
Barcelone à l'écoute des puissances industrielles: les relations de *La España Industrial* avec la France et l'Angleterre, 1847-1868

Gracia Dorel-Ferré*

Les conditions du développement industriel en Catalogne au milieu du XIX^e siècle¹

A partir des années 1840, on assiste à un vrai décollage industriel en Catalogne,² qui laisse loin derrière les autres régions de la péninsule Ibérique. Le processus a été bien étudié. On sait que depuis la fin du XVIII^e siècle, l'expansion de l'indiennage à Barcelone, en s'accompagnant de la diffusion du filage du coton dans les campagnes et de façon concomitante, du recul de la laine, a contribué à la transformation du paysage industriel.³ On sait aussi que depuis la fin du

1. On rappellera ici les travaux de l'école du professeur Jordi Nadal. Les deux volumes d'homages qui lui ont été consacrés constituent la référence bibliographique la plus complète: *Doctor Jordi Nadal, La industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, Barcelona, Universitat de Barcelona, 1999.
2. Nous prenons bien en compte le fait que plusieurs historiens catalans fixent à la fin du XVIII^e siècle le point de départ de l'industrialisation de la Catalogne, avec l'introduction de la mule-jenny, vulgarisée en Catalogne sous la forme de la *bergadana*; par ailleurs Jordi Nadal avait fixé, lui, le point de départ de l'industrialisation de la Catalogne à l'introduction de la première machine à vapeur dans l'usine Bonaplata, à Barcelone, en 1835. Quant à nous, nous nous sommes expliqué sur le choix de la décennie 1840 dans: «Los orígenes del capital industrial catalán: el ejemplo de la familia Puig de Vilanova i la Geltrú», *Historia Industrial*, 8 (1995), pàg. 173-187, où nous mettions en relation les dispositions législatives en Espagne même et les rapatriements de capitaux de Cuba, accélérés par la mécanisation des *ingenios* et les mesures répressives contre la traite des noirs.
3. Le recul de la laine devant le coton a abouti à la paupérisation d'une grande partie des campagnes et a été à l'origine d'une vaste recomposition de la géographie économique. C'est l'idée que je défends dans «Une désindustrialisation masquée: la Catalogne intérieure autour des années 1840», dans *De-industrialisation in Europe, 19-20 centuries, Twelfth International Economic History Congress*, Madrid, 1998, pàg. 99-108. Le sujet n'a jamais été envisagé à travers ses conséquences sociales qui ont dû être traumatisantes. Une excellente monographie aborde cette question sous cet angle: J. A. PLANES I BALL, *Teixir i tragar. De la manufactura tradicional a la periferització industrial: el Lluçanès (segles XVIII-XIX)*, 1997.

XVIII^e siècle, le commerce avec l'Amérique à partir de la frange côtière, a rejailli sur l'activité de la Catalogne intérieure, contribuant à l'enrichissement des artisans et des manufacturiers dans certaines parties de la Catalogne, avec l'ouverture des marchés américains; le commerce du vin et des alcools; le trafic colonial. Ce sont en majorité des capitaux autochtones qui sont responsables du décollage industriel: capitaux issus de la terre, d'une agroindustrie *avant la lettre*, de l'artisanat, du rapatriement de capitaux cubains et des revenus coloniaux. Or le contexte politique et économique n'est pas des plus favorables. Sans parler de l'impact des guerres du début du siècle et des errements de la politique du gouvernement central, on sait que la Catalogne possède peu de matières premières ou minérales (ni charbon, ni coton), et à cette date pas de structures importantes de constructions de machines:⁴ peu de pratique de la technologie industrielle en dehors de Barcelone, peu de savoir-faire, sinon celui hérité de l'artisanat intensif du siècle précédent.⁵

Comment comprendre alors la rapidité du décollage et surtout du fait qu'en un temps très court, la Catalogne semble au fait des techniques les plus avancées? Le rôle des industriels belges, qui tentent de trouver un marché pour leurs machines à filer, partout en Europe, dans les années 30, est visible, mais nous n'avons que des traces ponctuelles de leurs interventions. Doivent-ils céder devant les anglais dont la concurrence est sans pitié et le service commercial est très au point? La date-repère de 1835, celle de l'incendie de la première usine de Barcelone fonctionnant à la vapeur, l'usine Bonaplata, est bien établie, mais les dispositions légales qui ont suivi, quelques années plus tard, ont peut-être eu plus d'incidence sur le développement industriel. La fin de l'interdiction d'importer des machines anglaises, en 1842, a du avoir son impact, mais c'est surtout la loi sur l'usage industriel de l'eau, de 1845, qui permet un spectaculaire développement des usines textiles au bord de l'eau.⁶ Machines à vapeur, machines à filer et à tisser, turbines... Comment les catalans ont-ils appris à s'en servir et à les fabriquer? Force est de revenir aux sources et de les interroger.

