

Chapitre IV

Produire, échanger, gagner sa vie

L'économie coloniale

I. Produire et échanger. Les mines et le grand commerce.

L'incorporation de l'espace américain correspond à un moment de l'expansion du **capital commercial** et cambiste (depuis la Méditerranée — l'Italie — vers l'Europe du Nord) et à la naissance d'une économie-monde. En effet, une économie-monde centrée sur l'Europe est apparue fin XV^e - début XVI^e siècle. C'était un système mondial, parce que son cadre était plus vaste que toute unité politique alors existante. C'était aussi une économie-monde parce que la liaison fondamentale entre les parties du système était de nature économique, même si des liens culturels, voire politiques, venaient renforcer cette liaison: l'expansion européenne crée un **marché mondial** dont le développement de la division internationale du travail et celui de l'interdépendance économique des continents ne sont que les deux volets simultanés et complémentaires. La politique commerciale et coloniale devient un élément essentiel de l'action des États modernes, fait qui doit être envisagé dans une perspective internationale de luttes intenses et de tentatives de mettre en application des politiques visant à l'hégémonie maritime ou continentale.

Aussi l'histoire de la colonisation moderne entre les XVI^e et XVIII^e siècles reste inséparable d'un contexte européen très complexe. Tout effort d'explication doit tenir compte des multiples facteurs en jeu: le contenu social des États; le degré d'évolution économique et financière de chaque métropole; la succession de phases conjoncturelles; la puissance militaire, surtout navale, des différents pays; la position sociale et politique de la bourgeoisie marchande dans chaque État; les facteurs déterminants des politiques coloniales, etc. Ces éléments, et d'autres, non seulement définissent des rapports de force qui intéressent l'évolution des zones métropolitaines, les rivalités et conflits commerciaux et coloniaux entre les puissances européennes, mais conditionnent aussi l'histoire interne des colonies jusqu'à la déterminer.

En effet, les structures de la société américaine furent déterminées en grande partie par l'expansion et domination du capital commercial. L'Amérique latine fut intégrée à un système d'économie-monde dont l'espace dominant traversait une période de

transition du féodalisme au capitalisme. Il s'agit d'une économie qui oriente de plus en plus la production vers la valeur d'échange. Or toute l'histoire économique de l'Amérique latine coloniale est dominée par la recherche de **produits moteurs** susceptibles d'exportation.

La découverte et la colonisation de l'Amérique furent des facteurs qui accélérèrent la modernisation économique et sociale de l'Europe. Elles contribuèrent aussi, si l'on suit I. Wallerstein, à l'apparition de blocs aux fonctions bien découpées au sein d'un système régi par un marché mondial capitaliste. Pour des raisons diverses — historiques, géographiques, écologiques — l'Europe du Nord était mieux placée au XVI^e siècle pour diversifier sa production agricole et y annexer certaines industries (textiles, construction navale, sidérurgie): aussi émergea-t-elle comme le foyer d'une économie-monde se spécialisant dans une agriculture plus intensive qui s'appuyait sur le fermage et le salariat pour contrôler sa force de travail. L'Europe méditerranéenne devint une zone semi-périphérique spécialisée dans les industries de luxe (soierie), dans les transactions à base de monnaie ou de crédit, avec le métayage comme mode de contrôle du travail agricole et peu d'exportations. L'Europe orientale et l'Amérique ibérique devinrent des zones périphériques spécialisées dans l'exportation de céréales, de bois, de fourrures, de bétail, de métaux précieux, de coton, de sucre, des produits fondés sur l'utilisation de l'esclavage, du servage et du travail forcé. Le développement de puissants mécanismes étatiques permettra aux États centralisés d'imposer leur diktat aux États faibles et de s'approprier le surplus de l'économie-monde à travers l'**échange inégal**. Ces trois positions hiérarchisées seront stabilisées vers le milieu du XVII^e siècle.

Il ne faudrait certes pas voir dans ces tendances reconstituées *a posteriori* l'action d'une mécanique bien huilée aux effets prévisibles. Jusque vers la fin du XVIII^e siècle, l'inégalité entre les divers États (et espaces coloniaux) tenait davantage à des différenciations internes liées aux niveaux des forces productives et aux structures de classes qui les caractérisaient qu'à l'intervention d'une quelconque force externe.

1. L'industrie minière, une enclave stratégique

La conquête, l'exploration, l'établissement, l'exploitation des Indes furent conditionnés par le potentiel minier. Cortés déclara au messager de Moctezuma: "Moi et mes compagnons souffrons d'une maladie du coeur qui ne peut être guérie qu'avec de l'or." La quête de l'or et de l'argent entraîna les Espagnols à parcourir l'Amérique. La découverte de sources de métaux précieux fit naître des villes dans des régions inhospitalières (sur les côtes de Nouvelle-Grenade, sur les hauts plateaux boliviens, dans le désert du Nord mexicain). Les Indiens et les métaux précieux furent les deux moteurs. L'exploitation minière fut source de mobilité spatiale et sociale. Les mines attiraient (de gré ou de force). On y faisait fortune; on y la perdait. Les centres miniers furent des centres d'hispanisation, de luxe (avec leurs monuments, leurs églises).

Que les métaux précieux aient fasciné les hommes entre le XVI^e et XIX^e siècle, cela ne fait pas de doute. La découverte de l'Amérique est le couronnement d'un processus interne de l'économie occidentale à la recherche de l'or et des épices pour des raisons conjoncturelles très précises. Dans le journal de Colomb, où on note ce mélange d'arguments spirituels et matériels caractéristique des hommes de cette époque, le souci de l'or y est prépondérant, obsédant. Dès sa découverte, l'Amérique ibérique devient la terre des trésors, ceux accumulés par les empires indigènes, puis ceux qu'il fallut arracher au lit des rivières (orpaillages), ou aux entrailles de la terre (argent). La recherche de l'or (et à un moindre degré, de l'argent) s'imposa comme une nécessité déterminée par la relation coloniale: se procurer une marchandise dont les possibilités d'échange — compte tenu des techniques nautiques (haut coefficient de valeur par unité de masse) — attireraient les marchandises européennes.

Sans les métaux précieux, il est peu probable que l'exploitation de l'Amérique ait pris une grande extension dans les régions non tropicales, faute de produits exportables. Le Brésil en fournit une contre-épreuve: en l'absence de métaux précieux, la colonisation piétina et ne démarra pour de bon qu'avec la lancée de la culture sucrière vers 1570.

Quelques chiffres révéleront l'importance des métaux précieux américains. L'or disponible dans l'Europe de 1500 aurait pu tenir dans un bloc de 8 m³. La production européenne d'argent ne dépassait pas 350 000 marcs par an dans la décennie la plus

faste du XVI^e siècle (1526-1535), tandis qu'elle chutait à 100 000 marcs à la fin du siècle, soit moins du dixième de la production américaine. Soetbeer estima la production américaine d'argent à 320 tonnes par an entre 1560 et 1640; Hamilton fixa l'exportation vers l'Espagne à 185 tonnes. Robertson estima la valeur des métaux précieux arrivés d'Amérique en Europe de 1492 à 1775 à 8,8 milliards de pesos. Ces chiffres fournissent des ordres de grandeur sur la masse monétaire mise en circulation grâce à l'exploitation minière américaine.

La production de métaux précieux constitua le secteur stratégique de l'économie coloniale, réglant le volume des transactions commerciales, le montant des contributions fiscales et leur transfert vers la métropole, et créant pour satisfaire les besoins de la production minière des débouchés pour les produits de l'agriculture, de l'élevage, de l'artisanat. Il faut remarquer que jusqu'au vingtième siècle on ne s'intéressa guère en Amérique latine qu'à l'extraction des métaux monétaires (or, argent, cuivre) et produits de haute valeur (perles de Cubagua et du littoral vénézuélien, diamants brésiliens).

a) Du pillage à l'exploitation minière

On distingue deux phases: une première, placée sous le signe de l'or, s'étendant jusque vers 1550 et la seconde, dominée par la production de l'argent. Le "cycle de l'or" est surtout caractérisé par le pillage: les Espagnols s'emparent de trésors accumulés pendant des siècles pour des fins décoratives et rituelles, tel le trésor d'Atahualpa évalué à plus de deux millions de pesos, ou les fortunes que les Espagnols arrachent aux tombes des Chibchas ou des Incas. On obtient aussi l'or au moyen du troc (*rescate*) et par l'exploitation des *placers*. L'or se trouve dans les alluvions; il faut laver le sable, le secouer dans un tamis; une main-d'œuvre forcée, souvent féminine, est attelée à ce travail, du lever au coucher du soleil. On ne prend aucune précaution pour assurer la reproduction de la force de travail et à ce rythme, la population disparaît rapidement, comme aux Antilles. L'or est obtenu à si bon compte, qu'on le donne pour n'importe quel produit venu d'Europe. L'exploitation des sables aurifères fait le vide d'Indiens dans les régions avoisinantes et là où elle se poursuivra, après 1550, en Colombie et au Chili, elle fera de plus en plus appel à une main-d'œuvre composée d'esclaves noirs. L'exploitation des gisements de Minas Gerais au Brésil au XVIII^e siècle se fera dans le cadre de l'esclavage: de 1715 à 1727, on importa pour les mines brésiliennes plus de 2300 esclaves par année.

La découverte et l'exploitation des mines d'argent n'est pas le fait du hasard. C'est vers 1545 qu'on découvre les gisements de Zacatecas, de Potosi, de Guanajuato, au moment où s'épuisent les *lavaderos* d'or et la main-d'œuvre indigène embrigadée dans le cadre de l'encomienda ou de l'esclavage. Le "changement de combustible" en faveur de l'argent exige le passage à un nouveau type d'exploitation: du *placer* à la mine, de la main-d'œuvre dispersée à la main-d'œuvre stabilisée et masculine. Il repose aussi sur une innovation technique: la mise au point du procédé d'amalgame, qui représente un bond en avant de la productivité par rapport au procédé de fusion ("quatre hommes en feront autant que trente", disait-on), mais en même temps un facteur de dépendance puisque l'approvisionnement du mercure était un monopole de la couronne et que ce catalyseur essentiel devait être importé d'Espagne ou de Hongrie en Nouvelle-Espagne et de Huancavelica aux mines du Pérou.

b) Extraction, affinage et frappe

Jetons un coup d'œil sur les trois étapes par lesquelles on transforme l'argent de minerai en monnaie, chacune avec ses caractéristiques et ses problèmes propres: l'extraction, l'affinage, la frappe.

Voyons d'abord les questions relatives à **l'extraction**. En principe, le sous-sol appartient au roi. Il n'y a donc pas de "propriétaires" de mines, mais des concessionnaires (*mineros*). Selon une définition de 1584, la mine est un rectangle piqué de 120 verges par 60; tout mineur devait enregistrer sa concession auprès du trésor local: le fait de ne pas employer au moins quatre travailleurs pendant quatre mois consécutifs entraînait la perte de la concession.

Les visiteurs européens ridiculisaient la technologie coloniale: absence de galerie transversale, tendance à tailler des tunnels de travail en vrille à travers le filon, manque de mules de transport, dépendance envers les treuils. Pourtant les méthodes d'excavation évoluèrent entre le XVI^e et XVIII^e siècle: les puits s'approfondirent par l'emploi de la poudre, la capacité de tirage s'accrût; au Potosi, en raison de la forme conique de la mine, le forage des puits cédait la place au percement de galeries d'accès horizontales. Le transport du minerai se faisait à dos d'homme, au moyen d'échelles de bois ou à l'aide de treuils actionnés par des chevaux et des mules. Il y avait le problème de l'eau qu'il fallait éliminer dans des sacs de cuir tirés par des treuils

ou au moyen de galeries perpendiculaires au puits (drainage vers le bas). Les ouvrages étaient souvent considérables: le forage du puits de la Valenciana, d'une circonférence de 30 mètres et d'une profondeur de 535, coûta un million de pesos, l'équivalent de deux églises churrigueresque. Au Potosi, le percement d'un tunnel de 6 mètres carrés sur 700 mètres de longueur s'étendit sur 21 ans et coûta 760 000 pesos. Au XVIII^e siècle, l'exploitation minière tient à la fois de l'aventure (risques et profits énormes) et de l'industrie (pour engloutir des centaines de milliers de pesos dans des travaux d'approche qui ne seront rentables qu'au bout de plusieurs années requiert une concentration du capital ou du crédit).

L'affinage peut se faire suivant deux méthodes. Dans le procédé de fusion, le minerai, réduit en grains, est brûlé (désulfuration), puis mélangé avec du litharge, des cendres de la chalcopirite ou du fer et cuit une seconde fois pendant 24 heures pour séparer l'argent du plomb par oxydation de celui-ci. Cette méthode, très coûteuse en combustible, échoue à extraire tout l'argent. Le procédé d'amalgame, aussi appelé du "patio" parce qu'on le pratiquait dans des cours fermées, économise du temps, du combustible, mais surtout permet de traiter des minerais moins riches en argent dont l'exploitation ne serait pas autrement rentable. Le minerai est broyé sous le sabot des mules ou dans des sortes de moulins, puis additionné de deux à trois livres de mercure par livre d'argent (selon la teneur, cela peut représenter le traitement de 500 à 3000 livres de minerai), de sel, de chalcopirite et de beaucoup d'eau; on laisse reposer le mélange de deux à huit semaines; l'argent s'amalgame au mercure, donnant une pâte facile à séparer par lavage, et dont le mercure est ensuite éliminé par volatilisation. Le traitement par l'amalgame exige un outillage complexe et fort cher. Le moulin du Real del Monte comprenait vingt-quatre broyeurs et avait coûté un demi million de pesos. Au Potosi, comme on utilisait surtout des moulins hydrauliques, la ville finança, au coût de deux millions de pesos, la construction de barrages-réservoirs pour régulariser le débit des cours d'eau.

Dernière étape: **la frappe**. À l'origine de la colonisation, il n'y a pas de monnaie en Amérique, ou très peu. Avec les indigènes, on fait du troc. Entre marchands européens, on établit des compensations, en équilibrant crédits et débits sur livres de comptes ou par lettres de change. Les soldes sont réglés non pas en monnaie mais en métal: barres et lingots marqués du sceau royal. On commença à frapper monnaie en 1537 au Mexique, en 1565 à Lima, en

1572 à Potosi. Ces hôtels de la monnaie frapperont surtout la pièce fondamentale de la circulation mondiale aux XVI^e et XVII^e siècles: le *real de a ocho*, cette pièce d'argent valant 8 réaux, soit 272 maravédís; sous le nom de *peso fuerto*, puis de piastre, ce sera le modèle du dollar. Frappées en Amérique ou en Espagne, ces pièces envahiront le monde entier, y compris l'Afrique et l'Extrême-Orient.

La Couronne se réservait le privilège de battre monnaie ou de vendre ce droit à des marchands. L'argent passait de la mine à la trésorerie locale où il était essayé, estampillé et taxé, puis transféré à l'hôtel des monnaies où s'effectuait la frappe. Dans chaque marc d'argent (½ livre), on taillait 69r. dont 65 étaient remis au propriétaire du lingot. Cette obligation de faire estampiller le métal et d'acquitter des droits (de 11 à 21%) chez le trésorier royal permettra aux marchands de s'ériger en intermédiaires: comme les *mineros* ont besoin d'argent frais pour poursuivre l'extraction, les marchands leur avanceront des réaux ou des fournitures au prix fort et recevront en retour les barres d'argent ou rabais, se chargeant des opérations de marquage (à moins qu'ils ne l'exportent en contrebande). Cette structure est repérable au Potosi, en 1585: à côté des 500 exploitants enregistrés et des 75 affineurs au mercure, on compte 12 trafiquants d'argent. Ainsi, l'entrepreneur minier se trouve placé sous la dépendance du capital marchand.

c) Le capital et le travail

Le secteur minier constitue-t-il la base d'un système capitaliste? On serait tenté de répondre par l'affirmative: le gigantisme des installations, la nécessité de gros investissements, la production pour le marché font croire que nous sommes devant une entreprise industrielle. Mais quels sont les rapports de production qui fondent l'exploitation minière? La mine a été dénoncée par tous les auteurs indigénistes comme le sépulcre de l'Inde. Le dominicain Santo Tomas écrivait: "Ce n'est pas de l'argent qu'on envoie en Espagne, c'est de la sueur et du sang d'Indiens!" Le travail dans les mines est pénible. Le porteur doit sortir sur son dos de 25 à 50 kilos de minerai dans des montées de plusieurs centaines de mètres et les mineurs ont tendance à ronger les piliers, provoquant des effondrements fréquents; comme les mines se trouvent à haute altitude, en sortant de la mine chaude il est accueilli par le froid et risque une pneumonie.

Venons-en aux formes de travail. Dans la plupart des cas, les mines cessèrent de dépendre du travail

obligatoire des Indiens, mais selon des intensités variables. Au Mexique par exemple, si le *repartimiento* — chaque village devait envoyer un travailleur pour cent tributaires — continua à persister jusqu'à la fin du régime colonial pour des gisements situés à proximité d'un bassin de population indigène, il devint un mode minoritaire de recrutement de la main-d'œuvre dès le milieu du XVII^e siècle. À Pachuca, des 1108 Indiens réquisitionnés chaque semaine des villages environnants vers les années 1576-1579, il ne restait plus que 57 hommes vers 1660. Dès 1598 d'ailleurs les volontaires y étaient deux fois plus nombreux que les Indiens conscrits; dans les mines de la *Gran Chichimeca*, la main-d'œuvre était libre pour la meilleure part; à Zacatecas, les mineurs étaient pour la plupart des immigrants indiens de Michoacán et des vallées centrales. Le salaire de base des mineurs étaient de 4r. par jour (de deux à trois fois le salaire rural); certaines tâches, surtout exécutées par des non-indigènes, étaient mieux rétribuées (10r.). Plus que ce salaire, c'était le *partido* qui attirait le travailleur: selon une coutume ancienne, le mineur avait droit à une partie du minerai qu'il avait extrait en sus de la tâche journalière. L'importance du *partido* par rapport au salaire augmentait à mesure qu'on s'éloignait de Mexico au point de devenir la seule forme de rémunération dans le Nord; en général, les propriétaires dépourvus de ressources monétaires fournissaient aux mineurs les instruments de travail contre une part du minerai. Par ce mode de paiement l'ouvrier se trouvait directement associé au produit de son travail à l'instar du métayer agricole. Les propriétaires modestes réduisaient ou éliminaient de la sorte les débours salariaux, cependant que les gros *mineros*, souvent aussi propriétaires des moulins, pouvaient racheter à rabais les *partidos* des producteurs.

