simon, étaminier (1741-1820), dans son village du Haut-Maine au siècle des Lumières**, Le Mans.

L. Fontaine [2001] : *Antonio and Shylock : Credit and Trust in France, c. 1680-c. 1780*, **Economic History Review**, 1, pp. 39-57.

G. Gayot [1979] : *Dispersion et concentration de la draperie sedanaise au XVIIIe siècle : l'entreprise des Poupart de Neuflize*, **Revue du Nord**, 240, pp. 127-148.

J. Glachant [1994] : *Les théories de la croissance : fondements et implications*, Paris-I, Paris.

J. Glachant [1995] : *Croissance et structure du système productif dans une économie log-linéaire*, **Annales d'économie et statistique**, juillet-septembre.

M. Granovetter [1985] : *Economic Action and Social Structures : the Problem of Embeddeness*, **American Journal of Sociology**, 3, pp. 481-510.

G. W. Grantham [1993] : *Division of Labour : Agricultural Productivity and Occupation Specialization in Pre-Industrial France*, **Economic History Review**, 3, pp. 478-502.

A. Greif [1996] : *Contracting, Enforcement, and Efficiency : Economics beyond the Law. In* M. Bruno et B. Pleskovic (sous la dir. de), **Annual World Bank Conference on Development Economics**, pp. 239-278, Washington D.C., World Bank.

A. Greif [2000] : *The fundamental problem of exchange : A research agenda in his-*

torical institutional analysis, **European Review of Economic History**, 3, pp. 251-284.

J.-Y. Grenier [1996] : **L'économie d'Ancien Régime, un monde de l'échange et de l'incertitude**, Albin Michel, Paris.

P. Guignet [1979] : *Adaptations, mutations et survivances proto-industrielles dans le textile du cambrésis et du valencinnois du XVIII^e^ au début du XX^e^ siècle*, **Revue du Nord**, 240, pp. 27-59.

P. Haudrère [1992] : *Esquisse d'une histoire des intérieurs angevins au XVIII^e^ siècle*, **Annales de Bretagne et des pays de l'ouest**, pp. 227-242.

D. Hausman [1981] : **Capital, Profits, and Prices : an Essay in the Philosophy of Economics**, Columbia University Press, New York.

S. Hymer et S. Resnick [1969] : *A Model of an Agrarian Economy with Non-Agricultural Activities*, **American Economic Review**, pp. 493-506.

S. L. Kaplan [1984 (1988)] : **Les ventres de Paris : pouvoir et approvisionnement dans la France d'Ancien Régime**, Fayard, Paris.

M. Kelly [1997] : *The Dynamics of Smithian Growth*, **Quaterly Journal of Economics**, pp. 939.

E. Labrousse [1944] : **La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution**.

T. Le Roux [1996] : **Le commerce intérieur de la France à la fin du XVIII^e^ siècle : les contrastes économiques régionaux de l'espace français à travers les archives du Maximum**, Nathan, Paris.

P. Léon [1953] : *Vie et mort d'un grand marché international, la foire de Beaucaire, XVIII^e^-XIX^e^ siècle*, **Revue de géographie de Lyon**.

P. Léon [1970 (1993)] : *L'élan industriel et commercial. In* Braudel et Labrousse (sous la dir. de), **Histoire économique et sociale de la France**, pp. 499-528, Paris, Puf.

R. E. Lucas [1988] : *On the Mechanics of Economic Development*, **Journal of Monetary Economics**.

T. J. Markovitch [1966] : *L'industrie française de 1789 à 1964 - Analyse des faits (suite)*, série AF n°6, **Economies et sociétés, cahiers de l'ISEA**, 174, pp. 1-191.

T. J. Markovitch [1976] : **Histoire des industries françaises (t. 1) : les industries lainières de Colbert à la Révolution**, Librairie Droz, Genève-Paris.