4. Par contre les travaux en cours d'Oliver Raveux montrent que Barcelone se couvre de machines à vapeur de petites tailles, souvent d'importation étrangère ou fabriquées sur place par des étrangers, représentants de firmes européennes importantes, belges, françaises, et plus tard, anglaises. Le travail qu'il est en train de mener doit modifier notre perspective, sans remettre notablement en cause ce qui vient d'être dit. Rappelons que la grande usine de constructions métalliques, *La Maquinista Terrestre y Marítima*, est fondée en 1855
5. Là encore il faut renvoyer le lecteur aux discussions sur l'industrialisation précoce ou spécifique de la Catalogne, sur lesquelles il n'entre pas dans notre propos de se prononcer. Voir: J. THOMSON, *Els orígens de la industrialització a Catalunya, el cotó a Barcelona, 1728-1832*, Barcelona, Edicions 62, 1994 (publié dans sa version anglaise en 1992 par le Press Syndicate of the University of Cambridge, sous le titre *A distinctive industrialization, Cotton in Barcelona, 1728-1832*); A. SÁNCHEZ, «La indianería catalana, ¿mito o realidad?», *Historia Industrial*, I (1992), pàg. 213-232.
6. Sur ce sujet, deux articles fondamentaux: J. MALUQUER DE MOTES, «La despatrimonialización del agua», *Revista de Historia Económica*, 2 (1983) pàg. 79-96; A. CARRERAS, «El aprovechamiento de la energía hidráulica en Cataluña (1840-1920), un ensayo de interpretación», *Revista de Historia Económica*, 2 (1983), pàg. 31-63.

La mise en évidence d'un réseau de relations techniques et technologiques avec la France et l'Angleterre

Ce que disent les sources

Les archives d'entreprise catalanes du milieu du XIX^e siècle montrent clairement les relations que les patrons du textile catalan entretenaient avec la ville de Mulhouse, alors française, qui était pour eux la capitale de l'indiennage. Cependant, les références sont évasives: c'est le plus souvent au détour d'une comptabilité que l'on trouve mention de machines ou de produits qui proviennent de cette ville ou le paiement de salaires à des techniciens de l'impression, dont le nom a une consonance alsacienne. Le cas de Miquel Puig est assez révélateur.⁷ Celui qui avait fondé la future usine de Can Sedó venait d'acheter en 1859 une usine à Sants pour imprimer les toiles fabriquées à Esparreguera. Ce sont des alsaciens qui sont engagés pour assurer les opérations d'indiennage. Par contre lorsque, quelques années avant, il avait monté l'usine d'Esparreguera, son frère s'était rendu à Manchester pour y acheter des machines à filer et à tisser. Son fils Puig i Llagostera, qui, avant de prendre en main l'usine paternelle, en 1863, résidait à Londres, veut moderniser son entreprise: il passe des commandes en Angleterre et accueille des ingénieurs anglais à Esparreguera. Plus tard, en 1867, lorsque Puig i Llagostera entend monter une section de blanchiment à Esparreguera, il se tourne vers la plus grande entreprise française, dans les Vosges, pour tenter d'y faire entrer son frère comme stagiaire, avant se tourner vers une entreprise anglaise plus accueillante.⁸

Malgré tout, ces observations sont ponctuelles. La correspondance commerciale de *La España Industrial*, bien qu'un peu tardive au regard de notre problématique, vient à point nommé pour répondre à nos questions. Conservée dans sa presque totalité, elle a été magnifiquement classée et inventoriée aux Archives Nationales de Catalogne. Il s'agit de milliers de lettres reçues par *La España*, depuis la date de sa fondation, en 1847, de la part de ses fournisseurs comme de ses clients. On a sélectionné dans un premier temps celles qui ont été envoyées de l'étranger, à l'exclusion des fournisseurs de coton (tous américains dans la période concernée) et de charbon (tous anglais). On s'est centré sur les relations techniques concernant les machines, les procédures, les produits, de 1847 à la fin du XIX^e siècle. Ces relations concernent la France et l'Angleterre, à l'exclusion de tout autre pays dans la mesure où la Suisse était connue à partir de l'Alsace et l'Allemagne ne devient un correspondant qu'à partir de 1878. Les lettres reçues sont écrites en espagnol, en français et en anglais pour leur immense majorité. Elles sont intéressantes à divers titres: purement fonctionnelles, amicales, techniques ou commerciales, elles ont un caractère spontané, dont le *copiador de cartas* ne rend pas compte, car il regroupe les lettres envoyées et en résume le contenu.