Au Pérou, en revanche, la *mita*, institué en 1574 suivant une coutume incaïque, subsista jusqu'à son abolition en 1812. Les villages de 14 provinces devaient envoyer chaque année un septième des hommes adultes pour les mines du Potosi, situées pour beaucoup à mille kilomètres de marche ou deux mois. En fait, on calcula à partir des besoins; chaque année 13 500 Indiens étaient envoyés à Potosi, 3280 à Huancavelica, et d'autres contingents à certains camps. Cette réquisition mettait sur la route plus de 50 000 personnes, les plus pauvres, celles qui ne pouvaient acheter leur exemption. Pendant une année, l'Indien travaillait une semaine sur trois comme *mitayo* à 3,5 r. par jour, le reste du temps comme *mingado*, se louant librement pour 4r., plus le *partido*. Le *mitayo*, serf sous certains aspects, prolétaire sous d'autres, faisait tout

pour échapper à la conscription, allant jusqu'à abandonner sa communauté, car la mita était une charge collective des villages. Mais une fois réalisé le déracinement, l'Indien venu à Potosi, même libéré de la mita, s'engageait comme ouvrier libre. Au XVIII^e siècle, la mita du Potosi était réduite à 3280 hommes. La fonction de la mita fut d'une part de créer un marché forcé de main-d'œuvre (déracinement aidant, une partie des mitayos se fixaient) et d'autre part, compte tenu du salaire payé aux mitayos, de subventionner l'exploitation de gisements apparemment pauvres (le minerai du Potosi rendait $\frac{3}{4}$ once d'argent au quintal comparativement à 2 onces pour les mines mexicaines). C'est la présence d'Indiens corvéables qui rendit possible l'exploitation des gisements du Haut Pérou.

À la fin du XVIII^e siècle, un voyageur prussien, Humboldt, eut l'idée de comparer les coûts de production de l'argent dans une mine mexicaine (la Valenciana) et une mine européenne en Saxe (Himmelsfürst). Avec un nombre d'ouvriers quatre à cinq fois plus élevé qu'en Europe, on avait extrait cinquante fois plus de minerai et obtenu trente six fois plus d'argent, à un coût vingt fois supérieur, mais avec un profit trente fois plus grand. La supériorité de la mine n'est pas dans la teneur du minerai, mais dans la plus grande productivité du travail: 4,5 fois plus d'ouvriers ont extrait cinquante fois plus de roches. Bien sûr, les salaires sont en moyenne six fois supérieur mais l'écart de rémunération ne correspond pas à la différence de productivité. Surtout que les salaires sont le plus souvent versés en nature (marchandises, tissus, alcool); le paiement en nature des gages stipulé en argent permet au *minero* de récupérer par le profit marchand une tranche du salaire et de placer le travailleur sous sa dépendance: ainsi le salaire devient en partie fictif. Le mineur s'endette et ne peut changer d'employeur avant d'avoir acquitté sa dette. Il n'y a donc pas un marché libre de l'emploi.

Si l'Amérique a pu devenir le principal producteur mondial d'argent, c'est au faible coût de sa main-d'œuvre qu'elle le dut surtout. Or les salaires représentaient environ 75% des frais d'extraction. La rentabilité a été assurée en dépit du coût fantastique des entrants importés — fer, acier, mercure — dont la pénurie et les prix (le quintal d'acier grimper de 80 à 1300 francs) constituaient les goulets d'étranglement du secteur minier. Tout était plus cher dans les centres miniers; les marchandises étaient attirées sur les lieux de production de l'argent ou de l'or. Un religieux remarquait à propos de la Colombie: "dans les villages du nouveau royaume qui n'ont pas de mine d'or c'est comme s'ils ne possé-

daient aucune autre richesse, parce que l'or, à part son estimation sur les autres métaux, semble d'une certaine manière avoir la propriété de l'aimant... parce que partout où il y a des mines d'or... là plus qu'ailleurs accourent en plus grande abondance les marchandises et les vivres...". Les villes minières constituaient d'énormes débouchés. Le Potosí recevait des tissus de Quito, des mules de Buenos Aires, du sucre et de la coca du Cuzco, de l'eau-de-vie d'Arequipa. Ainsi, de cinquante à soixante-dix mille mules passaient chaque année par Salta à destination du Haut Pérou. La ville de Guanajuato consommait plus de 20 000 tonnes de céréales, le double de la consommation de Mexico pourtant deux fois peuplée. L'exploitation minière avait donc un effet d'entraînement sur l'économie agricole et manufacturière régionale. Une baisse de la production d'argent se répercutait invariablement sur l'agriculture par l'affaissement des prix et par une réduction consécutive de la production agricole.

d) La conjoncture minière et les autres conjonctures

Parlons précisément de conjoncture. La production minière plus que le commerce présente une grande instabilité liée aux cycles de découverte et d'épuisement des filons, aux variations dans les coûts d'exploitation, aux fluctuations commerciales. Comme l'a écrit avec justesse P. Vilar: "On a recherché les métaux précieux avec d'autant plus de passion que leur prix était plus élevé par rapport à l'ensemble des autres marchandises. Les découvertes se placent toujours en période de très bas prix généraux, c'est-à-dire de très haut prix relatif des métaux précieux; Christophe Colomb n'est pas un hasard... après les découvertes importantes, la production de métal s'accroît en même temps que les prix généraux se mettent à monter (tant que la rentabilité des mines nouvelles reste assez forte); mais les prix continuent à monter alors qu'on voit déjà les mines produire moins (leur rentabilité diminue). La baisse des prix surviendra alors et redonnera, au bout d'un certain temps, une rentabilité à la recherche et à l'exploitation de mines nouvelles (ou des anciennes)".

La conjoncture minière est en grande partie le reflet d'une conjoncture commerciale. Les marchands sont les seules sources de crédit et de capital pour les mineurs. Ils ont besoin d'argent pour payer les produits importés; ils l'obtiennent en finançant l'exploitation, c'est-à-dire en avançant aux exploitants les denrées alimentaires, les tissus, le mercure,

etc., et en recevant la contre-valeur en métaux. En somme, la structure productive est dominée par le marchand et, à travers lui, par la demande extérieure. Les échanges se ralentissent-ils, à cause de conflits, les marchands réduisent leur crédit aux *mineros*. Ils sont avec la couronne les principaux bénéficiaires de la production minière qu'ils contrôlent et ils encaissent les plus gros profits. Cependant que quantité de *mineros* (le plus souvent d'origine modeste) font faillite, leurs créanciers marchands s'en tirent grâce au commerce.

Des 17M kg d'argent entrés à Séville entre 1531 et 1660, 67 % arrivèrent entre 1581 et 1630. Par la suite, une dépression frappe l'exportation de métaux précieux vers Séville, qui correspond à un effondrement du commerce légal, de même qu'à une réduction de la production minière — de l'or colombien comme de l'argent — mais à un moindre degré. Le recul mexicain s'étend de 1635 à 1705, alors que celui des mines péruviennes n'atteint le point de crise qu'en 1680. La crise mexicaine tient surtout à des difficultés commerciales et au détournement du mercure espagnol vers le Pérou, peut-être pour renforcer sa position face aux visées britanniques et hollandaises. Au Mexique, la production d'argent sera relancée définitivement au début du XVIII^e siècle, puis ce sera l'allègre montée (en 1800, Mexico frappait cinq fois plus d'argent qu'en 1632). Pareil essor s'observe au Chili: l'indice de production minière passe de 100 à 1300 entre 1690-1769, à cause de l'or, puis grimpe jusqu'à 34 000 en 1820-1829, sous la poussée de l'argent et du cuivre. Au Pérou, la crise ne sera enrayée qu'au tournant du XVIII^e siècle.

e) La pénurie monétaire et ses effets

L'Amérique espagnole offre ce paradoxe qu'une imposante production de métaux monnayables ne réussit pas à alimenter le flux monétaire à l'intérieur des colonies et que le gros des transactions se font sans intervention de la monnaie métallique. À l'étage inférieur, dans le quotidien des petites gens, les espèces monnayées interviennent de façon irrégulière. Les gens des campagnes s'en passent le plus souvent. La masse des paysans manient en général tout juste assez de numéraire pour payer, selon les cas, un tribut, une rente, des droits curiaux. Il en va différemment à la ville, "le réservoir de l'argent", selon un contemporain. L'artisanat, les divers services, l'aumône introduisent une circulation monétaire chez le bas peuple, ne serait-ce que pour lui permettre d'acheter sa subsistance. Mais comme la monnaie d'argent est trop grosse pour des transactions modestes, il faut recourir à

une para-monnaie (œufs, petits pains, grains de cacao) ou à des jetons divisionnaires en bois, en cuivre, etc., que chaque boutiquier émet à sa marque, utilisables dans la seule boutique d'émission: ces signes monétaires à usage privé placent l'acheteur sous la dépendance du boutiquier et gênent le développement du marché. Dans le monde des *hacendados*, des marchands et des hommes d'Église, une large part des affaires se déroule en l'absence de numéraire. Des marchandises s'échangent fréquemment contre des marchandises. Ainsi, de 1780 à 1788, un *marchand-hacendado* de Colima fait parvenir 14 824 pesos à un fournisseur de Mexico; les envois d'espèces à un fournisseur de Mexico; les envois d'espèces se réduisent à 1 318 pesos: les livraisons de bovins, de mules, de sel et de coco, jointes à l'expédition de traites acquises à Guadalajara contre la vente de sucre et de coton, voilà la principale forme de règlement.

À côté des lettres de change, le virement de partie, fondé sur le crédit réciproque, demeure la forme de règlement la plus fréquente. On estime, au début du XIX^e siècle, que le système de compensation recouvre les 2/3 des transactions au Mexique. L'activité économique ne se maintient à flot que grâce au jeu des dettes actives et passives et à l'extension du crédit. Les papiers de succession font ressortir la médiocrité des encaisses monétaires. Dans les fortunes marchandes, on trouve avant tout des billets et des reconnaissances de dettes.

Les grands maîtres de l'argent sont les négociants liés au commerce international. Ceux de Mexico accumulent dans leur coffre entre 100 000 et 5 000 000 pesos pour les échanger aux foires de Jalapa et d'Acapulco contre des marchandises importées. Ces envois massifs d'espèces assèchent le réseau interne de la circulation monétaire, mais renforcent la position de ceux qui contrôlent les sources d'approvisionnement: les mines et l'Hôtel des Monnaies. Le pouvoir des gros marchands repose sur un quasi-monopole de la monnaie métallique. Solidement installés au cœur du secteur monétaire, ils organisent à leur guise le marché de l'argent; ils dominent d'autant mieux les mécanismes des prix et des salaires que la monnaie est rare; la répartition du crédit leur assure une emprise sur la production. Ils n'ont guère intérêt à étendre le domaine monétaire ou à préconiser le développement du crédit bon marché. Et les alliés ne manquent pas. En effet, tous ceux qui participent au circuit monétaire — *comerciantes, mineros, corregidores, hacendados* — sont hostiles à son élargissement; si la pénurie d'espèces leur porte préjudice dans leurs relations avec les puissants *mercaderes*,

elle leur profite dans leurs rapports avec les laissés-pour-compte du circuit. Ils s'érigent en intermédiaires obligatoires entre le secteur monétaire et le secteur naturel, entre le monde occidental et les ressources coloniales. Ils peuvent ainsi transférer vers le bas les pressions qui leur viennent d'en haut et faire supporter par d'autres les coûts de fonctionnement d'un système dont ils constituent des rouages essentiels, quoique dépendants.

On n'accède au secteur monétaire qu'en versant une prime aux détenteurs d'espèces sonnantes et trébuchantes. Les barres d'argent, par exemple, s'échangent contre de la monnaie avec une perte de 6 à 20 %. Au Chili, les prix du bétail acheté comptant sont de 33 à 50 % inférieurs aux prix pratiqués dans les opérations de troc où la monnaie est un simple artifice comptable. Pour l'immense majorité des gens, l'origine du numéraire est localisée dans des relations de domination sous la forme de fiscalité ou de redevances diverses. Il lui faut de la monnaie pour acquitter le tribut, pour payer le loyer d'une case, d'une parcelle ou d'un attelage, pour défrayer le coût d'une cérémonie religieuse. Elle l'achètera par la vente de produits de l'agriculture ou d'un quelconque artisanat domestique ou par la location de son corps. Le prélèvement peut aussi s'effectuer en nature. De toute façon, la masse du peuple, la paysannerie en tête, ne manie l'argent que le temps de le refiler à ses dominants ou de le porter, dans le cas des citadins, de la main à la bouche. La course aux espèces tourne toujours au désavantage des masses intégrées le plus souvent dans une économie nature; elle devient l'instrument clé d'une pratique coercitive visant à obtenir des biens et des services au rabais.

Loin de participer au processus de dissolution des rapports internes, l'argent stabilise un mode de sujétion sociale. Il est un instrument de domination dans les échanges avec le secteur sous-monétarisé, un moyen d'action aux mains de ses détenteurs. Espace dominé, l'enclave commerciale, maîtresse du circuit monétaire, transmet et diffuse à l'intérieur de sa sphère d'action des rapports de dépendance. Dans une économie-monde, comme R. Romano le soutient à juste titre, "un pays à économie naturelle est la victime des pays à économie dominante monétaire" qui gardent l'initiative de fixer les termes de l'échange.

Il ne fait pas de doute que l'argent américain influence grandement l'évolution économique de l'Europe et du monde, en fournissant des moyens de paiement aux Américains et en créant un vaste marché dans les Indes espagnoles pour les produits

et articles européens, stimulant ainsi la production et le développement industriels en Europe. Comme l'argent était plus rare et plus cher en Extrême-Orient, les marchands européens purent acquérir avec de l'argent américain plus de produits orientaux, accroissant du coup les échanges avec l'Asie, considérée comme le "gouffre de l'argent". Cet essor du commerce mondial profita surtout aux intermédiaires européens: marchands, banquiers, armateurs et industriels. L'insertion de l'industrie minière hispano-américaine dans l'économie-monde se fit en produisant des métaux précieux à bas prix. Contre des envois d'argent ou d'or, l'Amérique recevait des biens de consommation. Mais faute de réserves monétaires, elle ne pouvait accumuler la richesse — on n'accumule pas des denrées périssables — et la reproduction élargie de son capital et de son économie s'en trouvait gênée. Entre temps s'enclencha en Europe un processus d'accumulation primitive fondé sur l'expropriation foncière et la prolétarianisation des masses rurales et surtout sur l'exploitation coloniale: l'or et l'argent américain allaient y jouer un grand rôle.

2. Le système commercial : structures et conjonctures

En vertu du "Pacte colonial" ou de l'"Exclusif", les Indes ne peuvent commercer qu'avec l'Espagne. La politique coloniale de l'Espagne s'appuie à la fois sur la théorie mercantiliste et sur la théorie métallique. Si le mercantilisme encourage les échanges, la théorie métallique — selon laquelle l'or et l'argent seuls assureraient la puissance et en vertu de laquelle il faut empêcher par un monopole étanche toute fuite de métaux précieux — privilégie démesurément la production minière et subordonne toute politique économique à l'accumulation d'espèces sans égard au développement des autres activités.

a) Le monopole d'un port

Le système commercial repose sur le monopole andalou: dans la péninsule, un seul port est habilité à recevoir les navires en provenance d'Amérique. Le choix de Séville s'explique par des facteurs géotechniques: elle est à la racine des alizés et au point de convergence de contreflux hivernal, ce qui à l'époque de la navigation à voile assure des départs faciles et des retours sans ennui; Séville a aussi participé à l'économie cambiste, avec ses colonies de Génois installés à ce point nodal de la route reliant la Méditerranée à Anvers. C'est à Séville que s'établit l'organe directeur du commerce américain, la *Casa de Contratación*. La Casa est le cer-

veau du commerce des Indes, le nœud de toutes décisions: ses officiers doivent se tenir en relation avec les représentants royaux dans les colonies, surveiller l'état du marché, vendre et acheter aux prix les plus avantageux et conserver des comptes détaillés de toutes ces opérations. Elle est à la fois un ministère du commerce, une école de navigation, une chambre de compensation pour le commerce colonial et une cour de justice. Aucun navire ne peut appareiller pour l'Amérique sans s'être prémuni d'un permis de la Casa, concédé après inspection. Chargé au départ de faire respecter les intérêts du roi auprès des marchands, la Casa bascule peu à peu dans le camp des négociants. Ceux-ci sont organisés dans une corporation, le consulat.

Très tôt, la menace de piraterie, la carence de pilotes expérimentés imposent la navigation en convoi, avec escorte militaire. Les convois empruntent alors la fameuse *Carrera de Indias*, la route tracée intuitivement par Colomb lors de son premier voyage. Ils comprennent deux groupes de navires: les galions se dirigent vers Panama pour ravitailler le Pérou, les flottes gagnent la Nouvelle-Espagne, d'où elles iront rejoindre les galions à la Havane pour le retour. En Amérique, seuls quelques ports sont habilités à accueillir des navires de façon à réduire les possibilités de contrebande. Les transactions se font à l'occasion de foire dans ces ports-terminus.