H. Mendras [1976] : **Sociétés paysannes. Eléments pour une théorie de la paysannerie**, Armand Colin, Paris.

P. Minard [1998] : **La fortune du colbertisme : Etat et industrie dans la France des Lumières**, Fayard.

J.-M. Moriceau [1994] : **Les fermiers de l'Ile-de-France. L'ascension d'un patronat agricole, XV^e^-XVIII^e^ siècles**, Fayard, Paris.

J.-M. Moriceau [1999] : **Les fondements agraires de la France moderne, XVI^e^-XVIII^e^ siècles : l'élevage sous l'Ancien Régime**, SEDES, Paris.

J. Mulliez [1979] : *Du blé, « mal nécessaire ». Réflexions sur le progrès de l'agriculture de 1750 à 1850*, **Revue d'histoire moderne et contemporaine**, 1, pp. 3-47.

D. C. North [1981] : **Structure and Change in Economic History**, Norton, New-York.

A. Pardailhé-Galabrun [1988] : **La naissance de l'intime**, Puf.

N. Pellegrin [1987] : *Ruralité et modernité du textile en haut Poitou au XVIII^e^*

siècle. La leçon des inventaires après décès. Textile : production et mode, Actes du 112e congrès des Sociétés savantes, 1987, Paris.

J.-C. Perrot [1975] : **Genèse d'une ville moderne : Caen au XVIIIe siècle**, EHESS, Mouton, Paris.

A. Radeff [1996] : **Du café dans le chaudron : économie globale d'ancien régime, Suisse occidentale, Franche-Comté et Savoie**, Société d'histoire de la Suisse romande.

R. Rebelo [1991] : *Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth*, **Journal of Political Economy**, 3.

D. Roche [1981] : **Le peuple de Paris. Essai sur la culture populaire au XVIIIe siècle**, Paris.

D. Roche [1997] : **Histoire des choses banales : naissance de la consommation, XVIIe-XVIIIe siècle**, Fayard, Paris.

E. Rothschild [1998] : *An Alarming Commercial Crisis in Eighteenth-century Angoulême : Sentiments in Economic History*, **Economic History Review**, 2, pp. 268-293.

J. Schlumbohm [1977 (1981)] : *Relations of Production-Productive Forces-Crises in Proto-Industrialisation. In* P. Kriedte, H. Medick et J. Schlumbohm (sous la dir. de), **Industrialisation Before Industrialisation**, pp. 94-125, Cambridge, Cambridge University Press.

S. Tardieu [1976] : **Le mobilier traditionnel français**, Paris.

E. Tarlé [1910] : **L'industrie dans les campagnes en France à la fin de l'Ancien Régime**, Edouard Cornély et Cie, Paris.

C. Tilly [1964] : **The Vendée**, Edward Arnold, London.

J.-C. Toutain [1987] : *Le produit intérieur brut de la France de 1789 à 1982*, série AF n° 15, **Economies et sociétés, Cahiers de l'ISEA**, pp. 1-237.

J. de Vries [1972] : *Labour/Leisure Trade Off*, **Peasant Studies.**

J. de Vries [1984] : **European Urbanization**, Cambridge University Press, Cambridge.

J. de Vries [1994] : *The Industrial Revolution and the Industrious Revolution*, **Journal of Economic History**, 2, pp. 249-270.

F. Waro-Desjardin [1992] : *La vie quotidienne dans le Vexin au XVIIIe siècle* (sous la dir. de), **L'intimité d'une société rurale**, Pontoise.

F. Waro-Desjardin [1993] : *Permanences et mutations de la vie domestique en France au XVIIIe : un village du Vexin français*, **Revue d'histoire moderne et contemporaine.**

O. E. Williamson [1985] : **The Economic Institutions of Capitalism**, The Free Press, New-York.

E. A. Wrigley [1985] : *Urban Growth and Agricultural Change : England and the Continent in the Early Modern Period*, **Journal of Interdisciplinary History**, 4, pp. 683-728.