7. Notre travail se fonde sur notre connaissance des archives de l'entreprise Manufacturas Sedó, S.A. que nous avons dépouillées pour la période 1842-1910 dans le cadre de notre thèse *Les colonies industrielles en Catalogne, le cas de la Colònia Sedó d'Esparreguera*, Editions Arguments, 1992. Une édition en catalan a été réalisée dans le même temps par les Edicions de l'Abadia de Montserrat.
8. G. DOREL-FERRÉ, «L'eau ou le charbon ? L'alternative énergétique de l'industrie catalane au XIX^e siècle», dans *Doctor Jordi Nadal...*, pàg. 1057-1067.

La España Industrial, à grands traits⁹

Aujourd'hui, la célèbre usine n'existe plus. La vaste enceinte qui délimitait l'espace usinier correspond au parc de *La Espanya Industrial*, près de la gare de Sants. Pour évoquer sa physionomie, il nous reste la documentation, comme un en-tête de lettres qui reproduit assez fidèlement les bâtiments de l'usine vers la fin du XIX^e siècle (*Figure 1*).



On y reconnaît l'entrée triomphale qui débouche directement sur la maison directoriale. Une grande cour gazonnée autour d'une pièce d'eau précède la filature. De part et d'autre, les salles de tissage. A l'arrière-plan, derrière la filature, les bâtiments du *ram de l'aigua*, à savoir teinture et blanchiment. Les machines à vapeur étaient situées à l'arrière de la filature, de part et d'autre. Les trois cheminées ne correspondent pas toutes à la force motrice: n'oublions pas que les

9. Cette recherche s'appuie sur notre thèse et le dépouillement systématique en cours de la correspondance commerciale de *La España Industrial*. Elle se situe dans le prolongement de plusieurs contributions:

G. DOREL-FERRÉ, «Le rôle de Marseille dans l'industrialisation catalane: le cas de *La España Industrial*», dans *Els Països catalans i el Mediterrani, mites i realitats* (Actes du II colloque des catalanistes français, Rennes, 1999), Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 2001, pàg. 89-101; «Marseille-Barcelone, 1847-1881: les chemins de l'innovation et des échanges, le cas de *La España Industrial*», *Provence Historique*, LI-204 (avril-mai-juin 2001), pàg. 123-138.

opérations de teinture et de blanchiment requéraient beaucoup d'eau chaude, et donc des chaudières étaient consacrées à cet usage. A l'angle, au premier plan, les bureaux. L'ensemble était d'une grande majesté.

Les frères Muntadas qui fondent en 1847 *La España Industrial* sont originaires d'Igualada, d'une famille de lainiers, reconvertis dans le coton. Ils se déplacent à Barcelone où ils créent plusieurs petites entreprises, au début des années 1840. Leur projet, avec la société de *La España*, dont le siège était fixé à Madrid, est de créer plusieurs entreprises, à Madrid, à Saragosse et à Barcelone. En fait, seule cette dernière a été fondée et elle a été l'usine textile la plus importante de son temps en ce qui concerne le coton.

Secouée par la crise financière de 1848, *La España* se reconstitue en s'appuyant essentiellement sur la Banque de Barcelone, dont plusieurs membres de la direction sont des associés de l'entreprise. La gestion remarquable de Josep Antoni Muntadas, le plus jeune des six frères, court de 1857 à 1880, soit l'époque qui nous intéresse, pour cette étape du travail présentée ici. Il s'agit de produire des indiennes, à imitation de Mulhouse, pour un marché plus important que l'on a cru pendant longtemps.¹⁰ L'énorme correspondance reçue mériterait d'être systématiquement étudiée. Elle permettrait de localiser la clientèle sur le marché catalan, et espagnol. Elle donnerait une idée des goûts de la clientèle, essentiellement féminine, car souvent des échantillons accompagnent les commandes. Bien qu'il s'agissent de tissus sombres, aux imprimés discrets, le désir de se conformer aux canons de la mode est toujours présent. Ce n'est qu'à partir de 1898 que la production change de cap et se tourne vers la fabrication du velours de coton pour un marché plus populaire et masculin.

Dès que la société est fondée, les Muntadas envoient un prospectus à des entreprises étrangères en vue, pour solliciter leur aide. Nous ignorons la liste des destinataires, mais nous savons que André Koechlin, le grand industriel mulhousien, répond aussitôt en offrant ses services, tant du point de vue de machines que de spécialistes en indiennage. Parallèlement, les Muntadas créent une «Comisión de Fábricas» qui sera chargée de faire le voyage en France et en Europe pour équiper la future usine de Sants. La dépendance de l'usine se trouvait justifiée de fait: pour être moderne, il fallait acheter à l'étranger.

