

---

**Francia. Forschungen zur westeuropäischen Geschichte**

Herausgegeben vom Deutschen Historischen Institut Paris

(Institut historique allemand)

Band 10 (1982)

DOI: 10.11588/fr.1982.0.51127

---

Rechtshinweis

Bitte beachten Sie, dass das Digitalisat urheberrechtlich geschützt ist. Erlaubt ist aber das Lesen, das Ausdrucken des Textes, das Herunterladen, das Speichern der Daten auf einem eigenen Datenträger soweit die vorgenannten Handlungen ausschließlich zu privaten und nicht-kommerziellen Zwecken erfolgen. Eine darüber hinausgehende unerlaubte Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe einzelner Inhalte oder Bilder können sowohl zivil- als auch strafrechtlich verfolgt werden.

JEAN VIDALENC

## LA FRANCE ET L'INDÉPENDANCE DE L'AMÉRIQUE ESPAGNOLE

### Remarques sur un nouvel ouvrage\*

Ces deux volumes apportent une contribution d'importance, aussi neuve que documentée à un aspect souvent négligé des relations économiques de la France du XIX<sup>e</sup> siècle. La diversité et les variations des conditions politiques ont obligé l'auteur à limiter au minimum les synthèses trop ambitieuses pour adopter un plan basé sur l'examen géographique, pays par pays, des circonstances et des modalités de la vie économique soumise à des conditions fluctuantes selon l'humeur des chefs d'état des nouveaux pays issus de l'ancien empire colonial espagnol.

Un prologue et une introduction présentent les circonstances tandis que quelques pages et deux cartes précisent et localisent les frontières des pays et l'implantation des ports les plus importants avant que soient rappelés les antécédents politiques des mouvements de libération facilités par la crise ibérique des guerres napoléoniennes et par les contradictions de la politique des grandes puissances. Une place est faite aux répercussions de la guerre franco-espagnole de 1823 qui inquiéta les jeunes républiques craignant une offensive de reconquête, et que devait rassurer les déclarations de Canning et de Monroe sur les intentions de la Grande Bretagne et des Etats Unis.

La première partie examine les conditions de la navigation, du commerce et la personnalité des commerçants. La France de 1815 sortait des guerres avec un potentiel maritime et financier largement entamé par les combats et par le blocus même si la monnaie restait relativement solide. Les guerres avaient désorganisé les circuits commerciaux et compromis les relations traditionnelles ou récentes entre les nouveaux états et les pays européens. Les 13.200.000 habitants estimés sur les pays de l'Amérique espagnole au moment de l'indépendance, dont seulement quelques centaines concentrées dans les villes, ne représentaient qu'une clientèle limitée, mais riche à l'occasion: les 30.000 de Buenos Aires ou les 40.000 de Valparaiso représentaient un potentiel économique non négligeable. Mais les 64.000 habitants dénombrés à Lima étaient dans une très large majorité des indigènes authentiques, les métis formant la minorité la plus importante numériquement. Les exportations de la France consistaient principalement en tissus, près de la moitié en objets de sellerie et chaussures, en papier, verre cristallerie, horlogerie, parfumerie, quincaillerie. Une fois les conditions diplomatiques permettant les échanges officiels réalisées vers 1827, le Mexique devait devenir le principal client de la France, suivi, de loin, par les pays du Rio de la Plata, puis le Chili et le Pérou. Les produits importés en France provenant de l'ancienne Amérique espagnole étaient principalement de la cochenille, divers bois de teinture provenant surtout du Mexique et des états de l'Isthme de la vanille, du cacao de Colombie, des cotons, des peaux, de la viande salée des états de la Plata. Surtout il y avait les métaux précieux argent ou or, bruts ou monnayés.

Les modalités du commerce dépendaient aussi des structures des divers marchés et des moyens et méthodes de paiement. La place des états héritiers de l'empire espagnol était du reste inférieure à celle du Brésil, moins agité par des guerres au début du siècle bien que l'empereur

---

\* Jürgen SCHNEIDER, *Frankreich und die Unabhängigkeit Spanisch-Amerikas. Zum französischen Handel mit den entstehenden Nationalstaaten*, 2 vol., Stuttgart (Klett-Cotta) 1981, 657 et 705 p.

Pedro eût proclamé son indépendance en face du Portugal, mais sans les remous qui avaient perturbé depuis 1810 tant de colonies espagnoles pendant plus de quinze ans.