Il suffit de citer quelques chiffres pour apprécier l'ampleur du trafic vers l'Amérique. De 1506 à 1610, d'après les travaux des Chaunu, 7634 navires sont partis pour l'Amérique, ce qui représente 1,3 M tonneaux; les retours ont porté sur 5384 navires ou 950 000 tonneaux.

À l'allée, les navires espagnols sont de véritables bazars flottants. Dans les cargaisons figurent des armes (couteaux d'Allemagne, dagues de Ségovie), de la quincaillerie (clous, ferrures), de la lingerie (chemises de Hollande, chaussettes bretonnes, velours cramois), de l'ameublement, de la bijouterie, de l'horlogerie, des instruments de musique, de la papeterie. Au début, les vivres constituent le gros du fret à destination des Indes. Blé, huile et vin dominent les exportations jusque vers 1570-1580; les tissus et la quincaillerie prennent ensuite la vedette, expression de l'acclimatement des Ibériques et du faible dynamisme de l'industrie américaine. À partir de 1850-1590, les produits espagnols cèdent le pas aux produits français, puis anglais et hollandais. La domination du marché américain par des produits d'origine non ibérique témoigne de la crise et du déclin de l'agriculture et de l'industrie péninsulaires.

Les cargaisons au retour présentent moins de variété qu'à l'allée. Elles se composent de cuirs (1^{er} rang en poids) du sucre (seconde place), de la cochenille, de l'indigo, de bois tinctoriaux, de plantes médicinales. Malgré leur masse, ces produits ne représentent que 10% de la valeur du trafic, les métaux précieux comptant pour 90%. Hamilton a dressé le bilan des arrivées de métaux précieux à Séville entre 1503 et 1660: en gros, 181 tonnes d'or et 16 887 tonnes d'argent.

L'Atlantique sert donc de support à un trafic imposant et devient une mer d'échanges qui soude l'économie américaine à l'économie européenne. Les plantes tinctoriales américaines (cochenille et indigo) activent une industrie textile et dans une Europe assoiffée de métaux précieux, l'or américain relaie l'or soudanais, l'argent du Nouveau Monde se substitue à l'argent allemand. D'autre part, l'Amérique sert de débouché à l'agriculture et à l'industrie espagnoles, et par-delà, française, anglaise, bref européenne. Les produits tirés de l'exploitation américaine entrent dans un circuit de circulation ouvert sur le monde; l'argent, par exemple, gagne l'Extrême-Orient pour payer l'achat par l'Europe d'épices et de produits de luxe.

Quels sont les bénéficiaires de ce système commercial? L'État, parrain du système, retire de nets avantages du monopole sévillan: 1) contrôle du trafic légal réalisé avec ses colonies; 2) revenus considérables d'origine fiscale et douanière; 3) entretien par les marchands de navire de guerre pour la protection des convois. La réglementation du commerce répondit à des objectifs purement fiscaux. À la fin du XVIII^e siècle comme au XVI^e siècle, l'Espagne empruntait à des financiers étrangers d'énormes sommes gagées sur les recettes fiscales venant d'Amérique.

Ce monopole est octroyé en fait à un groupe de gros négociants de Séville organisés en *Consulado*; ainsi personne ne peut franchir l'Atlantique pour trafiquer à moins d'avoir embarqué une cargaison de 1100 pesos. Ce régime, en écartant toute concurrence, permet aux marchands sévillans de ravitailler les Indes au compte-goutte et, la demande excédant l'offre, de profiter d'une situation de pénurie génératrice d'énormes bénéfices. Ainsi à Puerto Belo, les marchands sévillans réalisent des profits de 100, 150 et 300%; dans les centres miniers, nous songeons particulièrement au Potosi, la marchandise se vend à dix fois sa valeur originale. De 1546 à 1778, grâce au système des flottes, les marchands andalous jouirent du double privilège de détenir le monopole de l'offre et de profiter d'un marché cap-

tif. Cette clique, relayée par ses représentants aux Indes et par les grands négociants américains, groupés eux-mêmes en consulat, des péninsulaires pour la plupart, s'opposera à toute réforme du système.

Le marchand sévillan n'est souvent qu'un **intermédiaire**, qu'une façade derrière laquelle domine le marchand étranger. À partir du XVII^e siècle, la France, la Hollande et l'Angleterre fournissent près de 90 % des importations coloniales et une bonne part des biens de consommation de la péninsule. En conséquence, les marchands étrangers forment des colonies à Séville où ils jouissent de la protection de leur gouvernement. Ils avancent des biens ou du crédit aux marchands sévillans; ils les utilisent comme prête-noms: l'Espagnol expédie aux Indes des marchandises européennes qui appartiennent à des marchands européens. Cela témoigne de l'échec de la politique d'exclusion des étrangers. Au XVIII^e siècle, les marchands étrangers ne se contenteront plus de ces demi-mesures; ce sera l'âge d'or de la contrebande comme le XVII^e siècle avait été celui de la flibusterie. L'importance du commerce interlope, particulièrement dans la mer des Caraïbes et dans le "cône sud", révèle les faiblesses structurelles du système colonial.

b) Foires, boutiques, crédit

L'organisation des échanges en Amérique connaissait plusieurs modalités. La plus importante semble avoir été les foires organisées à l'occasion de l'arrivée des convois; elles étaient le lieu de rencontre des négociants de Séville (ou de leurs agents) et des marchands des Indes; elles duraient quelques semaines. Il y avait aussi des foires intérieures annuelles où s'échangeaient les produits régionaux et étrangers. Le gros du commerce était itinérant, fait par des muletiers et des colporteurs, très souvent à la solde d'un marchand, bailleur du crédit et des marchandises. Il portait sur des produits pour lesquels existait une forte demande hors des centres de production: cochenille, indigo, sel, coton, sucre, bœufs, mules, peaux tannées, étoffes, etc. La production de ces biens était stimulée et entretenue le plus souvent par la vente à terme de marchandises européennes ou régionales. Ces "prêts de subsistance" étaient payables au terme du cycle (au moment de la récolte), à l'époque d'affaissement des cours, ce qui assurait aux traitants des marges bénéficiaires pouvant atteindre 1000 %. Le traitant cumulait les fonctions de vendeur, de banquier, d'acheteur et de transporteur. L'ensemble des opérations composait un système de troc à cours forcé,

dont l'intermédiaire se réservait, dans les deux sens, le monopole de l'échange. Il y avait enfin le monde de la boutique et du négoce sédentaire depuis l'échoppe misérable, apparemment majoritaire, sorte de "dépanneur", considérée comme une "filouterie" en raison des prix pratiqués et d'une métrologie truquée, jusqu'au magasin qui écoulait sa marchandise au loin à travers un réseau de boutiques et de colporteurs. Il ne faudrait pas oublier les municipalités qui, pour des raisons de sécurité publique, organisaient l'approvisionnement et la vente des grains et de la viande. C'était l'unique moyen de réduire l'emprise des accapareurs. En effet, l'accaparement des vivres, le stockage des grains, la spéculation sur la rareté réelle ou induite, l'usure semblent avoir constitué, à en croire les sources de l'époque, un grave fléau social en même temps qu'une source non négligeable d'enrichissement.

Le marquis de Varinas écrivait à la fin du XVII^e siècle: "Sans les Indes et leur commerce, c'en serait fin de la grandeur de l'Espagne, car il n'y aurait plus d'argent pour votre majesté, pour ses ministres, pour les particuliers, et pour ceux qui détiennent des encomiendas et des successions, qui toutes se trouvent aux Indes... Si les Indes étaient perdues, les sources de revenus qu'elles procurent seraient taries, et votre Majesté devrait chercher ailleurs compensation..." Il semble en avoir été de même pour le Portugal. Sa prospérité au milieu du XVIII^e siècle dépendait directement des fluctuations de l'économie brésilienne. Le sucre et le tabac étaient réexportés en Espagne; l'or servait à équilibrer le commerce déficitaire avec le Nord et à payer les importations de bois et de céréales. La flotte de Rio rapportait de l'or et des cargaisons de cuir et d'argent; de Pernambouc arrivaient sucre et bois; les flottes du Grão Para et Maranhão transportaient du cacao; un convoi de 30 à 40 navires quittait annuellement Bahia avec de l'or, de l'argent, des diamants, du jade, du cacao, du coton, du tabac et du sucre. Le Portugal était alors une colonie de l'Angleterre. En vertu du traité de Methuen, les lainages britanniques entraient à Lisbonne et à Porto en franchise et des vins portugais avaient préférence sur les marchés britanniques. Vers 1760, les lainages anglais constituaient les deux tiers des exportations à destination du Portugal, et le porto représentait 72% de la consommation anglaise de vin. Une importante colonie britannique résidait à Lisbonne et à Porto avec les mêmes droits et privilèges que les Portugais. Rares étaient les marchands portugais en condition de faire des affaires avec leurs propres fonds; tous trafiquaient des produits étrangers. Tout le commerce se faisait à crédit et pour une bonne

part par des agents des firmes étrangères et par les colporteurs à commission qui transportaient des articles du Portugal à l'Amérique pour le compte de marchands étrangers.

En conclusion, c'est un fonctionnement particulier de l'appareil de circulation des marchandises qui accordait aux marchands le contrôle du système. Le capital marchand fonctionnait à travers trois formes d'appropriation du surplus: 1) par voie fiscale (la vente des offices et la ferme les impôts faisaient intervenir les marchands); 2) par voie du monopole commercial (l'exploitation des énormes différences dans les prix de production); 3) par voie ecclésiastique (le prélèvement de la dîme était une commercialisation forcée des produits agricoles). La domination politique de la métropole sur l'espace colonial permettait l'appropriation du surplus économique par voie fiscale et par monopole commercial. Dans les colonies, les espaces dominants étaient ceux qui servaient de **centres** et de relais au monopole commercial et qui contrôlaient, grâce au capital commercial, les productions régionales destinées au marché international ou interne. Le rôle du capital marchand dans les espaces coloniaux serait de déplacer et de véhiculer le surplus. Un schéma en annexe illustre assez bien les mécanismes et modalités de transfert du surplus.

c) Fluctuations et cycles commerciaux

Après l'analyse des structures, abordons brièvement l'étude des conjonctures, i.e. des rythmes qui scandent l'évolution des échanges. Parler de conjoncture, c'est essayer de saisir les pulsations de l'activité matérielle; c'est établir des corrélations entre divers facteurs de vie collective (population, production, échanges, concurrence, luttes, guerre, idéologies) et les exprimer dans un mouvement d'ensemble qui, à travers le jeu d'une causalité réciproque, mette en valeur l'agent dominant; c'est observer des successions d'élans et de replis, d'essors et de stagnations, leur extension géographique et chronologique.

Entre 1510 et 1550, le volume du trafic maritime entre Séville et l'Amérique fut multiplié par huit; de 1550 à 1610, le volume des échanges tripla à nouveau. Puis l'Espagne connaît des difficultés: saignées démographiques (épidémies de peste successives, expulsion des Morisques), crises financières (banqueroutes de l'État, altérations monétaires), paupérisation du pays (surcharge cléricale, contagion de la rente, mendicité et oisiveté), crise politique (révolte du Portugal, de Catalogne). Elle est incapable d'assurer un commerce régulier avec ses

colonies; entre 1606-1610 et 1646-1650, le tonnage se contracte de moitié. Les Anglais et les Hollandais arrivent à développer un imposant commerce interlope par Buenos Aires et par les Antilles. L'Espagne tente de réagir par une législation répressive qui multiplie les douanes, les inspections et accroît la ponction fiscale; elle interdit le commerce entre le Pérou et la Nouvelle-Espagne pour réduire les sorties d'argent mexicain à destination d'Extrême-Orient. Passée la phase 1660-1685, l'âge d'or de la piraterie antillaise, la contrebande s'intensifiera. L'expansion de la culture de l'indigo en Amérique centrale peut être mise à l'actif du commerce illégal; cette zone passe au XVIII^e siècle dans l'orbite économique de l'Europe du Nord.

Ainsi, l'Amérique espagnole (et portugaise: assaut hollandais au Brésil de 1621 à 1661, puis concurrence du sucre antillais), traverse entre 1630-1640 et 1680-1690 une dépression qui a son équivalent en Europe continentale, au point qu'on a pu parler de la "crise générale du XVII^e siècle". La demande pour les produits américains se ralentissant, la pression bureaucratique se relâchant, peut-être les classes productives ont-elles bénéficié d'un répit dans l'exploitation autrement intense du travail d'autrui; seules les classes dominantes ont peu être frappées par la récession. Et l'Amérique a pu garder davantage de métaux précieux pour sa circulation interne, diversifier sa production, notamment celle des articles manufacturés.

Plusieurs indices témoignent d'une reprise du mouvement commercial à l'échelle mondiale au tournant du XVII^e siècle; il coïncide en Europe occidentale avec l'intensification des rivalités économiques qui opposent la France à la Hollande, puis à l'Angleterre. Celles-ci ont pour enjeu la participation des grandes puissances à l'héritage escompté du vaste empire espagnol et le contrôle de larges marchés qu'appelle l'élargissement en cours de la production.

Une nouvelle récession s'abat sur l'Amérique des Ibériques aux environs de 1760: elle rappelle celle des années 1550 et celle du milieu du XVII^e siècle. Le reflux dérive d'une crise commerciale et s'inscrit dans une conjoncture mondiale. À cette récession interséculaire, contemporaine de la guerre de Sept Ans, succédera une phase de croissance qui assurera, en Occident, avec des décalages suivant les pays, le triomphe de la grande industrie et du capitalisme. Les métropoles mettent à l'essai de nouvelles politiques coloniales: le "second Empire britannique", en gestation dès les années 1760, réalisé après 1783 et caractérisé par une plus grande cen-

tralisation ainsi que par l'uniformisation des institutions coloniales sur le modèle métropolitain, trouve son parallèle ibérique dans la "seconde Conquête". En Espagne comme au Portugal, le train de réformes mis de l'avant sous Charles III et sous Pombal traduit et facilite à la fois le renforcement de l'État et la montée d'une bourgeoisie nationale industrialisante face à une oligarchie marchande vouée au commerce "extra-national". Alors seulement cherchera à s'implanter un mercantilisme hostile aux "manufactures" coloniales.

Voilà autant de notations qui soulignent comment l'histoire de l'Amérique latine, espace dominé au sein d'un système mondial, ne se comprend pas dans ses grandes inflexions sans référence à l'histoire de ce système et de l'Europe qui en constitue jusqu'au XX^e siècle le foyer.

d) Les rivalités entre puissances

Les Indes furent le théâtre de rivalités entre les puissances. La richesse déclencha les appétits. Les puissances cherchèrent à avoir accès aux sources de métaux précieux, aux marchés. L'Europe repoussait des hommes en quête d'aventures, victimes de persécutions religieuses, en quête de liberté. Les Indes étaient immenses; il était impossible d'en interdire l'entrée. Les particuliers aspiraient à s'emparer des trésors. L'Amérique fut l'enjeu de guerres en Europe (d'origine religieuse, dynastique, ou commerciale).

L'hégémonie ibérique va reculer face à l'irruption des autres monarchies sur le théâtre atlantique. D'abord des pirates français, puis des pirates hollandais et anglais financés par leurs gouvernements et les bourgeoisies locales. Plus tard, les corsaires et flibustiers harcèleront les flottes et les côtes.

John Hawkins introduit des esclaves dès le XVI^e siècle. Il démontre la perméabilité des frontières. Sa flotte sera détruite au large de Vera Cruz. Dès les débuts du XVII^e siècle, plus de 90 % du capital et des profits du trafic américain avec Séville appartient à des Français, des Génois, des Hollandais, des Anglais, des Allemands. En 1686, les flottes n'approvisionnent que le tiers des marchés américains, alimentés par la contrebande.

Pourquoi ? Il y a d'abord l'incapacité de l'Espagne à produire ce que voulaient consommer les colons, attirés par la supériorité des manufactures anglaises et hollandaises. Il y a l'organisation de compagnies commerciales (avec appui étatique), telle la South Sea Co. ou la Compagnie (hollandaise) des Indes

occidentales. Il y a aussi la présence accrue des établissements concurrents. Entre 1623 et 1655, des colonies anglaises, hollandaises, françaises naissent dans les Petites Antilles; elles serviront de trampolines pour la contrebande. La colonie de Sacramento, à partir de 1680, sert la même fin dans le Rio de la Plata. Les contrebandiers pratiquent des prix inférieurs aux prix pratiqués par le commerce légal. On recourt à des subterfuges. Les navires prétendaient une avarie, accostaient les ports, puis débarquaient clandestinement des marchandises. Les échanges portaient sur des produits américains (bois, sucre, tabac, coton, cacao—très peu d'argent, mieux contrôlé) contre des tissus, de l'alcool, des huiles, des articles de fer, la quincaillerie, des esclaves.

Pourquoi les autres puissances ne s'emparèrent pas des Indes, à l'époque où l'Espagne était malade? Les Hollandais avaient la plus grande flotte européenne, double de la flotte anglaise en 1560. Ils mènent une longue guerre contre l'Espagne (1568-1648). Les Indes étaient protégées par le climat et les maladies. Les ports étaient des mouiroirs. Le temps jouait contre les attaquants. Les rivaux européens ne pouvaient établir des entrepôts et faire monter les prix, mais ils devaient écouler rapidement les produits qu'ils apportaient. Ou on commerçait via Séville. Ou on capturait les cargaisons. La guerre et le commerce étaient alliés plutôt qu'ennemis. La piraterie était une menace pour tous.

