

eu jusqu'à cette époque. Soldat et politique, il en étendit le domaine par la sagesse de ses traités et par la vigueur de ses exploits militaires. Plusieurs riches contrées dans l'intérieur des terres, et des côtes étendues sur les mers du Malabar devinrent sa proie. Ce bel héritage a passé à son fils, avec une nombreuse infanterie formée dans les meilleurs principes, avec vingt-cinq ou trente mille chevaux très-bien exercés, avec un corps de six à sept cents vétérans européens, avec une artillerie formidable, avec beaucoup de places fortes bien situées, bien construites, bien avitaillées, avec un revenu immense, et un trésor suffisant pour une ou deux campagnes. Malgré tant de moyens de victoire, Tippe-Saïb a été battu, mais il n'a pas été détruit. Sa puissance est toujours imposante.

La soubabie du Decan s'étendait anciennement du cap Comorin au Gange. C'était alors le gouvernement le plus étendu, le plus riche, le plus peuplé de l'empire mogol. Quoique les événements en aient détaché quelques parties, c'est encore un état d'un grand poids. Comme les autres provinces il a secoué le joug de la cour de Delhy. Son administration a été jusqu'ici très-mauvaise; et cependant le nouveau souverain a pu entretenir une grande armée, principalement composée de cavalerie, comme il convient à un pays uni. Si jamais il pouvait recouvrer les rivages de l'Océan indien qu'il lui a fallu sacrifier,

sa grandeur aurait une base plus solide. Mais pourrait-elle égaler un jour celle des Anglais? Nous ne le pensons pas.

La Grande-Bretagne domine dans l'Indostan par l'étendue de ses possessions, par la situation de ses forteresses, par la valeur de ses troupes, par l'expérience de sa marine, par les ressorts de sa politique, par l'universalité de son commerce. Son règne y sera vraisemblablement très-long, si ses sujets ne sont pas vexés, si elle n'opprime pas ses tributaires, si les droits de ses voisins sont respectés, si l'insolence de ses agens est réprimée, si elle-même peut mettre quelques bornes à son ambition.

Les quatre puissances dont il vient d'être parlé ont toutes des forces suffisantes pour repousser les étrangers qui entreprendraient d'envahir leur domaine ou celui de faibles états situés sur leurs frontières. L'impossibilité d'acquérir désormais de vastes possessions territoriales dans l'Indostan rend donc inutile la solution du problème proposé. Il faut que les nations européennes se contentent pour l'exploitation de leur commerce des comptoirs plus ou moins fortifiés qu'elles occupent sur les rivages de l'Océan indien. Mais ce commerce doit-il rester à des compagnies exclusives, ou devenir libre? C'est la dernière question qu'il faut examiner:

Si nous voulions la décider par des généralités, elle ne serait pas difficile à résoudre. Demandez

xxvi.
L'Europe
doit-elle ren-

dre libre le
commerce
des Indes, ou
l'exploiter
par des com-
pagnies ex-
clusives ?

si, dans un état qui admet une branche de commerce, tous les citoyens ont droit d'y prendre part. La réponse est si simple, qu'elle n'est pas même susceptible de discussion. Il serait affreux que des sujets qui partagent également le fardeau des chaînes sociales et des dépenses publiques ne participassent pas également aux avantages du pacte qui les réunit; qu'ils eussent à gémir, et de porter le joug de leurs institutions, et d'avoir été trompés en s'y soumettant.

D'un autre côté, les notions politiques se concilient parfaitement avec ces idées de justice. Tout le monde sait que c'est la liberté qui est l'âme du commerce, et qu'elle est seule capable de le porter à son dernier terme. Tout le monde convient que c'est la concurrence qui développe l'industrie, et qui lui donne tout le ressort dont elle est susceptible. Cependant depuis plus d'un siècle les faits n'ont cessé d'être en contradiction avec ces principes.

Tous les peuples de l'Europe qui font le commerce des Indes le font par des compagnies exclusives, et il faut convenir que des faits de cette espèce sont imposants, parce qu'il est bien difficile de croire que de grandes nations, chez qui les lumières en tout genre ont fait tant de progrès, se soient constamment trompées pendant plus de cent années sur un objet si important, sans que l'expérience et la discussion aient pu les éclairer. Il faut donc, ou que les défenseurs de la liberté

aient donné trop d'étendue à leurs principes, ou que les défenseurs du privilège exclusif aient porté trop loin la nécessité de l'exception. Peut-être aussi, en embrassant des opinions extrêmes, a-t-on passé le but de part et d'autre, et s'est-on également éloigné de la vérité.