Un chapitre est consacré au petit monde des armateurs, consignataires et négociants des trois ports les plus importants pour le commerce vers l'Amérique ibérique. Le Havre s'affirmait malgré sa longue inaction tant que les guerres avaient assuré le contrôle de la «mer britannique» selon la formule des cartes de Cassini, par la Royal Navy. Les armateurs avaient aussi bien repris leur activité traditionnelle vers les mers d'Amérique centrale, malgré la perte de Saint Dominique, la plus riche des Antilles françaises d'avant guerre que vers le continent sud américain, commençant très tôt à contourner le cap Horn pour gagner l'Océan Pacifique (deux bâtiments s'y rendirent en 1824, mais 27 en 1848). Le monde du négoce associait pour le commerce vers l'Amérique de vieilles familles havraises ou normandes à des Parisiens, des originaires du Nord ou du Languedoc, avec un système complexe d'associations permettant de partager les risques avec des collègues de ports parfois très éloignés, Granville, Saint Malo, Nantes, mais aussi Bordeaux ou Marseille. On voyait même des étrangers s'associer aux Havrais, comme le banquier parisien, mais d'origine espagnole, Aguado. La mise en valeur des gisements de cuivre, de salpêtre et de guano sur la côte occidentale de l'Amérique du Sud apportèrent un fret nouveau, et d'importance, aux navigateurs français aux approches du milieu du siècle.

Les efforts de Bordeaux avaient bénéficié, outre de sa situation plus éloignée de l'Angleterre, de sa position dans les milieux dirigeants depuis que la ville s'était ralliée aux Bourbons dès le 12 mars 1814, près de trois semaines avant l'abdication de Napoléon. De plus la Gironde devait fournir plusieurs hommes politiques importants, d'un bout à l'autre de la Restauration. Cela avait favorisé les efforts des grands armateurs, assez riches pour que l'un d'eux pût dès 1816 entreprendre à ses frais un voyage autour du monde, qui devait durer plus de deux ans; il ne fit que longer les côtes occidentales de l'Amérique du Sud, mais en rapporta d'utiles informations sur les possibilités économiques des pays abordés. Le monde des armateurs faisait comme au Havre une place importante à des familles originaires d'autres régions, et la colonie languedocienne était aussi importante que celle des israélites souvent d'ascendance portugaise. Les Espagnols avaient d'autre part pris une place non négligeable dans le monde des affaires et ils allaient évidemment tenir un rôle important dans les relations avec les pays de la Plata dès les lendemains de la paix, et il y eut de même des navires bordelais en Colombie en 1825 malgré les risques que représentaient pour les navires marchands une course, parfois proche de la piraterie, dans la mer des Antilles.

Marseille n'avait jamais tenu qu'une place secondaire dans le commerce transatlantique français et l'importance prise successivement par les problèmes du Levant, les débuts des importations de céréales de la mer Noire et surtout les affrètements exigés par le développement de la colonisation française en Afrique du Nord, assurèrent au grand port méditerranéen une activité presque exclusive, l'écartant de l'Amérique au début du siècle.

La seconde partie rassemble les diverses analyses locales, regroupées par pays, sur les aspects particuliers du commerce français dans chaque port latino-américain indépendant.

Le Mexique bénéficiait depuis le XV<sup>e</sup> siècle d'un prestige et d'une réputation de richesse qui lui assurèrent une large abondance de fournisseurs et de clients. La réduction du territoire mexicain par le traité de Guadalupe Hidalgo n'eut que peu de répercussions, les zones passées sous le contrôle des Etats Unis étant alors sans grande valeur économique, puisque les mines d'or de Californie ne furent découvertes que quelques semaines après la signature du traité couronnant la politique du président Polk créant le troisième tiers de l'Union. Tout au plus les querelles des autour du Texas à partir de 1830 avaient-elles ralenti un peu le commerce dans les ports les plus septentrionaux du golfe du Mexique. Celui de Vera Cruz demeura toujours le centre le plus important pour les commerçants français, en particulier pour les Bordelais qui dès 1821 avaient affrété 21 des 43 bâtiments venus de France dans ce port. Les variations des cours de la cochenille utilisée comme colorant par la plupart des pays manufacturiers européens

