

La guerre, la bière et le libre-échange

Pierre-Cyrille Hautcoeur

Depuis l'abrogation des *corn laws* (les droits de douane sur le blé) en 1846, et grâce à l'action infatigable de *The Economist*, le magazine libre-échangiste fondé en 1843 à cette fin, la Grande-Bretagne est considérée comme l'incarnation du libre-échange et de ses bienfaits. Pourtant, la révolution industrielle anglaise, en passe alors d'être achevée, s'est déroulée à l'abri de barrières douanières aussi élevées que celles de ses concurrents européens. Mieux encore, le protectionnisme a joué un rôle important dans la mise en place de caractéristiques essentielles de l'économie et de la société britanniques qui ont fait son succès mondial. L'exemple le plus éclairant (1) pourrait s'intituler : « comment les Anglais durent boire de la bière pour devenir une puissance dominante. »

En 1688, des Anglais influents du futur parti *whig* (libéral) décidèrent de se débarrasser de Jacques II, roi catholique et francophile. Ils organisèrent à cet effet l'invasion qui mit sur le trône britannique un prince protestant hollandais. L'épisode n'améliora pas les relations avec la France de Louis XIV, qui venait de révoquer l'édit de Nantes (1685), d'autant qu'un nombre substantiel de huguenots français faisaient partie de l'armée d'invasion. Éclatée en 1689, la guerre franco-anglaise dura jusqu'à 1713 à quelques brèves interruptions près.

Les mercantilistes anglais en profitèrent pour réduire le déficit commercial en réduisant les importations d'alcools et de vin qui à lui seul représentait 20% des importations anglaises depuis la France. Mais au lieu de se contenter de prohiber le vin français, le gouvernement britannique lui trouva des substituts : en 1703, le traité (inégal) de Methuen ouvrit le marché portugais aux textiles anglais, et en échange garantit que les droits de douanes anglais sur le vin portugais seraient toujours inférieurs d'au moins un tiers à ceux frappant les vins en provenance d'autres pays.

La production viticole portugaise – médiocre en quantité comme en qualité jusque là – se développa alors rapidement. Autres bénéficiaires de l'exclusion du vin français bon marché du marché anglais : les brasseurs de bière et les producteurs de whisky et de gin, dont la production s'accrut fortement. A la fin de la guerre, ces intérêts étaient assez puissants pour maintenir des droits élevés sur les vins et les alcools français et des avantages pour la production ibérique sous contrôle anglais (Porto mais aussi Xérès, renommé Sherry). Ils durent néanmoins partager leurs profits en acceptant la mise en place de droits d'accise élevés sur leur production. La distribution de bière fut réservée à des pubs dûment enregistrés. La production, encore très dispersée – ce qui rendait la fraude aisée et l'imposition difficile – dut accepter de se concentrer, ce qui facilitait la taxation mais permit aussi une industrialisation et des économies d'échelle importantes. La *Royal Navy*, en plein développement, put d'autant mieux lutter contre la contrebande de vin qu'après l'Irlande (occupée depuis 1649), l'Écosse était intégrée en 1707 à la Grande-Bretagne.

Ces impôts – droits de douane et taxes indirectes sur les boissons - d'abord circonstanciels financèrent l'accroissement de la puissance britannique. En 1841, ils représentaient 40% de la totalité des recettes fiscales et permirent d'accroître les dépenses budgétaires sans augmenter les impôts directs sur la terre et sur les revenus des élites, dont la part dans le budget diminua de deux tiers à un tiers entre les 17^e et 19^e siècles. L'augmentation du budget, qui permit à la Grande-Bretagne de sortir victorieuse de son long conflit avec la France au 18^e siècle, fut

ainsi supporté principalement par le consommateur moyen, qui n'avaient pas le droit de vote. Enfin, la taxation massive des boissons – environ 15% de la consommation totale du pays – détourna la demande vers les produits industriels peu taxés comme le textile, qui allaient être au centre de la révolution industrielle.

En France, les conséquences furent catastrophiques. Produisant la moitié du vin mondial, le pays dépendait fortement des débouchés de la viticulture. L'Angleterre était, au 17^e siècle, son premier marché. D'abord divisées par vingt, ces exportations reprirent lentement au 19^e siècle. En 1840, elles n'atteignaient pas encore la moitié de leur niveau de 1670. Avec près d'un sixième du total, le vin représentait cependant encore le deuxième poste après la soie dans les exportations françaises vers l'Angleterre. Mais il s'agissait de vins de grande qualité, le *claret* (Bordeaux) apprécié de la bonne société britannique et moins affecté par des droits qui frappaient non la valeur mais la quantité d'alcool contenue.

Quand les droits de douane anglais furent abaissés sur le vin après le traité Cobden-Chevalier de 1860, les exportations furent multipliées par 5 en 10 ans, dépassant les vins portugais puis espagnols, alors même que les droits d'accise sur la bière et le thé demeuraient inférieurs à ceux qui frappaient le vin. Les classes moyennes anglaises y revinrent un peu, mais la culture de la bière et du pub était désormais bien établie. Les taxes anglaises empêchèrent donc la France de se spécialiser dans l'exportation de vin et d'alcool, beaucoup plus rémunératrice que le blé, et au marché beaucoup plus large que celui des soieries, et freinèrent donc sa croissance.

Tout ceci n'empêcha pas David Ricardo, le grand théoricien du libre-échange, de donner comme exemple de l'efficacité du commerce libre, dans ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), l'échange du drap anglais contre le vin portugais. On ne comprit en effet que bien plus tard que l'intérêt pour l'Angleterre de s'être spécialisée dans le textile était bien davantage dû aux économies d'échelle et aux grappes d'innovations qui s'ensuivirent qu'à « l'échange » avec le Portugal qui n'était naturellement ni bien doté, ni volontaire pour se spécialiser dans le vin. Les spécialisations sont ainsi le produit d'une longue histoire, dans laquelle les choix politiques et les lobbies importent durablement.

(1) John Nye, *War, Wine, and Taxes: The Political Economy of Anglo-French Trade 1689-1900*, Princeton University Press, 2007

Pierre-Cyrille Hautcoeur est directeur d'études à l'EHESS et professeur à l'Ecole d'économie de Paris