***La España Industrial*, au cœur d'un réseau complexe de relations avec la France et l'Angleterre**

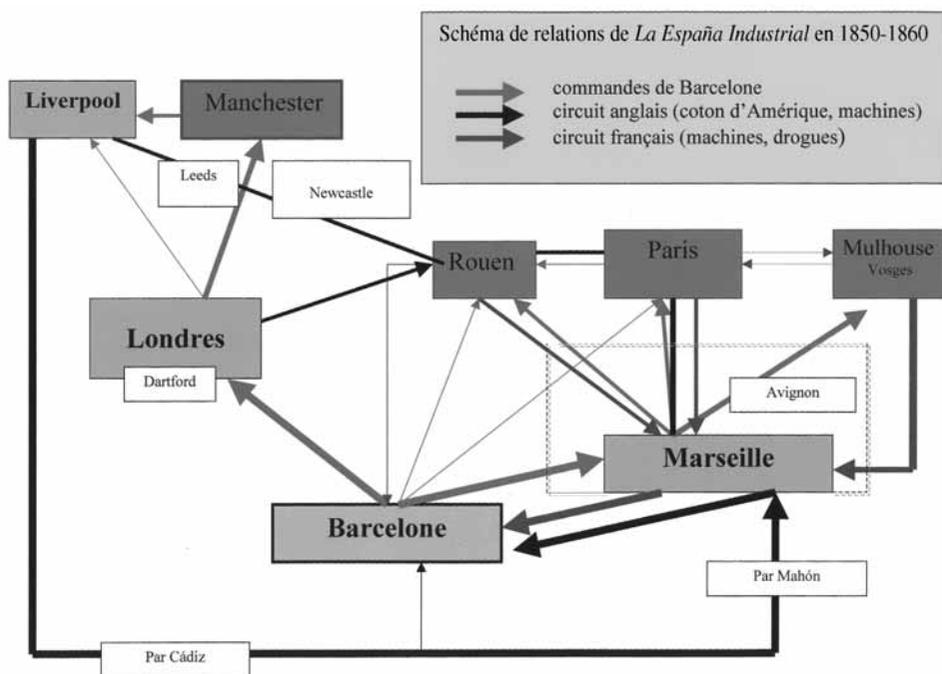
Des hommes et des réseaux

A partir de 1847, presque tous les ans, les Muntadas ou leurs hommes de confiance se rendent en France et en Angleterre. L'itinéraire est le plus souvent, par diligence, Barcelone-Marseille-Paris (par Lyon, où ils ne s'arrêtent pas, ou aussi par Limoges). Depuis Paris, ils vont à Mulhouse et à Rouen. C'est également de

10. L'existence d'un marché intérieur a été contestée puis réévaluée à la faveur d'études récentes, dont: M. T. PÉREZ PICAZO, A. SEGURA I MAS et Ll. FERRER I ALÓS (ed.), *Els Catalans a Espanya, 1760-1914*, Barcelona, 1996.

Paris qu'il partent pour Londres, et vont à Manchester. Dans ces différents lieux, ils n'hésitent pas à visiter les environs pour s'informer de tel procédé technique ou observer telle construction. C'est ainsi qu'ils visitent les chantiers du chemin de fer près de Londres, en 1849. Ils reviennent à Barcelone par la même route.

Ils ne sont pas les seuls à faire ce circuit. Les lettres font mention d'autres entrepreneurs catalans rencontrés au hasard des visites, car ils vont dans les mêmes entreprises et descendent dans les mêmes hôtels! Pour donner un exemple, voici, dans le *tableau 1*, les déplacements de Martin Ziegler, le neveu d'André Koechlin, qui a été embauché par les Muntadas pour diriger la section des indiennes. En dix ans, de 1849 à 1859, il fait trois voyages de plusieurs mois à chaque fois, qui le portent aux différents endroits de la France et de l'Angleterre, voire de la Suisse.