amenèrent des variations dans la valeur des exportations. Le rôle des intermédiaires français demeura cependant important malgré la prépondérance indiscutable des Britanniques et des Américains. Plus tard, le port de Tampico n'avait attiré entre 1840 et 1846 que 42 bâtiments de Bordeaux, 21 du Havre et seulement 5 de Nantes qui ne parvenait pas à se remettre des conséquences des guerres de l'ouest, y compris celle de 1832. Le trafic du port de Tampico diminua d'ailleurs de plus de 6 millions de pesos à moins de 5 entre 1840 et 1847, en raison des crises texanes. Le port de Matamoros encore plus septentrional devait voir en 1848 la valeur des échanges avec la France s'élever à 645.000 pesos alors que les Etats Unis en faisaient pour 1.930.000 et la Grande Bretagne pour 1.560.000 avec des marchandises variées, des tissus ordinaires aux objets de luxe, des fruits secs et des boissons. Les ports les plus méridionaux, le long de la côte du Yucatan, faisaient une large part aux exportations de bois de teinture, par Campeche en particulier. Mais ces ports n'avaient qu'une importance bien limitée. 6.000 habitants à Campeche en 1847 alors que Vera Cruz, malgré la fièvre jaune dépassait 18.000. Les ports du littoral occidental, sur l'océan Pacifique ne pouvaient être atteints qu'au prix de long délais. Les commerçants français se plaignaient des longs délais de paiement »il faut compter deux ans au moins pour rentrer dans ses fonds«. Ce long terme effraie nos armateurs »San Blas, Tepic et Mazatlan« n'avaient qu'une importance très secondaire avant les découvertes de Californie: en 1816 il n'était entré à San Blas que 25 bâtiments, dont 11 mexicains, 6 anglais, 4 américains et 3 français ainsi qu'un péruvien isolé. Acapulco avait un commerce plus varié depuis les débuts de la conquête espagnole, avec l'établissement du service annuel de la jonque de Manille traversant l'océan Pacifique.

Les commerçants étrangers se heurtaient, quelle que fût leur nationalité, à l'antipathie et à la jalousie des Mexicains: les rapports du vice-consul de Grande-Bretagne à San Blas, du consul général de Prusse et du consul de France à Vera Cruz avaient des termes presque identiques pour signaler une xénophobie basée sur une jalousie systématique envers des étrangers qui avaient des moyens techniques et des méthodes de travail plus efficaces. »Le commerce d'importation à très peu d'exceptions près se trouve aux mains des étrangers qui, naturellement, n'ont d'autre but que celui de s'enrichir et tandis qu'ils prospèrent nous voyons les fortunes indigènes s'anéantir successivement, ce qui ajoute à la décadence de cette nation.« Les Français rencontraient aussi bien l'hostilité des administrations que la violence des bandits de grand chemin, incidents assez graves pour avoir amené en 1838 la démonstration de l'escadre de l'amiral Baudin devant Saint Jean d'Ulloa. Il y avait cependant plus de vingt maisons de commerce françaises à Mexico dès 1834 dont cinq avaient des stocks supérieurs à 600.000 francs. Mais il y avait aussi 438 détaillants dont 48 avaient déjà des stocks d'une valeur supérieure à 100.000 francs. Le groupe le plus important, à Mexico, associant à l'occasion des négociants de nationalité suisse aux bordelais, havrais et à leurs voisins, en particulier la colonie paradoxalement originaire de Barcelonnette au cœur des Basses Alpes, presque à la frontière italienne, et ce courant d'émigrants commerçants devait durer jusqu'après la première guerre mondiale. L'autre colonie française de quelque importance était celle de Vera Cruz où l'importation des vins et alcools prenait plus de place que celle des produits manufacturés. Les autres ports n'avaient souvent qu'un négociant français.

Les états de l'Amérique centrale étaient issus de l'éclatement de l'ancienne capitainerie de Guatemala dont les grandes villes avaient donné libre cours à leur particularisme et à leurs rivalités entre grandes familles coloniales. Au Guatemala proprement dit, les principaux fournisseurs étaient la Grande Bretagne, les Etats Unis et la France, les premiers l'emportant nettement sur leurs concurrents. Les exportations étaient surtout les produits de teinture, cochenille et indigo, les métaux précieux ne venant qu'en troisième position. Le cacao était également l'objet d'un commerce important. La part de la France restait du reste très limitée: en 1830 il n'y avait qu'une vingtaine de familles d'artisans d'origine française sur la côte des Mosquitos et en 1845 moins de dix négociants de cette origine à Guatemala, dont l'un était du reste venu de Calais.