Il faudra attendre la fin de piraterie (et de la puissance navale anglaise) pour que les Barbades, Curaçao, St. Kitts, la Jamaïque deviennent autre chose que des antres de pirates et se muent en entrepôts, tremplins pour la contrebande et traite. La Jamaïque et Curaçao surtout devinrent des plaques tournantes. La Jamaïque pour Veracruz; Curaçao pour Cartagena. Après 1713, la traite fournit l'occasion de pénétrer dans les ports. Le commerce légal est encore nettement en déclin entre 1680 et 1720. Beaucoup de métaux échappent à l'inspection.

Pirates, Corsaires, Boucaniers, Flibustiers

Le pirate volait pour son propre compte en haute mer ou sur les côtes. Parasite du commerce, il s'attaquait aux navires sans égard à la nationalité. Il était en marge du système. Les pirates étaient des gens pauvres, délinquants, vagabonds.

Le corsaire était un marin privé engagé et financé par un État en guerre pour provoquer des pertes à l'ennemi. Il suivait les usages de guerre,

déposait une caution pour assurer qu'il respecterait les ordres de son souverain. Les traités mettaient fin à la course. Les corsaires John Hawkins ou Francis Drake sont des symboles de cette étape. Le corsaire participait du système.

Les boucaniers et les flibustiers étaient des produits américains. Les premiers apparaissent vers 1623 dans des zones vides d'Hispaniola; ils chassaient bétail, le fumaient, puis le vendaient et l'échangeaient. Ils étaient sans roi. Ils pouvaient aussi s'adonner à la piraterie. C'étaient des marginaux, sur les marges de l'Empire, dans les Caraïbes, à l'époque de faiblesse.

Les boucaniers deviennent des flibustiers quand ils se lancent dans la piraterie. Leur base fut l'île de la Tortue, au NE d'Española dans la seconde moitié du XVII^e siècle. Ils formèrent la Cofradía de los Hermanos de la Costa, une association de flibustiers pour garantir l'exercice libre de la profession. Les membres n'étaient propriétaires que de leurs biens et d'une part du butin. La terre et les barques étaient considérées biens communs. L'association disparaît à la fin du XVII^e siècle.

Les pays européens utilisaient la flibuste, fournissant refuge, aide, en échange de services. Le flibustier était un pirate semi-domestiqué.

La première action pirate eut lieu en 1521, quand Jean Florín captura, à la hauteur des Açores, le trésor de Moctezuma II, envoyé par Hernán Cortés. La piraterie et la course furent des voies d'anoblissement pour des Français et des Anglais comme la conquête le fut pour les Espagnols. De grands noms: François le Clerc (le premier Jambe de Bois), Jacques Sore, Martín Cote, John Hawkins, Francis Drake, Thomas Cavendish ou le comte de Cumberland.

Les corsaires hollandais connurent leur heure de gloire entre 1621 (fin de la trêve de Douze ans) et 1648 (Paix de Westphalie). Ils avaient l'appui de la maison d'Orange (lettres-patentes) et de la Compagnie des Indes Occidentales (soutien financier et logistique). Entre 1622 et 1636, les Hollandais capturèrent 547 navires ennemis. Ils avaient 800 navires de guerre et 67 000 marins et soldats. L'amiral Piet Heyn captura en 1628 la flotte d'argent. Les profits allaient servir à monter une armada de 61 navires et de 7 300 hommes: les Hollandais s'emparèrent de Pernambuco en 1630. Ils pensaient même prendre le Pérou par le Brésil et tentèrent la colonisation sur la côte pacifique en 1624. Henry Morgan détruisit Portobelo en 1668, puis Panama. Ce fut le dernier raid corsaire anglais.

L'Europe gagna accès aux richesses des Indes avec la collaboration de flibustiers tels Henry Morgan, Edward Mansvelt, François Granmont ou Lo-

rencillo, qui préparèrent l'action colonisatrice. La fin de la piraterie fut décidée en Europe. Le traité d'Utrecht permit la participation directe de l'Angleterre. L'Angleterre devint alors l'ennemie de la piraterie. Elle lança contre les pirates sa flotte, appuyée par la France et l'Espagne. Les pirates perdirent leurs bases d'approvisionnement, leur refuge.

II. Gagner sa vie dans la colonie

L'indéniable poids du secteur minier dans l'économie coloniale ne doit pas nous faire perdre de vue le sens des réalités: l'immense majorité de la population reste engluée à la terre et en vit, soit par son travail, soit par le travail d'autrui. Ainsi, aux 25 000 travailleurs du secteur minier au Mexique du XVIII^e siècle, le plus gros producteur d'argent, on pourrait opposer 1 million de paysans.

L'analyse de l'économie et de la société rurales pose cependant d'énormes difficultés, car il s'agit d'un monde d'une infinie diversité: multiplicité des groupes et des rapports qui les lient dans la production et dans la répartition des richesses, coexistence de différentes formes d'extorsion du surtravail, juxtaposition de régimes juridiques et fiscaux distincts — voilà autant de facteurs qui compliquent l'analyse sociale des campagnes. Les sources pour la connaissance des réalités rurales sont tout aussi diverses: 1) les documents de provenance judiciaire: titres de propriété, procès pour empiétements ou pour sévices, testaments, inventaires après décès, pièces notariées, expertises diverses (arpentage); 2) des documents d'origine ecclésiastique: bordereaux de dîmes, recensements, fondations pieuses, emprunts; 3) des documents d'origine civile: enquêtes et rapports administratifs, dossiers de perception de l'*alcabala*; 4) enfin, des documents d'origine privée: correspondances, livres de comptes, etc.

a) L'agriculture communautaire

Le trait dominant de l'histoire agraire hispano-américaine est l'opposition hacienda/communauté. L'origine du second membre ne fait pas problème. Il s'agit des vieilles communautés paysannes méso-américaines ou andines. Leur nombre, leurs formes, leurs localisations ont été modifiés entre les XVI^e et XVII^e siècles. De nombreux villages disparurent par suite des épidémies (les 38 hameaux de Comanja en 1524 n'étaient plus que 14 en 1605) et des regroupements ordonnés à la fin du XVI^e siècle (la population de la province péruvienne de Huarochi-

rí, dispersée sur une centaine de hameaux, fut concentrée en 17 villages). On força les villageois à abandonner les hauteurs et à construire leur village dans des zones accessibles aux autorités, suivant un plan en damier, sur le modèle des bourgs espagnols.

Chaque village était doté d'un finage dont la couronne fixe, fin XVII^e siècle, l'étendue minimale: 600 verges à la ronde, à partir de l'église, soit 101 hectares. Certains villages possédaient plus, d'autres moins. Le terroir constituait l'assise matérielle sur laquelle pesaient les règles de possession, d'organisation et d'utilisation du sol qui définissaient la communauté villageoise. L'extension du finage par rapport aux ressources du milieu et aux besoins de ses habitants pouvaient, selon le cas, faciliter ou compromettre la reproduction économique et politique de la communauté. Le terroir était réparti pour une part entre les familles (lots bâtis dans le village et parcelles de culture à l'extérieur) et réservé pour le reste aux besoins collectifs en bois et en pâturages. Le lopin familial n'était pas d'un seul tenant, mais pouvait comprendre plusieurs unités dispersées aux quatre vents, au gré des héritages, et variées dans leur qualité et leur utilité. L'État espagnol était considéré comme le propriétaire utile du sol, ne concédant au possesseur coutumier qu'un droit d'accès, d'usufruit. L'allocation foncière variait selon la population (le besoin minimum d'un tributaire étant fixé, semble-t-il, à 1,5 ha de terre arable). En vertu de ce principe et de cette mesure, l'État pouvait disposer de toute terre jugée en excès.

La concentration de la population indigène dans des villages, sous la surveillance des autorités espagnoles, devait faciliter l'**extraction du surplus** de la société indigène, sous forme de travail et de biens. Voilà pourquoi l'organisation économique de la société indigène était fondée sur un double principe: premièrement, le maintien des formes traditionnelles d'accès à la terre et au travail, à travers lesquelles les Indiens se reproduisaient; deuxièmement, l'organisation de la production du surplus, extrait par le système colonial à travers des impôts directs (levés sur chaque adulte masculin), ou à travers l'intégration des membres de la société indigène au marché européen, soit de son propre gré, soit sous la contrainte, pour y obtenir des biens ou de la monnaie exigée par les autorités espagnoles.

Autre forme de prélèvement juridique, la distribution forcée de biens provenant du secteur non indigène (surtout des mules et des étoffes, mais aussi des produits de luxe) par le *corregidor* qui, en qualité de magistrat et d'administrateur, pouvait forcer

les Indiens à payer, soit en monnaie, soit en services, les biens qu'ils étaient contraints d'accepter.

Aux exactions, les Indiens répondirent par la fuite, par l'arrachement à leurs communautés sur lesquelles pesaient les charges fiscales, ecclésiastiques, ainsi que l'obligation d'accomplir des corvées collectives. Dans les provinces méridionales du Pérou soumises à la mita minière, le déguerpissement était à ce point fréquent que vers 1780, de 40 à 60% de la population était composée d'étrangers, d'immigrants privés d'accès aux biens communautaires, mais payant un tribut réduit et échappant à la mita. Dans l'ouest et le nord du Mexique, le quart de la population indigène était formée de déracinés.

Une autre forme de réponse fut la participation, spontanée ou forcée, au marché. Les Indiens de Huarochirí envoyaient les bovins au marché de Lima et à celui du Cerro de Pasco; ceux du lac Titicaca envoyaient de la laine, de la viande et d'autres vivres aux mines du Potosí; les Indiens de la zone d'Ayacucho approvisionnaient presque à eux seuls le marché urbain en bœuf. Les gens de la Sierra tarasque, pour leur part, coupaient du bois qu'ils transformaient en ustensiles, en meubles, en bardeaux, en planches. D'autres exploitaient des salines, des carrières à chaux ou fabriquaient du charbon de bois pour les mines et les villes. Les Indiens d'Oaxaca produisaient annuellement jusqu'à un million de livres de cochenille, premier produit d'exportation non métallique pour le Mexique du XVIII^e siècle. Les communautés qui possédaient des terres en excès prirent l'habitude de les louer à des étrangers, espagnols ou indiens, contre le paiement d'une rente. Beaucoup de communautés comptaient sur ces recettes pour payer le tribut, les droits curiaux ou autres charges collectives.

La production pour le marché ainsi que la location de terre favorisèrent une différenciation accrue entre les communautés et, au sein des communautés, entre les membres. Des communautés s'enrichirent par la vente de produits stratégiques, tel le sel. D'autres communautés s'approprièrent, au moyen de la rente, le surplus engendré par des étrangers transformés en locataires. Mais certains, profitant de leur position d'intermédiaires — *kurakas* — accumulent de la richesse et ont tendance à se confondre avec les hacendados et la société créole; ils sont rejoints par des métis qui obtiennent des charges de caciques (en violation des lois) et qui réclament à leurs mandants des prestations de travail afférentes à leur fonction.

Les sociétés indigènes ne furent en effet jamais égalitaires. Les chefferies survécurent avec des propriétés qu'elles détenaient. Ainsi, dans la vallée de Oaxaca, le cacicat de Cuilapan comptait six *estancias* d'élevage, environ 2000 hectares de labour, 5 vergers, 7 lots, en tout 45 unités partiellement exploitées par des serfs dotées de lopins. Mais au XVIII^e siècle, le discrédit semble frapper les caciques: les uns s'associent aux Espagnols par alliance matrimoniale, d'autres sombrent dans la médiocrité. Les occasions de gains se multipliant, les inégalités s'accroissent entre les membres; certains sont réduits à travailler pour d'autres et surtout pour les haciendas; un secteur marchand tenu par des Espagnols et des Métis se développe dans les bourgs, drainant par la vente de biens non produits localement, une portion de la production locale, y compris des produits d'alimentation courante tel le maïs.

b) L'agriculture domaniale

Abordons maintenant l'étude des *haciendas*. Quelles furent les forces qui présidèrent à leur apparition et à leur développement? Elles semblent inscrites dans le mode même de la conquête: le premier geste des conquérants fut de fonder des villes, chacune avec leurs conseils habilités à distribuer aux habitants des lots à bâtir et des terres de culture d'une centaine d'hectares. Les municipalités voient le jour, peuplées de modestes laboureurs, mais aussi d'*encomenderos* désireux d'employer leurs Indiens à des activités agricoles. Le monopole de la main-d'œuvre entraînait celui de la terre. L'*encomendero* se faisait concéder des terres pour utiliser au maximum ses Indiens et s'appropriait par l'obligation de cultiver des plantes européennes ou autochtones l'usufruit des terres laissées aux Indiens; il recourait aussi à l'élevage pour occuper le plus de terrain et empêcher de la sorte l'installation d'Espagnols ou de métis dont il redoutait la concurrence pour les débouchés; le contrôle du travail aboutissait au contrôle de la production agricole. Elles tiennent aussi à la prolifération du bétail d'origine européenne (bovins, caprins, ovins). Au milieu du XVI^e siècle, la principale activité rurale consistait à laisser vagabonder des troupeaux de bœufs et de moutons. Une description de 1578 évalue à plus de 100 000 vaches le nombre de bêtes qui pâturaient sur au moins autant d'hectares au nord-ouest de Mexico. Très vite des particuliers obtinrent des droits de propriétés sur des espaces parcourus par ce bétail. Les premières *estancias* se formèrent à l'intérieur des *encomiendas*, parce que leurs titulaires, grâce au contrôle des conseils municipaux, pouvaient faire reconnaître leur propriété

sur un bétail à vrai dire sauvage. Les concessions étaient importantes puisque supérieures à 1500 hectares. C'est que le bétail fut la première richesse non minérale des Indes: les cuirs furent un des principaux produits d'exportation au XVI^e siècle; ils le restèrent dans la région du Río de la Plata jusque vers 1800; les cuirs furent même une monnaie d'échange des colons privés d'accès aux métaux précieux. L'origine du grand domaine agricole se situe presque partout dans cette ère pastorale, semble-t-il générale à l'Amérique espagnole, même si elle eut des durées variables selon les régions.

Il ne faudrait pas ignorer d'autres facteurs. Le processus d'appropriation foncière par les Espagnols est sans doute lié à la recherche d'un équilibre entre leurs propres besoins et la capacité des économies indigènes à les satisfaire au moyen du tribut. L'augmentation rapide des habitants jointe aux résistances et au recul démographique des Indiens tendirent à rompre cet équilibre initial. L'incapacité de l'économie traditionnelle indigène à approvisionner les marchés urbains en produits européens (blé, légumes, viande, suif, sucre), le haut niveau de l'immigration espagnole, créateur d'une forte croissance des villes et d'un déversement dans les campagnes, la demande croissante de produits agricoles pour les mines et les villes, voilà autant d'incitations pour les Espagnols à s'occuper de la production agricole, surtout que la hausse rapide des prix dans la seconde moitié du XVI^e siècle et l'épuisement du cycle de l'or rendent l'agriculture plus attirante pour les Européens. Les facteurs sociaux ne sauraient être sous-estimés. Dès le départ, l'Amérique constitua un débouché pour l'ambition aristocratique des immigrants. Or, face à la décadence de l'*encomienda* pour des raisons à la fois politiques et démographiques, l'*hacienda* devint une institution idéale pour le contrôle d'une population rurale.

Sous réserve d'une description plus détaillée, on pourrait définir l'*hacienda* comme une grande propriété rurale possédée par un maître autoritaire, exploitée par une main-d'œuvre dépendante, nécessitant peu de capital pour son entretien et produisant pour un marché restreint. Trois éléments semblent la caractériser: son système d'autorité, ses rapports de production, ses liens avec le marché. Il n'y a pas d'*hacienda* en soi: on a des différences quant à la formation (concessions royales, appropriations légalisées par des compositions, achats, héritages) quant à la taille (une centaine d'hectares à des centaines de milliers), quant à la structure (polyculture ou agriculture industrielle ou de subsistance), quant au régime d'exploitation (faire-

valoir direct, indirect, mixte), quant au rapport de production (esclavage, servage, rente, salariat).

Pour que l'hacienda se constitue comme unité de production autonome, trois conditions étaient nécessaires: 1) acquisition du droit de propriété exclusive sur le sol; 2) soumission des travailleurs agricoles au propriétaire, en dehors de l'encomienda ou du *repartimiento* (mita) qui plaçait l'Indien sous la dépendance d'autres secteurs; 3) substitution de la prépondérance de l'économie communautaire, dans le processus productif comme sur le marché, par celle de l'économie domaniale. Même si les premières haciendas apparurent au tournant du XVI^e siècle, elles n'en vinrent à dominer le paysage et l'économie rurale qu'au XVIII^e siècle ou, dans certaines régions comme dans les Andes péruviennes et boliviennes, qu'à la charnière du XIX^e et du XX^e siècle.

Les haciendas se constituèrent par le jeu de concessions royales, d'usurpations de terres libres ou d'empiétements sur les terres communautaires, d'achats, de fusions successorales. Certains indices d'une progression sont stupéfiants: en 1576, la hacienda mexicaine de Santa Lucia, propriété des Jésuites, s'étendait sur environ 70 000 ha et disposait de 16 800 moutons, 1400 chèvres et 125 chevaux. Entre 1587 et 1646, elle acquit au bas mot 250 000 ha de pâturages et près de 4000 ha de terres cultivables. À la fin du XVIII^e siècle, 32 des 45 haciendas jésuites du Mexique avaient une superficie supérieure à 5000 ha et 6 s'étendaient sur plus de 50 000 ha. Dans une zone indigène densément peuplée (Oaxaca), 67 haciendas laïques avaient en moyenne 2000 ha de superficie. Mais l'étendue des propriétés était tout à fait disproportionnée à la surface effectivement cultivée et même pacagée, ce qui correspondait à une sous-utilisation du sol. Il n'était pas rare que l'on cultive que le dixième de la superficie: cette propension à l'extension visait d'une part à éliminer des concurrents et d'autre part à forcer des Indiens par l'expropriation à abandonner leur communauté. Car très tôt l'exiguïté du marché interne apparut comme le principal obstacle à la croissance de l'hacienda: le propriétaire n'arrivait pas à écouler toute sa production destinée aux villes. Il en résultait un affaissement des cours agricoles et les *hacendados* criaient à la ruine. Car les haciendas connaissaient un haut indice de commercialisation: au côté des ventes sur place et des livraisons en ville chez le propriétaire, il y avait des ventes sur les marchés qui pouvaient rapporter, selon les cas, des recettes supérieures à 10 000 pesos.