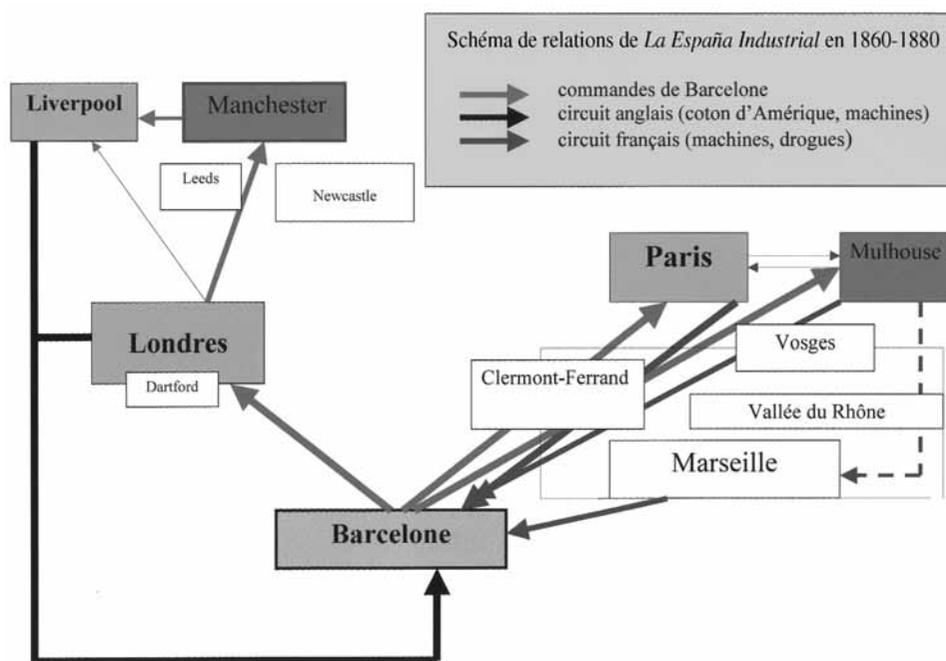


A l'inverse, de nombreux représentants des entreprises françaises et anglaises se rendent à leur tour à Barcelone, y séjournent, et parfois y demeurent plusieurs années tout en faisant de fréquents allers-retours dans leur pays d'origine. Le *tableau 2*, qui résume les liens personnels entretenus par *La España* avec ses fournisseurs, est éloquent: Ces relations sont facilitées par la présence de nombreux espagnols, tant en France qu'en Angleterre.

On a l'impression d'un grand remue-ménage au sein duquel les relations personnelles sont étroites et entretenues. Parmi ces entrepreneurs en voyage, il en est deux qui sont à la fois les représentants de la firme Hall en Espagne, les collaborateurs de la future *Maquinista* et eux-même à la tête d'une entreprise textile; il s'agit des frères De Bergue, Miguel et Cornelius, d'origine belge: on les ren-

contre partout. Ils sont les véritables propagateurs de la technologie anglaise.¹¹ A partir de 1878, les allemands font leur apparition comme fournisseurs, mais seront surtout présents au XX^e siècle.

Si l'on tente de synthétiser les relations tissées par *La España Industrial* avec ses correspondants français et anglais, on se rend compte que l'entreprise se meut dans deux grands domaines qui se croisent. Le secteur anglais est cohérent et structuré. Londres est la place financière qui reçoit les ordres, gère et distribue. C'est dans la banlieue de Londres, à Dartford, qu'est installé le constructeur de machines à vapeur, Hall. Londres et Liverpool sont les ports d'expédition. En dehors de la machine à vapeur commandée à Dartford, tout est centré sur Manchester et les villes immédiatement environnantes comme Bolton, par exemple.



Manchester est le principal lieu d'achat des machines à filer et à tisser que l'on démonte, empaquette et on embarque à Liverpool. Les responsables techniques de *La España Industrial* passent de longs mois à observer le fonctionnement des usines et suivre des stages en usine pour comprendre les mécanismes des machines et les modes de gestion des ateliers. D'une façon générale, ils opèrent un vrai espionnage industriel, moins pour copier que pour adapter. En effet, ils cherchent par tous les moyens à contourner les an-

11. Un troisième et sans doute un quatrième vivent à Paris, et sont en constant échange avec les deux 'catalans'. Miguel de Bergue, industriel lui-même, avec une usine hydraulique à Salient, a été l'un des principaux conseillers de la famille Puig à Esparreguera.

glais dont les productions sont toujours trop chères pour eux. Ainsi vont-ils jusqu'à acheter des cylindres à imprimer vierges à Manchester qu'ils feront ensuite graver à Mulhouse.

Les problèmes techniques sont d'une ampleur énorme, et la correspondance rend compte des situations dans lesquelles ils se débattent et que de toutes façons ils ne maîtrisent pas la langue: Problèmes, quand les machines, achetées et démontées à Manchester, sont vérifiées à Paris. Les notices de montage n'ont pas été incluses ou sont incompréhensibles, et on ne sait plus comment reconstituer les machines! Problèmes, quand, pour économiser, on a embarqué les caisses des machines sur le pont du bateau. L'orage endommage plusieurs caisses et il faut réparer, mais comment? Problèmes, encore, quand on monte la machine à vapeur achetée à grands frais chez Hall, mais on a voulu faire l'économie, là encore, du technicien que la firme leur propose et l'on ne comprend pas la notice de montage. Les lettres se succèdent, les anglais se fâchent, et finalement, les Muntadas doivent s'incliner, faire venir le technicien et payer le prix fort. Et il n'est pas rare de constater qu'ils ont écrit à leurs correspondants français pour leur demander la solution de problèmes générés par les anglais! Au moins là, n'y a-t-il pas le barrage de la langue!