Le commerce du Salvador se faisait essentiellement par la côte occidentale de l'Amérique centrale, en raison des difficultés des communications terrestres dans la région tropicale: le territoire, exigü mais fortement peuplé, exportait de l'indigo et du tabac. Les bâtiments qui fréquentaient les ports étaient en majorité des pays voisins d'Amérique centrale (44) la Grande Bretagne (8) et les Etats Unis (3) ne jouant encore qu'un rôle d'appoint en 1853. Le Honduras avec ses exportations de métaux précieux et de bois de teinture semblait peu intéressant pour la France et les commerçants estimaient que le véritable souverain de l'éphémère »royaume des Mosquitos« n'était autre que le consul général nommé par le gouvernement britannique. Le Nicaragua présentait plus de ressources et en 1855 les Français y venaient en seconde position derrière les Anglais mais avant les Américains, les Espagnols, les états Allemands et l'Italie. Cette situation était du reste récente puisqu'en 1847 le journal du Havre estimait encore que la France venait en quatrième position, derrière la Grande Bretagne et les Etats Unis et même les Génois. Les cotons, l'indigo, le bois de teinture étaient les exportations les plus importantes, dépassant les métaux précieux et les peaux, le tabac, le cacao, et le bétail ne comptaient guère dans les échanges. Le Costa Rica n'avait guère que la culture du café pour alimenter une exportation approchant le million de pesos au milieu du siècle.

La Colombie et le Venezuela avaient été les territoires regroupés initialement dans la vice-royauté de Nouvelle Grenade. Une »agence supérieure du commerce« fut établie par la France dès 1825, et l'agent commercial s'aperçut aussitôt que la Grande Bretagne faisait les 5/8 du commerce extérieur. Le rôle de la France dans le rétablissement de la monarchie absolue en Espagne ne soutenait pas du reste les démarches économiques. La reconnaissance de l'indépendance des anciennes colonies par Louis Philippe en 1831 devait faciliter la reprise de relations plus suivies. Les négociations autour des tarifs douaniers aboutirent à d'interminables discussions pour la définition des denrées soumises aux taxes et pour le montant de celles-ci, en particulier pour les tissus de laine et pour les cotonnades et pour le coton brut. Les variations constitutionnelles de la »confédération grenadine« embrouillèrent encore les tractations entre les gouvernements. De plus, les autorités locales avaient limité le nombre des ports ouverts à l'exportation et entendaient taxer plus lourdement des objets de luxe dont la définition restait évidemment fort arbitraire. D'autres réticences locales venaient de la crainte de s'engager avec un régime français au même moment en difficulté avec les gouvernements de Mexico et de Buenos Aires. Un décret de 1844 aboutit cependant à l'ouverture de cinq ports sur l'Atlantique et de sept sur le Pacifique, dont Panama. Le Rio Magdalena était considéré alors comme une voie de pénétration particulièrement intéressante, permettant de s'enfoncer en partant de Santa Marta ou de Cathagène. Un décret avait même instauré la libre circulation des bâtiments à vapeur, le premier fut du reste un navire britannique des 120 chevaux. Les exportations consistaient aussi bien en denrées agricoles qu'en perles, et platine ainsi qu'en lingots d'or et d'argent; le transit de produits péruviens par Panama après embarquement à Guyaquil tenait également une place importante. Tout au moins quand les conditions permettaient le commerce, mais les crises qui avaient suivi la proclamation de l'indépendance, l'éclatement des tentatives éphémères pour créer une »Grande Colombie« entre autres nuisaient aux échanges et la situation avait suffisamment alarmé les négociants français pour leur faire demander en 1827 l'envoi d'un bâtiment de la marine royale à Carthagène, et en 1833 le consul de France estimait que les commerçants étrangers étaient perpétuellement menacés »ils n'auront plus ici comme sur certains points de la côte d'Afrique que des comptoirs«. Jamais la haine des partis n'a été plus violente, et les querelles intestines s'accompagnaient toujours de manifestations plus ou moins xénophobes, avec pillage des établissements étrangers. D'autre part l'abolition de l'esclavage avait amené un effondrement de la production du coton, autrefois ressource appréciée sur les marchés européens. L'effondrement du commerce extérieur tombant de 4 millions de pesos à moins de 400.000 pesos entre 1835 et 1841 avant de remonter lentement deux ans plus tard résultant essentiellement de crises politiques. Les exportations colombiennes à destination de