Depuis qu'on agite cette question fameuse, on a toujours cru qu'elle était parfaitement simple; on a toujours supposé qu'une compagnie des Indes était essentiellement exclusive, et que son existence tenait à celle de son privilège. De-là les défenseurs de la liberté ont dit: Les privilèges exclusifs sont odieux, donc il ne faut point de compagnie. Leurs adversaires, au contraire, ont répondu: La nature des choses exige une compagnie, donc il faut un privilège exclusif. Mais si nous parvenons à faire voir que les raisons qui s'élèvent contre les privilèges ne prouvent rien contre les compagnies, et que les circonstances qui peuvent rendre une compagnie des Indes nécessaire ne font rien en faveur de son privilège; si nous prouvons que la nature des choses exige à la vérité une association puissante, une compagnie pour le commerce des Indes, mais que le privilège exclusif tient à des causes particulières, en sorte que cette compagnie peut exister sans être privilégiée, nous aurons trouvé la source de l'erreur commune et la solution de la difficulté.

Qu'est-ce qui constitue la nature des choses en matière de commerce? Ce sont les climats,

les productions, la distance des lieux, la forme du gouvernement, le génie et les mœurs des peuples qui y sont soumis. Dans le commerce des Indes, il faut aller à six mille lieues de l'Europe chercher les marchandises que fournissent ces contrées; il faut y arriver dans une saison déterminée, et attendre qu'une autre saison ramène les vents nécessaires pour le retour. Il résulte de là que les voyages consomment environ deux années, et que les armateurs ne peuvent espérer de revoir leurs fonds qu'au bout de ces deux années. Première circonstance essentielle.

La nature d'un gouvernement sous lequel il n'y a ni sûreté ni propriété ne permet point aux gens du pays d'avoir des marchés publics ou de former des magasins particuliers. Qu'on se représente des hommes accablés et corrompus par le despotisme, des ouvriers hors d'état de rien entreprendre par eux-mêmes; et d'un autre côté la nature, plus féconde encore que l'autorité n'est avide, fournissant à des peuples paresseux une subsistance qui suffit à leurs besoins, à leurs désirs, et l'on sera étonné qu'il y ait la moindre industrie dans l'Inde. Aussi pouvons-nous assurer qu'il ne s'y fabriquerait presque rien, si l'on n'allait exciter les tisserands l'argent à la main, et si l'on n'avait la précaution de commander un an d'avance les marchandises dont on a besoin. On paie un tiers du prix au moment où on les commande, un second tiers lorsque l'ouvrage est à

moitié fait, et le dernier tiers enfin à l'instant de la livraison. Il résulte de cet arrangement une différence fort considérable sur le prix et sur la qualité; mais il résulte aussi la nécessité d'avoir ses fonds dehors une année de plus, c'est-à-dire trois années au lieu de deux; nécessité effrayante pour des particuliers, surtout en considérant la grandeur des fonds qu'exigent ces entreprises.

En effet, les frais de navigation et les risques étant immenses, il faut nécessairement, pour les courir, rapporter des cargaisons complètes, c'est-à-dire des cargaisons d'un million ou quinze cent mille livres, prix d'achat dans l'Inde. Or, quels sont les négocians ou les capitalistes même en état de faire des avances de cette nature pour n'en recevoir le remboursement qu'au bout de trois années? Il y en a sans doute très-peu en Europe; et parmi ceux qui en auraient la puissance il n'y en a presque aucun qui en eût la volonté. Consultez le cœur humain: ce sont des gens qui ont des fortunes médiocres qui courent volontiers de grands risques pour faire de grands profits. Mais lorsqu'une fois la fortune d'un homme est parvenue à un certain degré, il veut jouir, et jouir avec sûreté. Ce n'est pas que les richesses éteignent la soif des richesses; au contraire, elles l'allument souvent; mais elles fournissent en même temps mille moyens de la satisfaire sans peine et sans danger. Ainsi, d'abord sous ce point de vue, commence à naître la nécessité de former

des associations où un grand nombre de gens n'hésiteront point de s'intéresser, parce que chacun d'eux en particulier ne risquera qu'une petite partie de sa fortune, et mesurera l'espérance des profits sur la réunion des moyens que peut employer la société entière. Cette nécessité deviendra plus sensible encore si l'on considère de près la manière dont se font les achats dans l'Inde, et les précautions de détail qu'exige cette opération.