Le secteur français est moins structuré mais plus accessible, à la fois par les distances et par la culture. Beaucoup de correspondants français écrivent en espagnol et à Barcelone, les Muntadas et leur entourage maîtrisent la langue de Molière. Aucune lettre ne donne prise à un désaccord ou à un problème d'interprétation. Bien au contraire, c'est avec les français que des correspondances presque familières s'instaurent, dénotant une grande confiance, et beaucoup de fidélité. Quelquefois, au détour d'une lettre, se glisse une annotation personnelle, qui va au-delà de la correspondance commerciale à proprement parler, même si elle n'interdit pas le sens des affaires. C'est particulièrement le cas pour André Koechlin, l'industriel alsacien qui va littéralement constituer la section d'impression de l'usine de Sants, et Mariano Guillén, l'intermédiaire obligé de Marseille pendant de longues années. En effet, jusque dans les années 60-70, c'est-à-dire tant que le port de Barcelone n'est pas totalement aménagé pour recevoir des gros bateaux à vapeur, Marseille joue un rôle éminent. Elle reçoit les cargaisons terrestres ou maritimes, les entrepose, en attendant le bateau à voile disponible et les vents favorables pour les emporter à Barcelone. C'est donc une place de transit importante, mais c'est aussi le fournisseur, l'informateur, etc. A cette époque, Rouen est sur le déclin, Mulhouse dans toute sa splendeur, et Paris n'est pas encore relié par le chemin de fer jusqu'aux Pyrénées.

Après les restructurations provoquées par la guerre de Sécession et la guerre franco-allemande et avec l'achèvement du réseau ferroviaire français, une re-composition de l'espace de relations apparaît. On note le renforcement de Paris, la disparition quasi-complète de Rouen, la participation plus accentuée de Mulhouse, et plus spécialisée aussi, dans les constructions mécaniques. Marseille continue d'être un intermédiaire pour quelques fournisseurs de la vallée du Rhône (fils de cardes) des Vosges (fécule de pomme de terre) et Clermont-Ferrand (caoutchouc manufacturé). Après 1875, le rôle de Marseille s'étiole pour disparaître en 1881-1882, pendant que la relation avec Mulhouse reste soutenue jusqu'au début du xx^e siècle.

Le fonctionnement du système: Mulhouse et Marseille

Mulhouse répond tout de suite à la circulaire, par laquelle *La España Industrial* s'adresse à tous ceux qui seraient intéressés à avoir des relations techniques et économiques avec elle. Au début du mois de mai 1847, Koechlin, qui de toute évidence veut faire une percée, a envoyé son représentant et neveu Thierry Koechlin, pour concrétiser une commande de machines. Il propose aussi des techniques, des hommes. Il s'établit alors une correspondance suivie qui révèle à la fois les axes de la politique mulhousienne en la matière et les demandes, très spécifiques, des catalans.

Koechlin négocie le contrat de son neveu pour la direction de la section d'indiennages de l'usine de Sants, pour une durée de 5 ans renouvelables, avec un salaire de 15000F les trois premières années et de 18000F les deux dernières. Il s'occupe de trouver des graveurs et des dessinateurs, non sans mal. A part Laucher et Bérenguel, recrutés dès 1849, les contacts sont peu satisfaisants. D'une part, les Muntadas rognent sur les prix d'embauche, d'autre part les dessinateurs compétents et libres ne courent pas les rues. En 1850, Naegely, recommandé par Laucher est embauché, ainsi qu'un graveur de Paris, Elie, sans doute présenté par Risler, à qui il rendra visite l'année suivante. Le 30 octobre 1850, Koechlin fait le résumé de ses recherches. Après Laucher, Bérenguel, Naegely et Buser, il vient d'embaucher pour le compte de *La España Industrial* Charles Frantz, Schnebelen et Wehrlin. Avec Elie, ce sont huit dessinateurs-graveurs français, dont sept mulhousiens qui s'installent à Barcelone pour au moins les trois ans. Plus tard, un dessinateur mulhousien, Ventrillon, sera embauché, fera de nombreux allers et retours entre Barcelone et Paris et donnera le ton de la mode jusque dans les années 1870. Ainsi on a pu dire que l'indiennage catalan, était une affaire mulhousienne. Sans souscrire totalement à cette affirmation, on relèvera le ton beaucoup plus confiant des lettres, le fait que les Muntadas n'hésitent pas à demander des renseignements, des explications, des modes d'emplois, à leurs correspondants. Enfin, ces liens de confiance avaient peut-être une explication: José Antonio Muntadas était membre de la Société industrielle de Mulhouse, cette société très fermée, tenue essentiellement par des francs-maçons.¹²

L'étude de Marseille a réservé le plus de surprises.¹³ Plus de mille lettres conservées mettent en évidence un flux commercial important. On notera cependant que le réseau de fournisseurs n'est pas composé de personnalités les plus en vue. Plutôt que les grands patrons, dont la biographie a été étudiée récemment,¹⁴ c'est une nuée de petites et moyennes entreprises qui apparaissent ici, au contraire des autres régions en contact avec *La España Industrial*, Mulhouse ou Rouen, ou encore Manchester où les Muntadas s'adressent aux plus grands. Trois fonctions essentielles sont exercées par Marseille: la ville fonctionne comme lieu de dépôt et de consignation avant embarquement, comme fournisseur de produits, voire de machines et d'outils, enfin comme lieu d'information, d'accueil et de conseil.