la France comprenaient encore des bois de teinture, mais les efforts pour établir un commerce régulier de faïence, de cristaux, de tissus de coton et de papier avaient échoué malgré plusieurs tentatives. Les importations françaises consistaient en produits manufacturés et savon, les premiers venant surtout du Havre, le second de Marseille, Bordeaux expédiant des vins et alcools; et il y avait même quelques petites réexportations de la Guadeloupe. Les efforts des négociants et des diplomates étaient réels, mais avaient été à plusieurs reprises menacés «les révolutions mettaient à chaque instant tout en question dans ce pays». Ces querelles peuvent contribuer à expliquer des variations de l'importance relative des divers ports. La part de Santa Marta passa ainsi de 65 à 30% des exportations entre 1847 et 1849 tandis que Carthagène grimpait de 16 à 52%. Les exportations de Carthagène consistaient principalement en or brut ou en poudre, en peaux respectivement 49,20 et 6% de la valeur des exportations évaluées à quelques 6 millions de pesos entre 1847 et 1849. Le relevé des bâtiments touchant au port voisin de Santa Marta montraient une certaine variété des pavillons, mais les bâtiments des Indes occidentales étaient les plus nombreux (30 de la Jamaïque, 10 de Curaçao, 10 des Etats Unis, contre 4 de France, 1 de Saint Barthelemy et 7 de Saint Thomas et 1 de Brême). Les bois de teinture et les peaux représentaient la principale exportation mais 10 derrière les métaux précieux représentant les deux tiers de la valeur des cargaisons.

Les ports de Sabanilla ou de Riohacha avaient moins d'importance comptaient moins, de même que Panama, en dépit du vieux commerce de transit des produits du Pérou. Mais la découverte des mines de Californie changea complètement les conditions du commerce local: en 1850, le transit des métaux précieux représentait un total de 26.905.919 pesos: les apports de Californie et du Mexique représentaient 18.421.770 pesos, ceux provenant du Chili, du Pérou ou de l'Equateur s'élevaient à 7.849.944 pesos et ceux provenant de la Nouvelle Grenade n'étaient plus dans le total que pour une valeur de 634.205 pesos.

Les commerçants français en Colombie arrivèrent tardivement: il n'y avait encore aucun négociant installé à Carthagène en 1830 mais des transactions se faisaient par le double intermédiaire du vice-consul de France, et d'un notable créole ou par le correspondant d'une firme anglaise. La monarchie de Juillet facilita les relations et un premier négociant s'établit à Santa Marta puis à Carthagène bientôt rejoint par d'autres. On vit même une audacieuse entreprise apparaître en 1838, une société regroupant plusieurs firmes de la métropole et locales, dont l'animateur, un Bordelais se faisant appeler Boccalin, devait s'éclipser, laissant une situation embrouillée. D'autres entreprises eurent un sort d'abord moins brillant puis, finalement, plus favorable. Parmi lesquelles la compagnie Malivoire Ugarte et Lindeman, ce dernier étant du reste de naissance espagnole en relation avec des émigrés espagnols réfugiés en France. Certains Français s'étaient installés à Bogota ou dans de grandes villes provinciales. Les produits venant de France étaient principalement des soieries, des papiers, des draps, des articles de Paris et des vins pour une valeur totale de 700.000 pesos importés les produits français n'en représentaient que 80.000: en fait le commerce de Bogota en 1833 était contrôlé pratiquement par cinq firmes britanniques, mais elles furent très secouées par la crise de 1841 à la fois économique et financière qui entraîna, selon le consul de France «une sorte de délire, une fièvre comparable peut-être sur une échelle plus restreinte à celle que Law avait produit en France».

La situation était relativement plus claire pour les Français au Venezuela, organisés autour de Caracas, où le comte de la Ferronnays, ministre des affaires étrangères avait envoyé dès 1828 une mission diplomatique «sans froisser pour autant l'amour propre des Bourbons d'Espagne qui sont les cousins du roi de France». Mais les autorités de Bogota avaient été vexées de la «froideur du cabinet français» et avaient accueilli les démarches avec réticence: par contre une reconnaissance en bonne et due forme était arrivée à Caracas dès 1833 avec l'envoi d'un consul, à Caracas et La Guaira, mais l'amour propre pointilleux des Vénézuéliens aurait souhaité un diplomate de plus haut rang, un ambassadeur comme à Mexico. Les diplomates français étaient du reste assez réservés en face de la représentativité des assemblées nationales des nouvelles républiques et