Les haciendas étaient donc des entreprises économiques; l'exploitation de la terre était organisée à des fins économiques de profits même si l'un des objectifs fut aussi l'obtention ou le maintien du prestige social. L'ambition de l'hacendado n'était pas différente de celle de l'importateur ainsi que le déclarait un prédicateur péruvien au XVII^e siècle: "Son nord est le profit". Contrairement à une opinion solidement ancrée et sauf dans les régions très reculées, l'hacienda ne forma pas une entité autarcique, repliée sur elle-même. Elle participait à des circuits d'échanges, achetant des biens d'équipement (fer, bétail), des biens de consommation pour ses employés, empruntant de l'argent, vendant une partie de sa production et obtenant en retour des recettes monétaires. Elle ne vivait donc pas en économie fermée et naturelle; son ouverture vers l'extérieur peut même expliquer ses vicissitudes, ses transformations, car le développement de l'hacienda connut des phases d'accélération et de replis observables au niveau des surfaces et de leurs affectations. Mais surtout l'hacienda fonctionnait dans un contexte où le capital était excessivement rare. Il était davantage engagé dans l'achat de terres que dans des constructions ou des bonifications. La valeur des terres représentait le plus souvent entre la moitié et le trois quarts de l'inventaire, alors que l'équipement ne comptait que pour 2%. Dans une société où, malgré tout, la terre était abondante, le prix du sol demeurait modique. Ce qui valorisait la terre, c'était le travail incorporé dans les défrichements, les murettes, les digues et autres ouvrages hydrauliques, les bâtiments de ferme. L'hacendado avait souvent besoin de crédit: il le trouvait généralement auprès des communautés féminines et du tribunal des chapellenies et œuvres pieuses désireux de placer les dots ou les dons pour l'entretien du clergé contre un intérêt de 5%. Très fréquemment ces emprunts visaient à satisfaire des besoins ostentatoires (belle résidence, chapelle, gros train de vie); les dépenses cérémonielles ou sociales l'emportaient sur les dépenses économiques. Le résultat était catastrophique: pour 27 haciendas d'Oaxaca au XVIII^e siècle, 20 étaient hypothéquées à plus de 80% dont 10 à plus de 90%; dans le district de Cholula, les haciendas étaient hypothéquées à 75% de leur valeur. Cette extension du crédit hypothécaire d'origine ecclésiastique ponctionnait une large part de surplus monétaire et affectait la rentabilité globale de l'hacienda. On a estimé à 5 ou 6% le rendement moyen dans l'agriculture domaniale de l'époque. D'autres études ont révélé un profit monétaire supérieur à 35%.

Plus que la terre ou que le capital, la main-d'œuvre était la variable stratégique. Selon les Péruviens,

elle était à la fois rare et chère. Cela tient à la réticence des Indiens à travailler pour les Espagnols et à leur propension à réduire au minimum leur communication avec eux, qui tournait d'ailleurs toujours à leur désavantage. L'organisation du travail sur les haciendas était très complexe et hiérarchisée. Les grandes haciendas étaient gérées par des administrateurs payés en argent et en nature, des Espagnols, des Créoles ou des Métis, jamais des Indiens ou des Noirs; ils étaient assistés de contremaîtres et d'auxiliaires aux fonctions diverses. Les coûts de gestion découlant de l'absentéisme des maîtres et de l'encadrement d'une main-d'œuvre plus ou moins asservie et rétive étaient fort lourds. Sur l'hacienda La Barranca, près de Celaya, les 43 travailleurs n'avaient droit qu'aux deux tiers de la masse salariale, l'autre tiers allant aux 3 cadres; si l'intendant pouvait toucher annuellement 500 pesos, l'ouvrier des champs devait se contenter de moins de 30 pesos.

Rapports de production: rente ou salariat?

L'identification des rapports sociaux est rendue compliquée par la multiplicité des statuts économiques, juridiques et ethniques, par la coexistence de formes très diverses et l'évolution contrastée de celle-ci dans l'espace et dans le temps.

En dehors des plantations dont nous parlerons sous peu, l'esclavage ne constitua pas, sauf temporairement ou dans des régions pauvres en Indiens comme le Río de la Plata, les Antilles, le Venezuela, vouées à un élevage extensif, la base de l'économie agricole. Sur les haciendas, les esclaves étaient le plus souvent employés comme contremaîtres, travailleurs spécialisés ou artisans. Les vignobles des vallées côtières d'Ica et de Pisco (Pérou) comptaient vers 1615 quelque 20 000 Noirs; les haciendas viticoles jésuites du piémont chilien ou argentin utilisaient aussi une main-d'œuvre esclave, ce qui, compte tenu des soins qu'exige la vigne, indique une excellente organisation du travail. À l'inverse, sur les *estancias*, des esclaves ne s'occupent pas tant de la garde des troupeaux — l'"élevage" consiste dans la plupart des régions à capturer un bétail à demi-sauvage, au mieux, à marquer les jeunes bêtes à l'occasion de rodéos annuels — que de l'abattage des animaux, de leur dépeçage et de la fabrication du suif. Le prix élevé d'un esclave — l'équivalent de 10 hommes-année (suivant le salaire minimum légal) — en réservait l'emploi à des activités très rémunératrices pour lesquelles l'Indien n'était pas disponible.

Beaucoup plus importants furent les rapports sociaux d'origine communautaire hérités des sociétés pré-hispaniques, ces sortes de corvées collectives temporaires appelées *mita* au Pérou, *repartimiento* au Mexique, *concierto* en Colombie. Les *mitayos* travaillaient sur l'hacienda pour une période déterminée, généralement de trois à six mois, surtout à l'époque des grands travaux et à tour de rôle. Les concessions de *mitayos* étaient très recherchées par les hacendados; elles se faisaient avec l'aide des *kurakas* et sous la surveillance de la bureaucratie espagnole. En Colombie, le *concierto* était réservé aux propriétaires de troupeaux de 200 bœufs et plus ou à ceux qui semaient au minimum 15 fanègues (8 hl) de blé ou de seigle, c'est-à-dire aux gens capables de payer les salaires pourtant médiocres: l'équivalent d'un demi-réal par jour et d'une ration journalière d'un litre et demi de maïs. Les autres employeurs devaient embaucher des journaliers et payer un salaire plus élevé. Au XVIII^e siècle, cette main-d'œuvre saisonnière ne composait qu'une faible proportion de la main-d'œuvre totale.

Un autre type de rapports sociaux gravite autour de ces Indiens qui, ayant abandonné leur communauté et échappant ainsi aux charges collectives (dont la *mita*), se sont installés sur les haciendas. On les appelle *terrazgueros* au Mexique, *yanaconas* au Pérou, *agregados* en Colombie, *inquilinos* au Chili, *huasipungueros* en Équateur. En retour de la terre qu'ils reçoivent pour la culture et pour le pacage de leur bétail, ils accomplissent gratuitement des travaux pour le propriétaire. Eux et leur famille s'occupent des champs, transportent des biens au marché, gardent les troupeaux et accomplissent les tâches quotidiennes sur le domaine. Il semble qu'au XVII^e siècle leur condition ait été assez bonne, au point de paraître supérieure à celle des gens demeurés dans les communautés. Mais au XVIII^e siècle, avec l'élargissement des échanges communautaires et la montée de la population, les propriétaires se font plus exigeants. Au Chili qui, dès la fin du XVII^e siècle, se met à ravitailler massivement le Pérou en blé, l'*inquilino* (apparemment à l'origine un petit blanc ou un métis à qui on avait prêté un lopin sur le domaine — généralement sur les marges de façon à ceinturer le domaine contre les convoitises de l'extérieur — en échange d'un cens symbolique, tel qu'un quintal de poissons une fois l'an) se voit astreint à fournir des journées de travail sur l'hacienda. Le *yanacóna* est soumis à la même époque à un véritable servage, lié de façon permanente à l'hacienda et vendu avec elle. La catégorie dite de "colons" (en fait, des serfs) survivra jusqu'en plein XX^e siècle: ceux d'Équateur devaient travailler vers 1950 de 5 à 6 jours par semaine

contre la concession d'un lopin et une faible rémunération d'ailleurs supprimée durant quelques mois.

Apparenté au colonat, s'y assimilant parfois, le péonage fut sans doute le type de rapports sociaux le plus répandu à l'époque coloniale, impliquant le plus de travailleurs agricoles. Le péonage pour dettes désigne une forme de travail forcé qui se développe quand, malgré l'existence de conditions socio-économiques propices à l'apparition du servage en agriculture (tel qu'un groupe puissant de grands propriétaires, une pénurie de main-d'œuvre, etc.), l'État refuse de décréter le servage tout en le tolérant tacitement et en le reconnaissant sous un autre nom. En Amérique espagnole, il jaillit d'une contradiction entre, d'une part, l'abolition ou la limitation pour l'État de l'esclavage et du travail forcé pour les Indiens (*encomienda* et *repartimiento*) et l'octroi d'une liberté conditionnelle (limitée par l'exigence du tribut) et, d'autre part, le besoin pour l'hacendado de contrôler l'offre de main-d'œuvre pour mettre en valeur son domaine agricole. L'évolution de la législation pour la Nouvelle-Espagne est instructive à cet égard: dès 1589, le vice-roi interdit qu'on avance plus d'un peso au *gañan* (travailleur indigène); en 1619 interdiction des avances qui ne peuvent obliger le *gañan*; vers 1613, le *gañan* doit travailler jusqu'au remboursement du tribut payé par le propriétaire (cela était déjà permis depuis 1618), mais la perception devra se faire contre les biens et non contre les personnes; à la fin du XVII^e siècle, les Indiens sont tenus de rembourser la dette en argent ou en travail; à partir de 1770, l'Indien ne pourra changer d'hacienda sans un billet indiquant qu'il est libre de dettes.

Observons le système en action et dégageons-en la logique. Un travailleur ne s'embauche que sur avance d'argent ou d'articles. Un contemporain le déclare sans ambages: "Quiconque a besoin d'ouvriers, s'il ne leur avance pas d'argent ou quelques autres biens qu'il demande à leur compte, n'en trouvera qui le serve". L'endettement, en plus de présider à l'emploi, le perpétue aussi. En échange de son travail, le péon reçoit un salaire, une ration et une case avec un jardinet. Cependant les gages, stipulés en argent, sont à 75 ou 90% acquittés en produits, facturés au compte du péon avec une surcharge d'au moins 25%. Autant que des travailleurs, ces hommes sont des clients captifs de l'hacienda. Elle paie les tributs, acquitte les droits curiaux ou remet la somme aux employés qui empochent autrement que très peu de numéraire, distribué rituellement à l'occasion de fêtes, et qui par conséquent n'ont aucune initiative dans l'achat ou dans l'épargne. La fiscalité royale (le tribut) et ecclésiastique (droits

curiaux) provoque et entretient dans une large mesure la dépendance du travailleur envers son maître-créancier.

La cause de l'endettement réside dans l'exiguïté des ressources. Un contemporain ne le cache pas: comment les travailleurs peuvent-ils avec leur salaire "vêtir et entretenir leurs familles, payer les enterrements, les baptêmes, les mariages, les tributs"? Les "dettes exorbitantes envers leur maître" n'ont pas d'autre origine. "Personne ne les contracte s'il trouve un autre moyen plus facile de subvenir à ces besoins", car les serviteurs obtiennent du crédit "aux dépens de leur travail et de leur liberté". Un sondage réalisé sur une vingtaine d'haciendas d'Oaxaca et du Centre-Ouest mexicain révèle qu'un millier de péons doivent en moyenne 36 pesos, soit l'équivalent d'une année de salaire. Les inventaires et les contrats de vente ou de location ajoutent toujours à l'actif de l'hacienda les créances qu'elle possède contre ses serviteurs. Les dettes appartiennent à la terre; elles sont comme un investissement. Un exécuteur testamentaire le dit sans ambages: les dettes sont comprises dans le prix de vent, parce que l'acquéreur s'assure ainsi "d'avoir des serviteurs établis sur ses terres et d'obtenir grâce à des avances importantes leur travail". L'hacendado trouve sur place une clientèle obligée de se procurer à prix forts des articles produits ou achetés par l'hacienda. Loin de symboliser la liberté juridique du travailleur, le salaire, parce que versé en produits aussi inutiles que chers, accentue sa dépendance envers la personne qui le fait travailler. L'endettement consacre l'assujettissement personnel des travailleurs à la terre et, à travers elle, aux propriétaires fonciers; c'est en vertu d'une contrainte juridique — l'obligation d'acquitter sa dette — que le producteur se voit extorquer le surtravail par le propriétaire. Sous le couvert de rapports salariaux se cachent des rapports quasi féodaux. Le fait que le salaire rural n'ait pratiquement pas bougé au Mexique entre le milieu du XVII^e siècle et le début du XX^e démontre le caractère hautement fictif de ce salaire et la fonction du péonage: réduire au minimum les coûts salariaux d'exploitation de l'hacienda.

Comment faire travailler les Indiens. Peut-on substituer à la contrainte la liberté? Échec de la voie "éclairée" face à l'Indien réfractaire.

Selon un correspondant du *Diario de México*, qui prétend avoir roulé sa bosse en Europe et en Amérique, on ne peut pas adopter les méthodes de gestion et les techniques européennes avec les Indiens mexicains. "J'ai fait retirer la *tlapixquera* [comme on appelle la pièce dans laquelle on enferme dans les haciendas les travailleurs

pour prévenir leur fuite] pour les Indiens, croyant que tout ceci était un affront à leur honneur. Je veux que la raison seule leur commande et qu'à la place de la soumission et de la dureté auxquelles ils étaient habitués ils fassent connaissance avec la douceur et la liberté rationnelle. Quel fut pensez-vous le résultat de mon projet de réforme? J'ai dû abandonner les instruments que j'avais fait construire, car je ne pus ni par la force ni par la raison les y habituer..." (no 804, 12-12-1807)

Le servage pour dettes en Colombie au XX^e siècle

"Nous réunissions tous les Indiens ensemble, avec leurs familles, dans un ravin ou à l'embouchure d'un fleuve et là, en présence des autorités indigènes, nous leur avançons: une chemise, une machette, quelques couteaux pour entailler [les arbres à caoutchouc], une ceinture pour qu'ils ne tombent pas des arbres, et bien sûr tous ces biens qu'ils demandaient. Durant toute l'année, nous leur avançons tout ce qu'eux ou leurs femmes demandaient. Les femmes étaient leur ruine et notre affaire, parce qu'elles avaient envie de tout. La vanité n'épargne aucune couleur, aucun âge ni sexe. Elles voulaient des peignes, des parfums, des perles colorées, du tissu et encore du tissu, des souliers à talons hauts, des rubans pour les cheveux. Les hommes demandaient de la boisson, des sucreries italiennes et des radios allemandes. Ils aimaient la musique et la fête.

Tous les jours vers 4 heures de l'après-midi une filée d'Indiens arrivaient avec le latex qui était pesé sur des balances et l'apport de chaque Indien était inscrit dans un livre. Les balances ne donnaient pas le véritable poids et le total que nous inscrivions dans les livres n'était pas le total indiqué par les balances. La [missionnaire allemande] nous a fait tort parce qu'elle a enseigné aux "cousins" à compter et ils ont commencé à protester tout le temps. Quand ils étaient insatisfaits, ils s'enfuyaient. Nous avons donc dû inventer un laissez-passer - aucun patron ne leur donnerait une avance si les Indiens ne pouvaient lui montrer un billet signé par leur patron précédent pour attester qu'ils avaient acquitté leurs dettes. Quelques Indiens parvinrent à payer leurs dettes et même à gagner un peu d'argent en surplus, mais d'autres n'y arrivèrent pas. Tout dépendait de leur patron. Quelques patrons trafiquaient les livres de manière à ce qu'ils n'arrivent jamais à liquider la dette. Mais d'autres étaient très humains et n'inscrivaient que ce que l'Indien prenait à crédit." (Alfredo Molano, *Aguas arriba*, Bogota, 1990)

Deux tendances semblent s'affirmer au XVIII^e siècle, surtout dans les régions où la main-d'œuvre paraît abondante et la population en rapide croissance. La première consiste à pratiquer de plus en plus la location de portions du domaine à des paysans sans terre en échange de prestations fournies tantôt en travail, tantôt en nature, tantôt en argent, parfois sous une forme mixte. La rente foncière est la manifestation économique d'un pouvoir juridique en fonction duquel certaines personnes obtiennent par le contrôle de la terre un droit de prélèvement. Elle exprime un rapport entre le pro-

priétaire foncier et le producteur-exploitant. Son extension en Amérique espagnole au XVIII^e siècle résulte de la valorisation de la terre par les demandes nouvelles ou élargies du marché et de la croissance accélérée des sang-mêlé qui se trouve sans attache foncière institutionnelle (comme les Indiens) ou réelle (descendant non indigène appauvri par la fragmentation successorale et exproprié par l'extension domaniale). Le locataire accepte de verser une certaine somme — le fermage — pour le loyer de la terre qu'il utilisera pour faire des cultures vivrières et commerciales ou pour pacager les animaux. Dans d'autres cas, l'hacienda fournit la terre, la semence et le train de labour et le locataire s'engage à lui verser une partie de la récolte, le tiers, la moitié ou plus. Les métayers étaient sans doute les locataires les plus misérables, puisqu'ils ne possédaient même pas le train de culture, cependant que les fermiers payaient la rente à même la vente de leur production sur le marché. Les uns et les autres étaient soumis à l'arbitraire de l'hacendado qui pouvait hausser ses exigences, accroître la rente ou expulser le tenancier.