12. F. OTT, *La société industrielle de Mulhouse, 1826-1876*, Presses Universitaires de Strasbourg, 1999.

13. Nous renvoyons le lecteur aux articles cités qui développent le cas de Marseille.

14. R. CATY, E. RICHARD, P. ECHINARD, *Les patrons du Second Empire, Marseille*, Picard, 1999.

Le rôle de transit est celui qui sera exercé avec régularité tant que le port de Barcelone ne sera pas équipé pour recevoir les gros bateaux. Toutes les commandes passées en France (Rouen, Paris, Mulhouse) et une bonne part des commandes passées avec l'Angleterre (Londres, Manchester), aboutissent par route, par voie fluviale ou chemin de fer à Marseille. De même aboutissent à Marseille les colis embarqués à Liverpool sur bateau à vapeur. Déchargés et entreposés chez les nombreux consignataires auxquels *La España Industrial* fait appel, ils attendent que des voiliers en partance pour Barcelone veuillent bien les prendre. Que ce soit au départ de Liverpool ou au départ de Marseille, les colis sont souvent entreposés, à bord, sur le pont où ils risquent souvent d'être endommagés par les intempéries, d'autant que les Muntadas cherchent à économiser sur tout, et en particulier sur les assurances. A partir des années 1870, cette fonction de transit disparaît progressivement, puis totalement après 1881.

Le rôle de fournisseur est également très important, bien qu'il ne concerne, on l'a vu aucun des grands postes de dépense de *La España Industrial*. Dès la mise en route effective de l'usine, en 1850, les Muntadas recherchent sur Marseille ou dans les environs leur approvisionnement en garance. La garance est d'abord fournie par plusieurs producteurs de Sorgues et d'Avignon. *La España Industrial* sera fidèle cliente d'Imer, producteur de garance de cette dernière ville. Parmi les nombreux fournisseurs, Chancel se détache du lot. Non seulement il va régulièrement à Barcelone, comme beaucoup d'autres, proposer ses bons offices, mais il fonde une fabrique de garance à Valladolid qui assure l'essentiel de la consommation de *La España Industrial* à partir de 1865.

De même, *La España Industrial* fait appel, dès 1850, à des producteurs marseillais pour de nombreux produits chimiques: savon, amidon, fécule de pomme de terre, chlorure de magnésium, gomme du Sénégal. Là aussi, à côté de nombreux fournisseurs, *La España* restera fidèle à Prat, fondateur de la *Compagnie Générale des Produits Chimiques du Midi*. Comme pour la garance, cette relation s'achèvera en 1875-1876. Cette date suppose sans doute un changement d'orientation dans les procédés de la section teinturerie de l'usine, car au même moment, *La España Industrial* commande des cuves pour teintures dans un atelier de construction mécanique de Marseille, Bizard-La Barre.

La troisième grande fonction assurée par Marseille est celle d'information et de conseil. Dès 1850, *La España Industrial* interroge Marseille avec insistance sur la possibilité de se fournir en charbon et en coton d'orient. Tout se passe comme si on voulait se dégager de l'emprise des anglais qui dominent le marché de ces produits, et cela modifie la perception que nous avons eue jusqu'à présent des stratégies des entrepreneurs catalans. Le choix systématique pour le charbon anglais et le coton procuré par les anglais apparaît non comme un choix économique mais comme un pis aller, ces produits n'étant pas forcément les meilleurs mais les mieux commercialisés, avec des représentants anglais actifs et efficaces installés partout. Concernant le coton d'orient, sur lequel on s'informe avec insistance entre 1850 et 1852, il semble que le frein essentiel ait été *Les Messageries Françaises* qui avait le monopole des liaisons avec Alexandrie et faisait payer le prix fort. Le fait que les demandes d'informations soient effectuées bien avant 1861, date du conflit nord-américain, montre bien que le problème est loin d'être conjoncturel. Si un approvisionnement modeste est effectué pendant la Guerre de Sécession, les tentatives de créer une liaison continue ne man-

quent pas après (1868, 1869, 1870, 1877) et révèlent le souci, non réalisé, de se libérer du monopole anglais.

Concernant le charbon, la préoccupation de se libérer des anglais est, elle aussi, constante. Dès 1850, on recherche une voie d'approvisionnement par Marseille pour diminuer les coûts excessivement élevés du charbon rendu au port de Barcelone. En 1875, on assiste à une véritable tentative d'utiliser le charbon marseillais, ce qui souligne une fois de plus la volonté de changer de politique à cette date. La tentative échoue, parce que l'économie faite sur le prix n'est pas significative et le suivi commercial laisse apparemment à désirer. D'autre part les industriels marseillais ne semblent pas chercher à s'implanter sur le marché catalan.