voyaient dans les députés du Venezuela »des jeunes gens de vingt-et-un à vingt-cinq ans qui, au sortir de l'université de Caracas retournent dans leurs déserts d'où ils sont renvoyés à la Chambre par les populations à demi sauvages des plaines de l'Orénoque«. Les diplomates, comme les négociants, appréciaient tout aussi peu les attermolements des notables locaux, »le temps est le grand conseiller des races espagnoles«. L'attribution au général Paez de la dignité de Grand Officier de la Légion d'Honneur détendit les relations, sans les accélérer, puisqu'il fallut attendre 1843 pour conclure un traité de commerce. Le commerce avait pu de ce fait prendre un nouveau développement. La proximité des Antilles hollandaises et danoises faisait du reste apparaître au Venezuela d'éventuels concurrents de la France sur un marché fluctuant en raison des circonstances politiques, économiques ou financières. L'approvisionnement des Antilles françaises, en particulier en viande, ajoutait un élément aux exportations tropicales classiques de café ou de cacao à destinations de la France. La France se trouvait ainsi au cinquième rang des clients du Venezuela derrière l'Espagne, les Etats Unis. La Grande Bretagne, et le Danemark dépassant cependant la Hollande et les villes hanséatiques. Les rapports consulaires insistaient sur le poids de l'industrie britannique proposant des cotonnades et de la quincaillerie dans des conditions plus avantageuses que tous autres fournisseurs, malgré l'apparition de la concurrence des villes hanséatiques.

L'examen des rapports provenant des divers ports souligne la faiblesse du tonnage des bâtiments utilisés en particulier pour les échanges avec les îles voisines (8 tonnes à l'occasion) alors que ceux venant d'Europe dépassaient parfois 150 tonnes. Le café, l'indigo, le coton, les peaux restaient les principaux objets d'exportation, soit vers les Etats Unis, soit vers la Grande Bretagne, soit vers la France, l'Espagne ne tenant qu'une part secondaire, avec des variations importantes liées à la conjoncture générale. Les rapports consulaires insistaient du reste sur la nécessité pour les négociants français de procéder à »une étude sérieuse des goûts et des besoins du pays« et d'étudier les possibilités de longs crédits. La quinzaine de Français commerçant à Caracas en 1845 venait du reste de toutes les régions, trois d'Auvergne, quatre du Sud-Ouest et des isolés de Nantes, de Paris, de Provence ou de Corse. Mais on trouvait aussi des tailleurs couturiers, chapeliers, bottiers établis au Venezuela.

Les états de la Plata avaient été les premiers à se débarrasser de la domination espagnole, engageant du reste aussitôt des contestations sur leurs frontières, soit entre eux, soit avec leurs voisins du Brésil, sans parler des querelles internes entre unitaires et fédéralistes et des ambitions de caudillos comme Rosas: les dégâts causés par la seule guerre qui traîna de 1843 à 1851 furent ainsi évalués à dix millions de tête de gros bétail et à la moitié d'ovins. Les querelles entre les Argentins et les Européens aboutirent au blocus de Buenos Aires en 1845; la bataille navale d'Obligado remportée par la France avait été un de épisodes de ces querelles évidemment peu favorables au commerce déjà desservi par les mesures arbitraires de la fiscalité d'états plus avides qu'organisés en dépit de leurs prétentions à servir de modèle à leurs voisins. Les relations avec le reste du monde reposaient sur des importations de produits manufacturés, de farine, de bois, de meubles, venus soit directement d'Europe ou des Etats Unis, soit indirectement de Chine par leur intermédiaire. Le rôle de l'Espagne comme exportateur de denrées italiennes n'était pas négligeable. Mais la moitié des importations dans les pays de la Plata venait de Grande Bretagne, les Etats Unis et le Brésil fournissant par moitié un troisième quart, la France avec 7,5% venant juste après l'Espagne, mais avant les pays hanséatiques. Il était symptomatique de constater que les importations de textile représentaient 31% du total, celles de sucre 16% et celles de yerba mate, cette sorte de thé sud américain, rare en Argentine, 15% de la valeur des importations; elles se montaient en 1839 à 13 millions de pesos. La Grande Bretagne venait en tête des importateurs en Argentine entre 1825 et 1851, avec 42% encore à la fin de la période tandis que la part de la France était passée de 7 à 23% et que celle des Etats Unis avait fléchi de 11 à 9,5% dans le même temps. L'élan du commerce français avait paradoxalement été donné par une entreprise parisienne et strasbourgeoise, Roguin et Mayer apparue dès 1817 dont des ramifications à

Montevideo avaient une importance suffisante pour permettre d'attirer l'attention par une fête en mai 1826 au cours de laquelle des drapeaux tricolores et le chant de la Marseillaise avaient attesté autant que la présence de bustes de Napoléon le peu de sympathie de Roguin pour le régime en place à Paris.