La deuxième tendance est le recours de plus en plus marqué à l'embauche de travailleurs intermittents. En plus des serviteurs fixés par le crédit, l'hacienda engage, surtout à l'époque des grands travaux, des ouvriers agricoles payés à la journée. Le salaire est généralement d'un quart ou d'un tiers supérieur à celui versé aux travailleurs permanents, mais on évite ainsi de garder sur l'hacienda une population disproportionnée aux besoins réguliers en main-d'œuvre. Elle recrute de cette main-d'œuvre saisonnière dans les communautés indigènes et parmi la population stabilisée sur un domaine à titre de tenanciers. Ces journaliers agricoles ne constituent pas à vrai dire un prolétariat, car la plupart ont accès au sol et ne louent leur bras que pour obtenir l'argent nécessaire au paiement du tribut et de frais ecclésiastiques. Le prolétariat est plutôt constitué par ces migrants qui dans l'ouest mexicain par exemple passent alternativement de la mine à l'hacienda quand ils ne cèdent pas une partie de l'année aux tentations du vagabondage, voire du banditisme. Ainsi, le système domaniale se compose de trois économies intégrées: celle de l'hacendado, portant sur la réserve, celle des métayers et des fermiers installés sur les terres de l'hacienda, celle des *comuneros* ou des petits propriétaires dont les parcelles se situent à l'extérieur de l'hacienda, mais qui participent par leur travail au fonctionnement de celle-ci. L'hacienda n'est pas seulement une institution économique, mais aussi un système social politique. Au moyen de la religion, de la boutique domaniale et de l'administration de la justice, le

grand propriétaire terrien affirme sa domination sur les paysans. Beaucoup d'haciendas comptent une chapelle, ce qui élimine le besoin de contacts avec l'extérieur. Le magasin est un instrument d'endettement et un moyen d'accroître des revenus par le profit marchand. Les travailleurs récalcitrants sont soumis à des sévices corporels (flagellation, mise aux ceps, privation); les fugitifs endettés sont récupérés par les magistrats, souvent apparentés avec de puissants *hacendados* du coin.

La contradiction principale des sociétés latino-américaines — leur insertion dans une économie-monde dominée par des pays en voie de développement capitaliste et la prédominance en leur sein de rapports fondés sur la violence judiciaire ou économique — se retrouve toute résumée dans l'hacienda. Celle-ci chevauche la frontière entre deux secteurs dont elle assure la communication: à l'intérieur une économie non-monnaire, à l'extérieur une économie ouverte sur le marché; ici, les échanges et une rationalité fondée sur le profit, là, une organisation semi-féodale. Le caractère féodal de l'organisation interne de l'hacienda était un effet de son insertion dans un système économique mondial dont le centre traversait la phase de transition du féodalisme au capitalisme. Une des manifestations de cette dualité était que l'hacendado pensait toutes ses dépenses, même celles en nature, comme des dépenses monétaires (il les traduisait en argent), alors que les travailleurs les évaluaient dans le cadre d'une économie axée sur l'auto-consommation, indice de leur non-intégration. Le féodalisme interne était la seule façon pour l'hacienda de réaliser ses objectifs économiques — produire pour le marché en comprimant au maximum la seule composante du coût de production sur lequel elle avait prise, le travail, parce que l'ouvrier paysan assurait lui-même une partie de son entretien — et de servir en même temps d'auxiliaire dans le contrôle colonial des populations indigènes. Car l'État, l'Église, le capital marchand et l'hacienda maintenaient des relations parfois conflictuelles mais aussi complémentaires. L'auteur d'*El Lazarillo de ciegos caminantes*, un fonctionnaire, défendait le tribut, la distribution forcée de marchandises (on ajouterait les droits curiaux) parce que sans eux l'Indien n'aurait pas vendu son travail à rabais aux Espagnols, base du processus d'extraction du surplus.

L'hacienda était une institution bien adaptée, par sa nature hybride, à l'économie coloniale à l'époque de transition du féodalisme au capitalisme. Eût-elle été féodale qu'elle se serait désagrégée sous l'action du marché. Eût-elle été capitaliste qu'elle aurait mal

supporté les croissances et les crises caractéristiques du fonctionnement de l'économie capitaliste. Elle surviva jusqu'en plein XX^e siècle comme devait survivre jusqu'à la fin du XIX^e siècle la *Gutsherrschaft* en Europe orientale grâce au "second servage". L'une et l'autre se conserveront comme grand domaine en transformant brusquement les serfs en prolétaires (voie prussienne du développement capitaliste).

Une variante : l'économie de plantation

L'hacienda produisait surtout pour les marchés coloniaux, et ce n'est qu'indirectement, en ravitaillant les centres miniers, les villes, les plantations (mais aussi en achetant des produits européens), qu'elle s'insérait dans l'économie-monde. En revanche, les plantations évoluaient en plein marché mondial. En effet, la plantation désigne un domaine rural situé en zone tropicale ou sud-tropicale, exploité par une main-d'œuvre esclave importée d'Afrique et spécialisé dans la culture d'un produit destiné à l'exportation vers l'Europe. Ces produits furent avec une importance variable, suivant les époques et les lieux, le sucre, le cacao, le tabac, le coton, l'indigo, etc.

La première forme de plantation, à la fois dans le temps et en importance (même aujourd'hui), eut le sucre pour objet. Car un des traits de la plantation est la combinaison d'activités agricoles et de processus industriels. Cela tient au fait que la canne doit être broyée dans les plus brefs délais après la coupe et qu'on obtient le sucre au terme d'une série de transformations (jus pour broyage>sirop par chauffage>sucre par séchage). Dès la première moitié du XVI^e siècle, des moulins à sucre apparaissent sur le continent. C'est sans doute Cortès qui fit construire, dès 1524, le premier *ingenio* à Tuxtla, près de Veracruz, en vue de l'exportation. Vers 1600, la Nouvelle-Espagne comptait déjà une cinquantaine d'*ingenios* (production annuelle de 3 à 5000 t.), tournés vers le marché interne très actif en raison notamment de la montée de la population espagnole qui avait adopté le chocolat (comme les Anglais adopteront plus tard le thé). Les sucreries continentales ne se développèrent pas vers l'extérieur, car l'Espagne préférait pour des raisons de coût de transport et de stratégie impériale s'approvisionner aux Canaries, aux Antilles et même au Brésil via le Portugal, d'autant plus que sur le continent le capital était plutôt canalisé vers les mines et que l'esclave y coûtait beaucoup plus cher.

Pendant un siècle, de 1570 à 1670, le Brésil fut sans contexte le principal producteur de sucre au

monde et la première région de monoculture du Nouveau-Monde au point qu'elle importait une grande partie de sa nourriture. Cette spécialisation correspondait à des avantages géo-économiques: 1) une frange d'excellente terre noire et rouge s'étendant de Recife à Santos, l'abondance permettant le nomadisme agraire indispensable en absence de techniques de bonification du sol; 2) les précipitations adéquates rendant inutile l'irrigation et abaissant les coûts de production; 3) proximité des ports d'embarquement; 4) tradition ancienne puisque les Portugais avaient implanté la canne à Madère dès le XV^e siècle et qu'ils disposaient de sources de crédit et d'une organisation du marché de distribution axée sur Anvers; 5) une politique commerciale libérale, la fiscalité pesant sur la production plus que sur la circulation.

Deux problèmes durent être résolus, celui du capital et celui de la main-d'œuvre. Le chroniqueur Fernández de Oviedo estimait la valeur moyenne d'un moulin à sucre à 15 000 ducats et celle d'une très grande entreprise à plus de 50 000 ducats. À la fin du XVI^e siècle, la valeur des 120 moulins installés au Brésil pouvait représenter, selon C. Furtado, une somme supérieure à 2 M de livres anglaises. Aux XVI^e et XVII^e siècles, le capital vint surtout des marchands hollandais qui transportaient le sucre sur leurs navires jusqu'à Lisbonne puis le réexportait à Amsterdam pour le traiter dans leurs raffineries (60 en 1661) avant de le mettre en marché. L'esclavage indien fut la première source de main-d'œuvre; les expéditions étaient organisées pour capturer des Indiens à l'intérieur, mais ces Indiens tupi étaient impropres à la pratique d'une agriculture intensive et la pression des Jésuites aidant (ils avaient organisé les Indiens en villages pour les protéger, mais aussi pour exploiter leur travail en exclusivité), la chasse à l'Indien, tout en se poursuivant tout au long de la période coloniale, n'eut plus pour but que de fournir des travailleurs pour l'agriculture vivrière (manioc) ou pour l'élevage. Suivant une coutume méditerranéenne, on eut recours pour l'exploitation sucrière à l'importation d'esclaves d'Afrique. Des fournisseurs d'esclaves furent toujours les Portugais, maîtres des factoreries africaines, mais la traite passa aux mains des Hollandais dans la deuxième moitié du XVII^e siècle, puis aux mains des Anglais après 1713. La production du sucre devint inséparable de l'esclavage noir. Des 9,5M Africains importés en Amérique entre le XVI^e siècle et le deuxième tiers du XIX^e siècle, 3,6M entrèrent au Brésil et 4 M dans les Antilles, ces territoires voués presque exclusivement à l'agriculture sucrière. Ne disait-on: "Pas d'esclaves, pas de sucre, pas de Brésil"?

De croissance rapide, la canne n'exigeait que six mois entre les semailles et la première coupe et se prêtait à plusieurs récoltes successives. La taille se faisait à la faucille par des esclaves mâles, les femmes étant chargées de lier les bottes. Transportée au moulin, elle était broyée par un engin à axes horizontaux, puis au XVII^e siècle à axes verticaux mu par l'énergie hydraulique ou par la force animale. Le jus était chauffé dans des chaudières et le sirop était ensuite déposé dans des moules coniques pour le séchage et la cristallisation. Au début du XVII^e siècle, environ 120 moulins équipés de 13 000 noirs produisaient annuellement quelque 30 000 tonnes.

À cette époque les plantations pouvaient compter de 100 à 1000 esclaves. La plantation sucrière se composait de plusieurs dizaines de kilomètres carrés de champs de cannes, de pâturages pour le bétail, de lots à bois pour le combustible, d'une grande maisonnée pour le maître, d'une chapelle, de cases (*senzalas*) pour les esclaves, d'abris pour le bétail, d'entrepôts pour le vivre et le sucre, d'un atelier de fabrication des charrettes et des caisses, d'une forge, d'un moulin à sucre (*engenho de açúcar*) et de ses dépendances. Les principales dépenses étaient représentées par le combustible, le salaire des cadres, l'amortissement de l'équipement et des esclaves. Se référant à Cuba au début du XIX^e siècle, Humboldt calculait que 500-600 ha plantées en cannes pouvaient produire, lors de bonnes années, 40 tonnes de sucre avec 200 ou 300 esclaves employés surtout au stade de la transformation où tout se faisait à force de bras. Au milieu du XVIII^e siècle, on estimait qu'un esclave produisait environ 3/4 t. de sucre et que sa durée utile atteignait au mieux 15 ans; un siècle plus tard, sous la pression d'une demande plus forte, sa production dépassera 1¼ t. et sa vie utile se réduira de moitié. L'organisation socio-économique constituée à *engenho de açúcar* sera implantée aux Antilles dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, au terme de l'occupation hollandaise du Brésil, et représentera une forte concurrence pour le sucre brésilien. Vers 1700, la production brésilienne ne dépassait pas 100 000 tonnes, cependant que les colonies anglaises produisaient plus de 165 000 tonnes et que les colonies françaises en produisaient environ 60 000. XVIII^e siècle sera en ce qui concerne le sucre le siècle des Antilles. Les exportations cubaines, évaluées à 1200 tonnes annuellement dans la première moitié du XVIII^e siècle, passèrent à 7000 tonnes dans la période 1750-1774 et à 13 500 tonnes dans la période 1775-1789: nous voilà loin des 455 tonnes attribuées à tout le XVII^e siècle. Entre 1760 et 1790, les exportations de sucre firent plus que tri-

pler tandis que l'importation d'esclaves décuplait. Cela montre les relations étroites existant entre le commerce, l'esclavage et la production: les marchands anglais et américains livraient les esclaves à crédit contre des produits cubains. L'oligarchie cubaine en vient même à acheter trop d'esclaves et échappe à une crise de surcapitalisation grâce à la guerre civile haïtienne ouverte en 1792 qui, en détruisant les plantations sucrières et caféières de Saint-Domingue, provoque un repli sur Cuba des planteurs, des techniciens (30 000 réfugiés), des capitaux et des techniques. Les plantations sucrières en bordure de la Havane s'étendent alors vers l'intérieur, à la manière d'une onde. On s'efforce d'accroître la productivité du moulin, par une amélioration de l'équipement et une intensification du travail esclave, mais sans se préoccuper de la productivité agricole — selon les planteurs la terre pouvait supporter 40 coupes sans réensemencement. Mais surtout on plante la culture caféière. La plantation type groupait de 80 à 100 esclaves sur une exploitation de 130 hectares: 50 hectares étaient cultivés en café (environ 160 000 pieds), 25 ha étaient destinés aux pâturages pour les animaux, 10 ha aux cultures vivrières pour les esclaves, 15 ha aux installations industrielles et aux maisons d'habitation, enfin 20 ha étaient laissés en réserve à la forêt. Les plantations caféières, de quelques dizaines en 1800, furent plus de 1500 vers 1820, près de 2000 vers 1835. Les exportations passèrent de 4500 tonnes en 1810 à 30 000 tonnes en 1837. Ainsi, à la fin du XVIII^e siècle, Cuba grâce à l'association des techniciens français, des bras africains et des capitaux de l'oligarchie locale, développait l'économie de plantation. L'industrie sucrière servit de norme pour le maintien de l'esclavage: on menaçait l'esclave domestique d'un transfert à la caféière et celui de la caféière d'une mutation au moulin à sucre.

Certains produits tropicaux durent à leur utilité industrielle de traverser l'Atlantique, d'autres à la différence de tonnage sur les navires de la *Carrera de Indias*: à l'allée des pondéreux, tels que les textiles, au retour des métaux précieux, d'où la nécessité de compléter les cargaisons avec des produits qui sans l'attrait de l'or et de l'argent n'auraient pas fait le voyage de retour, en raison de leur valeur unitaire médiocre et d'une faible demande initiale. Dans le premier cas, on pense à l'indigo, à la cochenille, aux bois tinctoriaux (dont le *pau brasil*); dans le second, on retrouve le cacao, le tabac, mis à la mode européenne seulement au XVII^e siècle. L'aventure du cacao est intéressante. Produit très estimé par les Indiens de la Mésoamérique (à la fois boisson rituelle et monnaie), son centre de

production fut d'abord le sud et l'ouest du Mexique, mais la destruction dès 1550-1560 des populations indigènes engagées dans cette culture fit glisser la zone cacaotière plus au sud vers le Salvador et le Nicaragua. La mort faisant le vide autour des cacaoyères, on fit venir des Indiens des hautes terres du Guatemala, mais suite à l'opposition des élites locales à l'extraction de main-d'œuvre, le boom du cacao en Amérique centrale vint à terme, surtout qu'apparut un concurrent: le cacao de Guayaquil et de Caracas, l'un et l'autre bientôt produit à l'aide d'esclaves noirs. Ainsi, au cours du XVII^e siècle, le Venezuela expédiait 350 766 fanègues (une fanègue vaut 0,55 hl) au Mexique contre 71 595 f. en Espagne, ce qui témoigne d'un robuste commerce intercolonial que devait étrangler au XVIII^e siècle la politique impériale de réorientation des flux commerciaux vers l'Europe. À la fin du XVIII^e siècle, les cacaoyères vénézuéliennes couvraient plus de 30 000 hectares. Leurs propriétaires surnommés les "Grandes Cacaos", occupaient une place prépondérante dans la société du temps, au même titre que les barons de l'argent du Mexique.

Une autre culture également importante au Venezuela, au Mexique et au Brésil, fut le tabac exploité sur des plantations esclavagistes. En revanche, la culture du tabac à Cuba se fit dès le début du XVII^e siècle sur des parcelles de sol alluviaux — *vegas* — par des petits blancs (les *vegueros*) venus surtout des Canaries et qui durent au XVII^e siècle menés un combat d'arrière-garde contre les monopoles qui leur imposaient des conditions draconiennes et contre les hacendados qui cherchaient à les expulser des terres.