Toutes ces relations s'amenuisent puis cessent vers 1875-1876, sauf la fonction de transit qui sera encore assurée jusqu'en 1881. Pourquoi? Plusieurs raisons doivent être évoquées ici et en premier lieu l'évolution des stratégies entrepreneuriales déjà évoquées. Sur ce point, la correspondance nous fournit peu d'éléments. Remarquons cependant que la fin des relations avec Marseille ne marque pas une réduction des échanges avec d'autres grands foyers industriels: la correspondance avec Mulhouse perdure, et concerne en particulier l'achat de machines, et Paris voit son rôle croître comme fournisseur de produits chimiques, à partir des années 1870. Ce changement économique pourrait simplement être dû au fait que le chemin de fer atteint désormais Port-Vendres puis la frontière espagnole, rendant inutile, par conséquent, la halte par Marseille, d'autant, et c'est la deuxième raison, que le port de Barcelone est désormais équipé pour recevoir les gros bateaux. Enfin, la société de Guillén, le principal correspondant, est liquidée en 1882. Ainsi, Marseille, est, pendant les années 1850-1860, tant que Barcelone n'a pas disposé d'un port digne de ses ambitions et d'un réseau ferroviaire qui la rattache à la France, une véritable tête de pont de l'industrie en Catalogne. On connaissait les relations qu'entretenait Marseille avec l'Espagne au XIX^e siècle, pour le commerce du plomb dont ce pays était le premier exportateur mondial. On savait également que cette filière devait beaucoup aux réfugiés espagnols *afrancesados* qui avaient souvent quitté l'Espagne après le retour de Ferdinand VII et pour quelques-uns cherché refuge à Marseille, justement. Des recherches récentes ont montré le rôle éminent joué par certains d'entre eux dans les domaines de l'entreprise industrielle, à Marseille même.¹⁵ Mais on ignorait à quel point Barcelone dépendait de Marseille pour tous les aspects de son industrie naissante.

Éléments pour une conclusion

Quelles conclusions tirer d'un travail qui est loin d'être terminé, et qui concerne, on l'a dit, l'ensemble des relations maintenues par *La España Industrial* avec les grandes puissances industrielles durant la seconde moitié du XIX^e siècle? D'abord, on relève l'extrême dépendance de l'industrie textile catalane vis-à-vis de l'étranger. Elle doit se procurer, hors du pays, le combustible, la matière première, les machines, les savoir-faire, en même temps qu'elle fait preuve d'une très grande rapidité d'adaptation, dans un contexte peu propice, compte

15. Voir l'ouvrage déjà cité sur les entrepreneurs du Second Empire à Marseille.

tenu de la faiblesse des moyens de transport et d'un manque quasi complet de connaissances techniques modernes. Plus encore, cette correspondance souligne un vrai problème que la documentation habituelle, basée sur la comptabilité des entreprises, ne nous permet pas de percevoir, celui des choix de l'entreprise, de sa politique économique, en particulier d'agissant des modalités de l'acquisition de matière première et de la source d'énergie. Vitales pour l'industrie catalane qui était totalement dépourvue de charbon et de coton, on trouvait normal que les anglais soient les pourvoyeurs attitrés, puisqu'ils dominaient le marché. En fait, on se rend compte, au travers de la correspondance de *La España Industrial*, combien les industriels catalans ont cherché à se dégager de cette main-mise absolue, en explorant toutes les solutions possibles: coton du Proche-Orient, charbon de la France méridionale, etc. De la même façon, on voit les catalans tenter d'échapper au monopole anglais concernant les machines textiles. Mais les britanniques avaient depuis plusieurs décennies structuré le marché de telle façon que des *second comers* comme l'Espagne avaient peu de chances de leur échapper et de construire une industrie autonome.

Contraints et forcés à suivre le modèle anglais, *La España Industrial* l'a fait, avec une rapidité confondante, mais aussi des difficultés culturelles indéniables, au moins pendant les vingt premières années de son existence. Ces difficultés étaient liées à la langue, incontestablement, mais une analyse fine de la correspondance, qui n'est pas de notre ressort, nous montrerait peut-être une certaine incompatibilité d'ordre méthodique, une forme d'esprit, une tournure dans les explications techniques, qui rendaient les lettres anglaises pleines d'aspérités. D'où le recours à la France, dont on connaissait bien la langue. Les correspondants français qui manifestaient plus de pédagogie ne sont pas les grands industriels, mais plutôt des gens de métier, qui, lorsqu'ils n'ont pas un secret à protéger, sont heureux de communiquer des tours de main ou des savoir-faire particuliers. Ils n'ont pas hésité à détailler les questions qui leur étaient posées. D'autres correspondants comme Guillén à Marseille ou Pedro Gil à Paris, ont aussi répondu aux questions que se posaient les Muntadas sur les plans les plus divers de la conduite de leur entreprise. Bref, si les entrepreneurs catalans ont appris avec les anglais, ils ont compris avec les français.