Le fait le plus original fut toutefois l'existence d'un important courant d'émigration provenant des Basses Pyrénées vers Montevideo à partir de la Révolution de Juillet, de janvier 1831 à décembre 1841; 10.547 originaires des cantons basques de Saint Etienne de Baigorri, Hasparren, Mauléon, Saint Jean de Luz, Saint Palais et Bayonne avaient ainsi émigré, et 2.000 autres étaient partis pour la même destination de ports espagnols. On estimait qu'il y avait en 1856 20.000 Basques ou descendants de Basques dans l'ensemble de l'Uruguay, envoyant une part substantielle de leurs gains dans leur pays d'origine, tout en menant une vie active, et détendue, avec les repos dans les guinguettes et les bals assurant une clientèle aux produits français indépendamment de leurs ventes aux créoles et aux autres immigrés. Les bâtiments français venus dans l'année 1826 étaient partis, cinq du Havre, deux de Bordeaux, un de Saint-Malo. En 1834, parmi les navires français venus à Montevideo 9 venaient de Marseille, 6 du Havre, 5 de Bordeaux, autant de Saint-Malo. Encore en 1853, les Français n'étaient dépassés dans ce port que par les Anglais et par les Etats Unis, mais ils l'emportaient sur les Espagnols, les Brésiliens et la Sardaigne. Si l'Argentine était en quelque sorte stérilisée par la dictature de Rosas, celle de Francia jusqu'en 1840, celle de Lopez au Paraguay comme «reconstructor» de l'état n'avait pas empêché un certain développement des échanges à vrai dire limité en raison de la pauvreté du pays réduit à la production du maté et des forêts ainsi qu'à l'élevage. Les exportations en 1854 consistaient pour 36% en maté, 26% en cuirs et peaux, 19% en tabac pour une valeur totale d'un million et demi de pesos.

Le Chili avait proclamé son indépendance dès 1810 pour la perdre quelques années plus tard et ne la recouvrir définitivement qu'en 1817 avec l'appui des soldats argentins menés par San Martin au secours d'O'Higgins chef des libéraux locaux. Les premières démarches diplomatiques françaises furent sans résultat sous la Restauration malgré les espoirs initiaux. Le premier bâtiment français était apparu sur les côtes dès 1817, le Bordelais de l'armateur Bolguerie; avant même la victoire finale des créoles. Les relations prirent plus d'importance sous la Monarchie de Juillet, surtout quand le salpêtre et le guano ajoutèrent un fret de retour abondant. Les entrées du port de Valparaiso en 1825 ne mentionnent que 7 navires français en face de 91 britanniques et 73 nord américains sur un total de 216. En 1839, on dénombrait 116 anglais, 57 nord américains et 41 français sur 422 en tout, et en 1849 132 américains, 110 anglais et 49 français sur un total de 722 mentionnant provisoirement, 44 californiens mais aussi 7 belges, et même, à côté de 11 bâtiments venus de Montevideo et de 2 hawaïens, 14 australiens et même un anglais venu des îles Falkland. Le commerce total du Chili se montait cette même année à 21.326.000 pesos, dont la moitié aux exportations. En 1850, les exportations chiliennes consistaient en argent (34%), cuivre (27%), blé (3%), farine (16%), l'or ne comptant que pour 3%, comme les pommes de terres et les fruits expédiés souvent vers les régions minières de l'hémisphère nord, le total représentant une valeur de 11.392.452 pesos. La mise en service des mines d'argent modernisées de Copiapo qui apportaient en 1850 4.437.000 pesos, avec celles de Huasco 730.000 pesos, et celles de Coquilbo. 1.885.000 pesos, était en grande partie l'œuvre d'une compagnie à laquelle on devait aussi le premier chemin du fer du Chili, long de 50 milles de la mine au port du Chanarcillo.

Les négociants français étaient peu nombreux, d'autant que plusieurs ne faisaient que passer, associés à l'occasion avec des étrangers.

La Bolivie avait encore à cette époque une façade maritime qu'elle devait perdre à la fin du siècle. Dès 1834 elle avait signé un traité de commerce avec la France. Le seul débouché était le port, ou plutôt la baie ouverte de Cobija d'où les seuls moyens de transport étaient des bêtes de somme, chevaux, mulets, ânets et lamas. Le commerce de la Bolivie se faisait en fait par le seul

port de Cobija, dont les importations étaient ensuite dirigés vers les divers secteurs miniers pour une valeur totale de 2.223.438 pesos en 1845. Les cotonnades représentaient plus de la moitié de la valeur (53%) suivies par les lainages (20%) et les soieries (10%). En 1840, un marin français notait l'écrasement des industries locales textiles par les importations de cotonnades »quelques métiers ne se soutiennent que par le préjugé existant encore parmi un très petit nombre de consommateurs que ces toiles sont supérieures à celles qui viennent d'Europe«. Les exportations boliviennes consistaient surtout en métal, surtout argent, et un peu de cuivre, amené des mines par des convois de bêtes de somme, du zinc, de la coca, de la farine, mais les divers métaux faisaient près de 90% du total. La France venait au premier rang 33% des fournisseurs de la Bolivie qui faisaient entrer dans le pays pour une valeur totale de 48 millions de francs.