Il convient à ce point de l'exposé de présenter les principales caractéristiques de ce que d'aucuns appellent "l'économie de plantation". Elle se caractérise par un ensemble de contradictions: 1) des revenus très médiocres pour l'ensemble de la population, mais des profits assez alléchants pour attirer des investissements étrangers; 2) bas niveau de productivité du travail, en raison du coût élevé de la machinerie, mais tendance en période forte demande à accélérer les cadences; 3) participation vigoureuse aux marchés internationaux, mais marchés intérieurs de biens et de main-d'œuvre anémiques; 4) un système de contrôle de la force de travail allant de l'esclavage à l'immigration forcée ou au métayage; d'une part sensibilité au marché, orientation vers le profit et participation au courant d'échanges, d'autre part contrôle de la main-d'œuvre par des mécanismes échappant aux lois du marché. La plantation apparaît donc comme un instrument forgé pour créer et maintenir une structure de clas-

ses patron-employé, relié par l'entremise d'intendants et de contremaîtres. L'usage de la force est indispensable à la rentabilité de la plantation fondée sur l'emploi massif et intensif d'une main-d'œuvre bon marché, bien que relativement rare, de sorte qu'on ne peut compter sur le marché pour l'approvisionnement en travailleurs. Une forme de coercition est ainsi nécessaire pour contrôler l'allocation de la force de travail. L'esclavage est la forme la plus primitive, mais non exclusive, car l'affranchissement n'élimine pas les attributs essentiels de la société de plantation. Dans les sociétés où l'offre de terres est limitée et contrôlée, l'affranchi est contraint à travailler pour la plantation. Après l'abolition de l'esclavage, on aura recours à l'immigration forcée, contractuelle, pour maintenir l'offre de bras au-dessus de la demande (comme à Cuba, au Pérou, en Jamaïque) ou au métayage, (comme aux États-Unis) avec l'ancien maître contrôlant la production et la main-d'œuvre à travers le crédit, la vente et la comptabilité. Les rapports de production dans l'agriculture de plantation sont de la sorte conservés: monopolisation de la terre, productivité faible et rémunération faible, monoproduction pour l'exportation, absence d'un marché de main-d'œuvre, distribution de revenus très inégale. En outre, les mécanismes de contrôle social caractéristiques de la plantation tendent à assurer la stabilité des structures productives et la continuité des méthodes. En effet, aussi longtemps que le travail demeure un facteur bon marché abondant, les propriétaires ne cherchent pas à lui substituer de la machinerie et à accroître les niveaux de productivité.

À l'époque coloniale, l'économie de plantation s'est caractérisée par l'existence en son sein de rapports esclavagistes. L'esclavagisme colonial américain ne dérivait pas, comme l'esclavagisme antique, d'un processus normal de structuration sociale, mais d'un transfert violent et dans des proportions inédites, de population africaine hétérogène, réalisé parallèlement à l'asservissement des Indiens, dans le cadre de la création rapide d'un appareil productif tourné vers l'exportation et à une époque où il était impossible d'établir un régime salarial ou parcellaire à la manière européenne et où il existait de grandes réserves d'esclaves potentiels.

L'esclave est à la fois une marchandise et du capital: une marchandise qu'il faut entretenir constamment pour lui permettre de travailler continuellement; un capital qui fait partie des instruments de production au même titre que le bœuf ou la houe, ce qui signifie que le montant immobilisé dans l'achat de l'esclave est une partie du capital qui est retirée au propriétaire pour la mise au travail de

l'esclave et qu'il faut un capital distinct pour l'exploitation de l'esclave et l'obtention du surtravail. Généralement l'esclave de plantation recevait une parcelle de culture: le maître cherchait par ce moyen à faire porter sur l'esclave une partie de son entretien et à réduire la tentation de fuite. Le degré d'exploitation était fonction de deux facteurs: 1) le degré d'intégration au marché international et une plus grande exigence de surtravail; 2) la facilité à s'approvisionner sur le marché des esclaves. L'esclavagisme maintenait un bas niveau des forces productives par l'emploi d'instruments grossiers, mais résistants à la destruction et par la nature forcée du travail. La surveillance y jouait un rôle prédominant et les salaires pour les nombreux contremaîtres et les agents de la répression constituaient les faux frais de production. La religion avait une fonction capitale d'inculquer le sens des devoirs, la soumission et la crainte des châtiments dans l'au-delà.

Le caractère abrutissant de l'esclavage atteignit son paroxysme en Amérique. L'esclave n'était plus qu'un instrument, une bête humaine contrainte à fournir un effort physique. Les conditions de l'esclavage américain favorisèrent l'apparition de préjugés raciaux et rendirent difficile l'intégration des prisonniers et des affranchis dans la société coloniale. Il est connu que l'émancipation du travail blanc est impossible là où les Noirs sont esclaves.

c) À la ville: l'artisanat ou le commerce

L'immense majorité de la population vit à la campagne. Ce n'est pas le cas de la population d'origine espagnole ou portugaise et de bon nombre de métis et même d'esclaves (le monde de la domesticité féminine). De quoi vivent les élites urbaines? Des revenus tirés de leurs charges dans le cas des fonctionnaires du Roi ou de Dieu. Des revenus de leurs domaines ruraux dans le cas des hacendados, des laïcs, mais aussi des ecclésiastiques. De la location de maisons dans le cas des religieuses. De l'aumône et de fondations pieuses pour nombre de serviteurs de Dieu. Des profits du commerce dans le cas des négociants et des boutiquiers. De leur travail manuel pour les artisans. C'est ce milieu que nous allons étudier.

En principe, le "Pacte colonial" aurait dû interdire l'existence d'industries dans les colonies. En fait, par la force des choses, un secteur manufacturier exista partout, sous les formes diverses, dès le XVI^e siècle. Dans son exception ancienne, le mot "manufacture", loin de désigner une concentration de

bâtiments et d'ouvriers, évoquait une nébuleuse de travailleurs dispersés, plus ou moins spécialisés, qui s'occupaient à transformer une matière première, telle que la laine, le coton, le tabac, le cuir, etc. Dans ce secteur manufacturier, le textile représentait la branche prépondérante tant que les effectifs employés que par la valeur de la production consommée.

L'*obraje*, embryon de la fabrique?

L'implantation d'une industrie textile aux Indes naquit de l'incapacité de l'industrie espagnole à approvisionner les colonies; la demande coloniale avait suscité un tel déséquilibre sur le marché métropolitain, déclenché une telle poussée des prix des tissus que l'on songea à en interdire l'exportation. Sa forme la plus développée fut sans contredit l'*obraje*. Les *obrajes* apparaissent dès le XVI^e siècle du Mexique au Chili; ils profitent de l'abondance des matières premières — la laine, et à un moindre degré, le coton — de vieilles traditions indigènes de tissage et d'un apport d'artisans et de techniques espagnols. Au XVII^e siècle, on dénombre plus de 300 *obrajes* au Pérou, surtout dans la Sierra, certains employant plus de 400 ouvriers; au Mexique, ils sont plus de 100 dans le triangle Querétaro-Mexico-Puebla. Un *obraje* de San Miguel le Grande emploie vers 1750 plus de 500 ouvriers et on estime à vingt-cinq ou trente mille pesos le fonds de roulement nécessaire au fonctionnement d'un atelier. On y observe une division du travail presque industrielle: chaque métier exige en général trois opérateurs et s'alimente du travail de six autres ouvriers. Certains séparent et sélectionnent la laine selon les parties de l'animal et la couleur; une fois lavée et séchée, la laine est ensuite donnée aux cardeurs et puis filée sur des rouets de bois dotés de petites manivelles et de fuseaux de fer; d'autres ouvriers teignent ces écheveaux en les faisant bouillir avec la matière colorante (indigo, cochenille ou *pau brasil*) et un mordant; les ourdisseurs mettent en place le fil pour la chaîne et la trame; les tisserands fabriquent ensuite la pièce sur un métier, et l'étoffe est enfin foulée, pressée, suspendue, peignée et frisée. La production, faite surtout de couvertures, de draps, de chapeaux, de *ponchos*, est jugée plutôt grossière selon les normes de l'époque et destinée essentiellement à une clientèle populaire.

Les rapports de production varient suivant les régions. Dans la zone andine prédomine la *mita*: les Indiens du district doivent à tour de rôle travailler six mois de l'aube à la nuit; les enfants, les femmes et les vieillards sont même conscrits au mépris de la

loi. Le propriétaire tire donc parti des vieux rapports incaïques, quand l'Inca fournissait un poids déterminé de matière première à des Indiennes pour confectionner à domicile des tissus ou qu'il faisait travailler des jeunes filles dans des ateliers d'État. Au Mexique, après l'abolition du *repartimiento*, l'emploi d'esclaves noirs et de forçats semble avoir joué un grand rôle. Le patron achète à l'État, pour environ vingt-cinq pesos par année, le droit d'utiliser le travail de condamnés pour la durée de leurs peines. Mais de même que dans l'agriculture se développe le servage pour dettes. Le patron avance de l'argent à des hommes libres et démunis, remboursable en travail à l'atelier; les salaires stipulés en argent sont de fait payés en nature, souvent en tissus que l'ouvrier doit revendre à rabais. L'endettement finit par priver ces pseudo-salariés de toute liberté; l'employeur use de toute sorte de sévices — fouet, cep — pour obtenir de ces malheureux le plus de travail possible. Des visiteurs européens du début du XIX^e siècle considèrent les *obrajes* comme des "prisons", des "geôles" malsaines, où des employés à demi nus travaillent dans l'obscurité. Si les *obrajes* connurent un grand développement au XVII^e siècle, à l'époque des communications irrégulières, ils entrent en décadence dans le dernier quart du XVIII^e siècle sous le coup de la concurrence des tissus importés et des échanges plus régulières: leur nombre diminue à une quarantaine au Mexique, à cent cinquante au Pérou. Le *diktat* de l'économie eut raison d'une institution que les ordonnances royales avaient tenté de bloquer dès la fin du XVI^e siècle en raison du tort qu'elle faisait aux exportations espagnoles, mais sous le couvert de motifs humanitaires.

Peut-être la plus grande entreprise en cette fin du siècle est la fabrication de cigarettes et de cigares que l'État espagnol avait installée dans les grands centres de l'empire dans le cadre de la régie du tabac. La vente du tabac au Mexique représente des recettes de 8 millions de pesos; 0,5 million allait à l'achat du tabac, 3 millions en salaires (17 000 employés), le reste constituait un bénéfice net pour la couronne. La fabrication de Mexico employait 9 000 personnes vers 1770, surtout des femmes, payées à la tâche ou à de très bas salaires.

La construction navale est une autre industrie au service de l'État. Les principaux chantiers navals étaient situés à Cartagena, à Panama, à Guayaquil et à la Havane, mais ces travaux exigeaient l'importation de clous et de pièces de fer à très hauts prix. On pourrait mentionner aussi les fabriques de poudre, un monopole de l'État; la poudre servait à la fabrication de pièces pyrotechniques.

La fin du XVIII^e siècle voit l'apparition d'une industrie de la viande en Argentine. La création de salaisons (*saladeros*) d'allure usinière est même encouragée par Charles III; les marchands sévillans y trouvent leur compte puisqu'ils contrôlent le monopole du sel. La viande salée de bœuf et de cheval est expédiée au Brésil et aux Antilles pour nourrir les esclaves et alimenter les équipages. La production passe de 7 000 têtes par an vers 1790 à 60 000 têtes en 1822, puis grimpe à 350 000 en 1827.

Les artisans dans et hors des corporations

Le gros de la production se situait cependant dans le cadre de l'artisanat. Le secteur privilégié des artisans était constitué en corporations. C'est le pouvoir municipal qui organisa les corps de métiers comme entités juridiques, économiques et sociales. Les corporations étaient des organisations fermées, jalouses de leurs privilèges et défenseurs d'une séparation exclusive et hiérarchique entre apprentis, compagnons, maîtres et inspecteurs, tandis que le conseil municipal exerçait une surveillance sur les articles. Apparue à l'intérieur d'une société ethniquement hiérarchisée, la corporation reproduisait dans ses statuts la conception ethnique de cette société. Beaucoup d'entre elles étaient fermées aux non-Espagnols ou exigeaient la preuve de la "pureté de sang" pour accéder à la maîtrise. Seuls les métiers les plus dépréciés (tanneur) ou les plus durs (maçon et charpentier) étaient ouverts à tous, Noirs comme Indiens. La hiérarchie était sévèrement contrôlée: seuls les maîtres, presque exclusivement des Espagnols, pouvaient posséder une boutique pour la vente; la journée de travail pour les compagnons et les apprentis était de huit à quatorze heures selon les saisons, avec environ 75 jours fériés par année. La corporation exerçait un monopole, ce qui signifiait qu'aucune autre ne pouvait concurrencer dans ce métier; elle fixait les règlements quant à la couleur, au format, à la qualité, à la nature des matières premières, et aux techniques de fabrication; aucun membre ne pouvait offrir à sa clientèle une innovation en désaccord avec la réglementation de son métier ce qui avait pour conséquence d'encourager la stagnation des procédés et de suffoquer l'initiative individuelle; de même, pour éviter une surproduction, on plafonnait le nombre d'adhérents et aussi le nombre de jours de travail. Au Mexique, le nombre des corporations atteignit les 200. Elles étaient hiérarchisées: les orfèvres, les argenteurs, les doreurs, par exemple, jouissaient d'un haut prestige social, et les processions étaient l'occasion de querelles de préséances. Au Brésil, la présence d'esclaves empêcha le plein développement des corporations, les maîtres préfé-

rant acheter des esclaves plutôt d'engager les apprentis. Au XVIII^e siècle, l'entrée massive de produits importés l'élargissement des marchés, la concurrence des artisans indépendants, la domination du capital marchand sur l'accès aux matières premières comme sur la distribution de la production, firent périliter bien des corporations, surtout que les critiques se développèrent contre ce monopole sur le travail. Au Mexique, les corporations ne seront effectivement abolies qu'en 1856-57.

Encore plus importante que la production effectuée au sein des corporations semble avoir été celle des artisans indépendants, résultat d'un travail à domicile. Au premier rang on retrouvait l'activité textile. À la fin du XVIII^e siècle, on recensait au Mexique plus de 4400 métiers à tisser dispersés tenus par des non-indigènes et plus de 3300 tenus par des Indiens, chacune employant environ neuf personnes. La production indigène était importante. En une seule année, les ventes dans deux districts portèrent sur plus d'un quart de millions de verges de tissus. Les producteurs se recrutaient parmi les gens les plus misérables. Un contemporain décrivait ainsi le milieu: "Un père de famille avec plusieurs enfants; un mari avec sa femme et d'autres parents co-résidents, et finalement une réunion d'individus tous couverts de misère et de faim, voilà ceux qui avec avantage s'emploient dans ces manufactures; l'un tisse, d'autres filent et cardent, et tous contribuent avec efficacité à l'achèvement de l'ouvrage que l'on vend ensuite et même s'il ne laisse qu'un très maigre profit quant à son prix, il laisse du fait qu'ils le travaillent eux-mêmes, de quoi se procurer une alimentation aussi humble que chétive". Le seul avantage que retirent ces modestes artisans est de travailler à leur compte, car, une fois défalqué le coût des matières premières, il ne leur reste qu'un revenu souvent inférieur au salaire rural minimum. Aussi beaucoup s'y adonnent-ils en saison morte. Ils sont surtout victimes des marchands qui leur fournissent les matériaux à crédit et "commanditent" ainsi la production. Dans les villes, des légions de femmes métisses et indiennes, des veuves surtout, travaillent à façon pour des marchands contre une rémunération inférieure d'au moins la moitié au salaire légal.

Dans l'ensemble, l'artisanat domestique devait l'emporter sur la fabrication en ateliers. Sa production était écoulee directement sur des marchés hebdomadaires, lors de foires ou entrant dans un circuit contrôlé par des colporteurs ou des marchands au moyen du troc et du crédit. Parmi les autres activités également imposantes figuraient le tannage des

peaux, la poterie, la fabrication du savon, des chandelles, de corde, d'eau-de-vie.

En somme, un secteur manufacturier réussit à s'implanter en Amérique en dépit du "Pacte colonial". Il se cantonna cependant dans des productions de mauvaise qualité ou dans des activités que les coûts de transport mettaient à l'abri de la concurrence des produits importés. L'archaïsme des techniques (conséquence du corporatisme comme du coût élevé du fer et de l'acier nécessaires à la fabrication d'un équipement plus efficace), l'organisation du travail (la décomposition des tâches se retrouvait surtout dans le textile) aboutissaient à une faible productivité et à la mauvaise qualité.

Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, l'Espagne et le Portugal s'emploient à appliquer une politique visant à promouvoir le développement des industries métropolitaines et l'exportation de leurs produits dans les colonies. Au Portugal, 96 nouvelles manufactures sont créées entre 1750 et 1777 et, sous l'action de la junte des manufactures, plus de 263 nouveaux établissements apparaîtront entre 1777 et 1788.

L'ordonnance de 1785 abolissait tous les ateliers au Brésil, sauf ceux produisant des tissus grossiers destinés aux esclaves. Autrement, de dire le ministre Melo et Castro, "les profits et les richesses de ces colonies très importantes resteront le patrimoine de ces habitants et des nations étrangères avec laquelle ils commercent, et le Portugal ne conservera plus sur eux qu'une domination apparente, stérile et inutile... il est sans l'ombre d'un doute certain, le Brésil étant très fertile et riche en fruits et en produits de la terre, que les ateliers et les manufactures rendront ses habitants totalement indépendants de la métropole". L'enjeu était d'importance. En 1803, les importations mexicaines de tissus représentaient 80% de la valeur totale des importations européennes (l'Espagne en expédiait pour 7,3 M et l'Europe pour 7,5). En dépit de ces importations massives, on estimait vers 1810 les deux tiers de la population s'habillait de tissus fabriqués en Nouvelle-Espagne.

L'industrie locale était surtout protégée par les coûts de transport interne et par les tarifs douaniers qui ajoutaient de 30 à 40% pour le coût des marchandises: à la fin du XVIII^e siècle, le ballot de marchandises évalué à 250 pesos à Cadix en valait 361 à Arequipa s'il venait via Lima et 337 s'il arrivait par Buenos Aires. Un vice-roi mexicain considérait les fabriques coloniales comme éphémères, leur expansion et leur prospérité étant liées en rap-

port inverse aux fluctuations commerciales. Selon lui, les manufactures de Querétaro et de San Miguel se trouvaient protégées de la concurrence des produits espagnols par leur éloignement de Vera Cruz, les mauvaises routes, le gain marchand proportionnel au parcours et par la répétition des *alcabalas*; aussi proposait-il l'élimination de ces taxes répétées afin de "stimuler les fabriques d'Espagne et de détruire celles du pays".