Le Pérou avait été la dernière colonie espagnole et les rapports avec la France avaient été de ce fait limités sous la Restauration; la Monarchie de Juillet ne se pressa guère malgré l'élaboration d'un premier traité de commerce franco-péruvien dès 1831, mais les pourparlers traînèrent en longueur pour des raisons variées dont la moindre n'était pas l'idée d'une confédération péruvio-bolivienne. Le commerce du Callao faisait une large place aux exportations du guano et de salpêtre à côté du coton. La nécessité de trois mois de voyage pour venir en France au Pérou fut légèrement réduite par la création de services de vapeurs et de l'établissement de services de transport à travers l'isthme de Panama permettant de réduire d'un tiers la durée du voyage. Les exportations péruviennes restèrent jusqu'au milieu du siècle dominées, en valeur, par les métaux précieux qui tombèrent cependant de 80 à 19% entre 1840 et 1862 tandis que le salpêtre voyait sa part grandir de 6 à 14%, et que le guano inexistant avant 1840 représentait 54% de la valeur des exportations en 1862. Vingt ans plus tôt la France représentait déjà 16% du tonnage des exportateurs de salpêtre, la Grande Bretagne la précédant avec près de 72%, Hambourg la suivant avec 7%, et les Etats Unis n'intervenant que pour moins de 2%. Comme partout en Amérique ibérique, les importations de cotonnades étaient un point essentiel du commerce. Mais il est curieux d'observer que la part de la France tendit à diminuer dans les importations, tombant de 25 à 20% entre 1830 et 1853. Les querelles douanières entre les états ne facilitaient pas les importations et le transit vers la Bolivie était souvent délicat. Les exportations faisaient une place à des produits spécifiques tels que le quinquina, les laines de vigogne ou d'alpaga à côté des métaux précieux. Les commerçants français qui s'étaient établis dans les pays andins faisaient parfois de bonnes affaires, telle l'entreprise franco-suisse Wahlen et compagnie qui fournit pendant de longues années les uniformes des officiers péruviens. La place qu'ils pouvaient se tailler était limitée par la fidélité économique à l'ancienne mère patrie: entre 1833 et 1847, l'Espagne faisait encore 42% des importations péruviennes, la Grande Bretagne seulement 2,8, le Mexique comme les Etats Unis 18%, et la France 6%, à peine plus que le Chili 5,5%, mais le double de Hambourg 3%. Les rapports consulaires insistaient du reste sur les difficultés pour se frayer une place sur les marchés locaux, habitués aux produits médiocres, mais bon marché, d'un artisanat très traditionnaliste.

La situation était sensiblement la même en Equateur malgré l'importance croissante des exportations de cacao dépassant toujours 10% et parfois 17% entre 1847 et 1850. La France était alors le troisième fournisseur de l'Equateur derrière la Grande Bretagne et l'Espagne (respectivement 5,21 et 43%).

Dans l'ensemble, le commerce français sur la côte occidentale de l'Amérique du sud souffrait autant des variations des circonstances politiques locales que des problèmes issus de la conjoncture économique générale ou que des problèmes posés en permanence par la durée des communications. La stabilité relative de la politique au Chili lui avait même valu de jouer un rôle d'entrepôt assez lucratif pour les consignataires de Valparaiso. Il était tout à fait exceptionnel de voir un Français parvenir à une notoriété locale par un rôle déterminant dans le progrès économique, comme l'ancien polytechnicien Charles Lambert, introducteur des fours à réverbère pour le traitement des minerais de cuivre en 1831 au Chili.

Une bibliographie largement internationale, anglaise, allemande, espagnole et surtout française, un index des noms de lieux et un des noms de personnes, 71 pages de notes précises complètent le premier volume, le second rassemblant réunit des statistiques d'ensemble ou détaillées par pays, voire par port qui précisent les circonstances et les variations locales utilisées pour les conclusions présentées dans le premier volume. Cet ensemble de documents rendra les plus grands services à tous ceux qui s'intéressent à l'histoire tant économique ou politique que sociale aussi bien dans les pays de l'Amérique ibérique que dans les diverses régions de la France des années 1815-1850.