Cette politique se heurtait cependant à des contradictions: pour favoriser l'industrie et les bourgeoisies métropolitaines, l'État aurait dû renoncer à une partie de la ponction fiscale que représentaient les revenus douaniers; dans les colonies, elle aurait ruiné les artisans et menacé des marchands intéressés à la production manufacturière locale. Les autorités espagnoles choisirent d'encourager la fabrication de tissus communs dont la valeur ne justifiait pas l'importation; on chercha d'une part à mettre au travail les mendiants, les chômeurs, à combattre l'oisiveté, surtout féminine, et on passa des édits pour forcer tous les misérables à s'habiller "décentement" et ainsi stimuler la consommation de vêtements. Le vice-roi du Pérou raisonnait de la même façon. Déçu que les importations espagnoles se soient élevées à seulement 46M de pesos pour la période 1786-1790 — cela faisait une moyenne annuelle de 7 pesos par habitant — il proposait d'accroître le pouvoir d'achat des habitants en mettant tout le monde au travail, mais considérait que l'artisanat local était nocif et inutile pour la métropole. La seule alternative était de stimuler l'industrie minière. Ce raisonnement ne tenait pas compte de la modicité des salaires réels et de l'oppression des prélèvements, qui tous deux se conjuguèrent pour anéantir le pouvoir d'achat des 9/10 de la population. Les colonies ne pouvaient jouer à la fois et à plein le rôle de marchés pour des matières premières, de débouchés pour des produits métropolitains, de sources intarissables de recettes fiscales.

En d'autres mots, les métropoles ibériques essaient après 1750 de développer leur propre bourgeoisie sur la base du marché colonial en s'appuyant sur la classe marchande et sur un lourd appareil bureaucratique. L'entreprise survient trop tard cependant, quand déjà l'Angleterre nécessite par son développement industriel la conquête de nouveaux marchés et qu'elle contrôle pour ce faire les mers. Ce sont les groupes dominants subalternes dans les colonies (commerçants non monopolistes, *hacendados*) qui seront les plus sensibles à la liberté de commerce et aux avantages de l'émancipation et de la construc-

tion d'États-Nations qu'ils pourront contrôler à leur profit.

Les particularités de l'économie brésilienne

L'empire portugais dut affronter un demi-siècle de guerre et un siècle de piraterie, au Brésil, en Afrique et en Asie. Le Portugal dut dépenser beaucoup pour la défense de cet empire étendu à l'échelle planétaire. Il érigea à cette fin de coûteuses fortifications. La protection des navires entraînait aussi des coûts énormes. Les Hollandais occuperont malgré tout le Nord-est du Brésil de 1630 à 1654. Ils en seront chassés par les Brésiliens. En 1649, avec la création de la Companhia Geral do Comercio, les convois voyagent en flotte et sous escorte. La compagnie sera abolie en 1720, mais le système des flottes sera maintenu jusqu'en 1765-1766.

L'Ibéro-Amérique a connu maints cycles liés à des «produits-moteurs». Aucun pays n'a connu une succession aussi «paradigmatique» des cycles que le Brésil. L'exposé de cette histoire illustre bien les caractéristiques d'une économie très instable. Le Brésil, espace-continent, dispose en effet d'un potentiel immense et varié qui confère une base matérielle à cette succession exemplaire, unique par son ampleur. Voici les principaux cycles, chacun correspondant à un «complexe historico-géographique» (V. Magalhães Godinho), soit un produit, une période, une région.

➤ le cycle du **bois**: 1500-1550

La cueillette des bois tropicaux, surtout du *pau brasil* (teinture rouge), fut telle qu'il ne reste plus de cette essence qui a donné son nom au pays!

➤ le cycle du **sucre**: 1570-1630/60

Le Brésil fut le plus grand producteur de sucre avant que Saint-Domingue ne prenne le relais au XVIII^e siècle, puis Cuba au XIX^e. Simonsen a estimé la valeur du sucre exporté avant 1822 à 300 M£. Le sucre brésilien passait par le Portugal et était redistribué par Amsterdam, plaque tournante du commerce sucrier. (Au Brésil, la fabrication du sucre blanc était admise. Dans les Antilles, cette activité industrielle était réservée à la métropole; le raffinage y était une fraude: on parlait de sucre *terré*, puisqu'on le faisait avec de l'argile).

Le sucre traversa une crise après 1630 en raison de l'occupation hollandaise, puis de la concurrence antillaise. Les prix du sucre chutèrent et les prix des esclaves grimpèrent. Les prix du sucre blanc entre 1688 et 1743 fluctuaient au Brésil entre

1\$200 et 1\$400 réis l'arrobe. La production se déplaça aussi de Pernambuco à Bahia.

L'*engenho* désignait le moulin, mais s'appliquait à toute la «**plantation**», y compris aux champs de cannes. Il avait de grands besoins en main-d'oeuvre et en capital (équipement, bâtiments). Il juxtaposait deux mondes : la *Casa grande* (la villa du maître) et les *senzalas* (les baraques pour les esclaves). Victimes d'une mauvaise alimentation, les esclaves s'usaient vite. Qu'importe : le coût d'achat était récupéré en deux ans. Ce haut taux de rotation faisait de l'approvisionnement en esclaves une nécessité. En raison de la mortalité élevée lors des traversées, on qualifiait les navires négriers de "tumbeiros" (corbillards).

➤ le cycle de l'**or**:

À une rapide poussée entre 1700 et 1720 succéda un autre boom vers 1750, puis un déclin. L'évasion fiscale était estimée aux deux tiers par un contemporain. La production fut au moins le double de ce qu'annonçait l'impôt, de l'ordre de 27 t. par année entre 1735 et 1764. En valeur, cette production représente plus que la production du Pérou entre 1581 et 1610. D'après Simonsen, le Brésil produisit entre 1700 et 1770 autant d'or que l'Amérique espagnole entre 1492 et 1850. Il avait estimé la production coloniale d'or à 160 M £.

La découverte entraîne un branle-bas. Les métaux précieux sont comme un aimant: entrepreneurs, aventuriers, clergé, bureaucrates se précipitent vers Minas Geraes. Il s'ensuit un glissement de l'axe de l'activité économique vers l'intérieur et le sud (un signe: en 1763, Bahia cesse d'être la capitale au profit de Rio). L'économie sucrière perd des bras au profit de l'extraction aurifère.

➤ Il y eut d'autres cycles, locaux, liés à d'autres produits:

Le **diamant** (après 1720), les cuirs, le tabac, le coton, et les «drogues du sertão» (cacao, café, indigo, vanille, clou, cannelle, poivre, etc., pour 3,5 M £ selon Simonsen).

Les **cuirs**: le bétail devient tellement abondant que le cheptel est abattu seulement pour la peau. Vers 1730, une peau traitée vaut plus que l'animal vivant! Vers 1780, on exportait près de 300 000 peaux vers le Portugal. Simonsen estime les exportations de cuirs à 15 M £..

Le **tabac**: mieux adapté à l'économie paysanne, il pousse en dehors de la plantation. Le tabac aurait été introduit du Brésil en France par J. Nicot en 1560. Vers 1610, le Brésil exportait plus de 1000 t. Sous la pression de l'Église, la couronne imposa la

taxe du «péché». Les Hollandais redistribuaient cette drogue en Europe, puis s'en servirent comme article de traite en Afrique. Ils introduisirent la pratique d'envelopper les rouleaux de tabac dans des cuirs. La couronne portugaise en fit un monopole, mais afferma la perception des taxes. Vers 1710, l'exportation de 3500 t par année rapportait à la couronne deux fois plus que le quint sur l'or. Simonsen évalue les exportations à 12 M £.

En conclusion, deux produits ont dominé l'économie brésilienne coloniale, le **sucre** et l'**or**. Le commerce reposait vers l'ouest sur les esclaves, vers l'est sur le sucre.

Le Portugal en vint à dépendre du Brésil plus que l'Espagne ne dépendait de ses colonies américaines. Vers 1738, l'ambassadeur du Portugal à Paris, Dom Luis da Cunha, écrivait qu'«afin de préserver le Portugal, le roi a besoin de la richesse du Brésil plus que de celle du Portugal lui-même». Le Portugal, à la différence de l'Espagne, fit cependant preuve de laxisme dans la défense de son monopole commercial au Brésil. La Grande-Bretagne en profitera, se taillant une position forte au Portugal et au Brésil. Le traité anglo-portugais de 1654 accordait déjà les mêmes conditions aux Anglais qu'aux Portugais; ainsi le total des droits ne pouvait dépasser 23%. Le traité de Methuen confirmera en 1703 l'avantage anglais.

Conclusion

En somme, l'Amérique constitue la **périphérie** d'une économie-monde centrée sur l'Europe occidentale. L'abondance des terres et leur faible valeur ont constitué un atout essentiel dans la mise en valeur de ces territoires à moindres frais. Il fallait cependant y produire des biens dont l'Europe avait besoin et capables de supporter des coûts de transport élevés. Cette finalité typiquement mercantiliste — à l'époque où le capitalisme se trouvait dans sa longue phase d'accumulation primitive (accroissement du capital-argent et prolétarianisation, ce fameux "double moulinet") — exigeait d'adopter sur place les rapports de production les moins coûteux et les mieux adaptés aux possibilités ainsi qu'aux limites que présentaient les sociétés conquises et les territoires annexés.

L'Indien fut le pilier de l'économie coloniale. Le Noir en fut le complément ici, le substitut là.

Le facteur travail était le seul que contrôlaient les coloniaux, tous les autres étant à la merci des spéculations marchandes. La contrainte juridique (esclavage ou servage pour dettes) fut nécessaire au fonctionnement du système colonial et à la formation d'un surplus exportable. Exception faite de l'esclavage indien (limité chronologiquement au XVI^e siècle, sauf sur les marges de l'Empire) et de l'esclavage noir (aboli, suivant les pays, tôt ou tard au XIX^e siècle), le péonage, le colonat, le métayage, le fermage et le salariat devaient représenter durant plus de trois siècles des modes **alternatifs** et **concurrents** d'appropriation du surtravail. (Dans bien des régions — et pas seulement en Indoamérique ou en Afroamérique — ces rapports de production allaient persister un siècle, voire plus longtemps, après l'indépendance!) C'est dire qu'au moment même où le travailleur s'émancipait en Europe de l'ouest, son confrère en Amérique latine était soumis aux formes les plus dures de dépendance personnelle, de même manière que son congénère d'Europe centrale et orientale, une autre périphérie fournissant des fourrures, du bois, des minerais, du grain, du bétail, connaissait le "second servage". La liberté des uns était-elle acquise aux dépens de l'assujettissement des autres? En plus de fournir du capital (grâce au pillage et aux grandes marges bénéficiaires du commerce lointain), l'inclusion de l'Europe orientale et de l'Amérique latine dans l'économie-monde européenne au XVI^e siècle libéra la main-d'œuvre au centre pour la spécialisation industrielle et la variété des productions, alors qu'en périphérie la tendance était à adopter la mono-culture.

La colonisation encouragea l'exploitation tangentielle aux choses. La nature fut conquise et les paysages naturels détruits. Les descriptions de l'exploitation minière, meurtrière pour les forêts et créatrice de scories, ou de l'agriculture de plantation, destructive des sols, ou des ravages d'un élevage ambulatoire, montrent comment l'entreprise coloniale escamota non seulement les «**coûts de l'homme**», mais aussi les «**coûts de la nature**». L'économie coloniale fut une économie d'écrémage, une économie de cueillette, qui détourna à son profit les surplus de l'homme et de la nature. La création par l'Espagne à partir de 1728 de compagnies royales de commerce, en pâle imitation des modèles anglais et hollandais, visera à accroître l'extraction du surplus vis-à-vis ses colonies déprimées des Antilles et du Venezuela. Ces sociétés imposeront grâce à leur position monopoliste des prix artificiellement élevés sur les produits importés et des prix artificiellement bas pour les produits

coloniaux. Les compagnies manipuleront les deux bouts de la chaîne au grand dam des producteurs et des marchands locaux qui crient à la ruine et qui se révoltent à maintes reprises. Le Portugal fera de même avec la création en 1755 de la compagnie du Grão Para et Maranhão pour l'exploitation du Brésil au profit des négociants portugais.

La *Carrera de Indias* et les échanges qu'elle orchestra font partie du complexe de facteurs qui permit la montée du capitalisme et la révolution industrielle en Europe occidentale, instruments formidables de son hégémonie dans le monde.

Les conséquences à long terme de choix de stratégies

Richard J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico: An Economic History of the Obrajes, 1539-1840* (Princeton University Press, 1987), explique l'échec du capitalisme en Amérique ibérique en se référant aux concepts de l'économie classique. Il met en cause l'agriculture domaniale. Le minifundiste efficace a subventionné l'hacendado inefficace. Le commerce extérieur ne fut pas la bouée ou le levier. «[N]either Mexico nor Peru could easily "endogenize" market capitalism, modernization, or stable political institutions through trade, at least in the early nineteenth century.» «Rather than benefitting from trade, both nations suffered falling income and employment and the loss of reinvestible earnings.» L'activité minière n'est pas de nature propice au développement, bien au contraire. «[M]ining does not encourage a correct understanding of wealth. Unlike industry, which emphasizes planning, deferred consumption, and the accumulation of productive assets, mining values ownership of a wasting resource and the luck of the draw.» (pp. 173-174)

ANNEXE

Quelques concepts utiles pour l'analyse économique

Surplus:

Une notion centrale puisque l'existence et l'accroissement du surplus conditionnent le développement social (en permettant, entre autres, la spécialisation des tâches, la différenciation sociale, l'accumulation, le temps libre). Le surplus dépend de la *productivité* du travail. Le **surproduit** désigne la différence entre la quantité de produit socialement nécessaire à l'entretien des producteurs directs et le produit effectif. Le surproduit peut être accaparé par les non-producteurs ou par une autre société (dominante). Il convient enfin de distinguer le *travail nécessaire* d'une part (indispensable à la reproduction des producteurs) et le **surtravail** (accaparable par les non-travailleurs). Le surtravail existe dans toutes les sociétés. Les modes de production diffèrent selon le mode d'appropriation. Le mode d'extorsion du surtravail (esclavage, servage, salariat) détermine le rapport d'exploitation.

Capital marchand:

Il existe avant le capitalisme. Il prend la forme de D-M-D'. D (l'argent) s'échange contre une marchandise qui une fois vendue rapporte plus (soit D'). Il est indifférent à la façon dont les biens sont produits. Il est extérieur au mode de production. Il peut coexister avec des monopoles; il utilise la spéculation.

Féodalisme:

Il désigne un type d'organisation économique et sociale reposant sur un partage des droits sur la terre entre des **propriétaires** ("seigneurs" de droit ou qui se prétendent tels) et des **paysans** (simples tenanciers de la terre qu'ils cultivent) et sur un pouvoir de contrainte des premiers vis-à-vis les seconds pour leur soutirer du surtravail sous forme de rente (en corvée, produits, ou argent). Le féodalisme, en net recul en Europe occidentale déjà au XVI^e siècle, connaîtra un nouvel essor en Europe orientale (le "second servage") et sera introduit sous une forme inachevée, tronquée, bâtarde en Indes. L'**esclavagisme** s'y développera aussi avec une ampleur inégalée et sous des formes inédites. Les survivances du féodalisme seront dénoncées encore en 1960 comme responsables du sous-développement de l'Amérique latine.

Capitalisme:

Ce qui intéresse le capitalisme, c'est la liberté avant tout économique, l'égalité juridique, mais surtout la libre jouissance de la propriété. Le capitalisme est associé à des libertés fondamentales: liberté d'entreprise (contre les monopoles publics, corporatifs), liberté des échanges (dans l'espace «national», contre les péages et entraves; puis à l'échelle internationale), liberté des contrats. La propriété privée est le pilier du capitalisme. Le capitalisme pourrait exister sans d'autres libertés, celles qui concernent les personnes (liberté d'expression, liberté de

culte, liberté d'association), même si leur absence crée une contradiction au plan idéologique. Ainsi la dictature Pinochet imposa la liberté économique sans la liberté politique.

Mode de production:

«Un mode de production au sens large est un ensemble double de *structures sociales*, composé d'une part des *forces productives* et des *rappports de production* qui organisent, au sein d'une société déterminée, les procès de production et de redistribution des biens matériels (mode de production au sens restreint) et, d'autre part, des *rappports sociaux politiques, juridiques, et idéologiques* qui correspondent à ces formes de production et constituent une partie des conditions de leur reproduction.» (Maurice Godelier).

Formation sociale:

Une société comporte le plus souvent en son sein plusieurs modes de production (mais aussi formes de production, c.-à-d. des M.P. inachevés) dans une articulation spécifique. Chacun de ces M.P. a ses forces productives et ses rapports de production, plusieurs classes, des formes de pouvoir, des idéologies. L'un de ces M.P. est cependant dominant et tend à imposer aux autres sa logique, entraînant des effets de dissolution/conservation chez les autres.

- Une question à se poser. Quel était le mode de production dominant dans les Indes?

Mercantilisme:

Moins une doctrine qu'un ensemble de **pratiques** économiques qui visent à assurer la grandeur du roi et la **puissance de l'État**. La richesse se mesurant à l'abondance de l'or et de l'argent, on se préoccupe beaucoup d'obtenir une balance commerciale bénéficiaire. Le mercantilisme suppose une politique **protectionniste** (contenir les intérêts étrangers et promouvoir la production nationale) et une **intervention** constante de l'État. Réclamée par les arbitristes entre 1550 et 1650, la politique fut appliquée durablement en Espagne au XVIII^e siècle. Elle donna lieu à la création de nombreuses **compagnies à privilèges**, de manufactures royales. L'Espagne amorce un virage au libéralisme dans la seconde moitié du XVIII^e siècle.