Pour contracter une cargaison d'avancé, il faut plus de cinquante agens différens, répandus à trois cents, à quatre cents, à cinq cents lieues les uns des autres. Il faut, quand l'ouvrage est fini, le vérifier, l'auner, sans quoi les marchandises seraient bientôt défectueuses par la mauvaise foi des ouvriers, également corrompus par leur gouvernement et par l'influence des crimes en tout genre dont l'Europe, depuis trois siècles, leur a donné l'exemple.

Après tous ces détails, il faut encore d'autres opérations qui ne sont pas moins nécessaires. Il faut des blanchisseurs, des batteurs de toile, des emballeurs, des blanchisseries même qui renferment des étangs dont les eaux soient choisies. Il serait bien difficile sans doute à des particuliers de saisir et d'embrasser cet ensemble de précautions; mais, en supposant que leur industrie leur en fournit la possibilité, ce ne pourrait jamais être qu'autant que chacun d'eux ferait un commerce suivi et des expéditions toujours suc-

cessives. Car tous les moyens que nous venons d'indiquer ne se créent pas d'un jour à l'autre, et ne peuvent se maintenir que par des relations continuelles. Il faudrait donc que chaque particulier fût en état, pendant trois années de suite, d'expédier successivement un vaisseau chaque année, c'est-à-dire de déboursier 4,000,000 de livres. On sent bien que cela est impossible, et qu'il n'y a qu'une société qui puisse former une pareille entreprise.

Mais il s'établira peut-être dans l'Inde des maisons de commerce qui feront toutes ces opérations de détail, et qui tiendront des cargaisons toutes prêtes pour les vaisseaux qu'on expédiera d'Europe.

Cet établissement de maisons de commerce à six mille lieues de la métropole, avec des fonds immenses pour faire les avances nécessaires aux tisserands, nous paraît une chimère démentie par la raison et par l'expérience. Peut-on croire de bonne foi que des négocians qui ont une fortune faite en Europe iront la porter en Asie pour y former des magasins de mousselines, dans l'espérance de voir arriver des vaisseaux qui n'arriveront peut-être pas, ou qui n'arriveront qu'en très-petit nombre et avec des fonds insuffisans? Ne voit-on pas, au contraire, que l'esprit de retour s'empare de tous les Européens qui ont fait une petite fortune dans ces climats, et qu'au lieu de chercher à l'accroître par les moyens faciles que

leur offrent le commerce particulier de l'Inde et le service des compagnies, ils se pressent d'en venir jouir tranquillement dans leur patrie.

Vous faut-il de nouvelles preuves et de nouveaux exemples, voyez ce qui se passe en Amérique.

Si l'on pouvait supposer que le commerce et l'espoir des profits qu'il donne fussent capables d'attirer les Européens riches hors de chez eux, ce serait sans doute pour aller se fixer dans cette partie du monde bien moins éloignée que l'Asie, et gouvernée par les lois, par les mœurs de l'Europe. Il semble qu'il serait tout simple de voir des négocians acheter d'avance le sucre des colons pour le livrer aux vaisseaux d'Europe à l'instant de leur arrivée, en recevant d'eux en échange des denrées qu'ils revendraient à ces mêmes colons lorsqu'ils en auraient besoin. C'est cependant tout le contraire qui arrive. Les négocians établis en Amérique ne sont que de simples commissionnaires, des facteurs qui facilitent aux colons et aux Européens l'échange réciproque de leurs denrées; mais qui sont si peu en état de faire activement le commerce par eux-mêmes, que, lorsqu'un vaisseau n'a pu trouver le débit de sa cargaison, elle reste en dépôt pour le compte de l'armateur chez le commissionnaire auquel elle avait été adressée. D'après cela on doit conclure que ce qui ne se fait pas en Amérique se ferait encore moins en Asie, où il faudrait de plus grands

moyens, et où il y aurait de plus grandes difficultés à vaincre. Nous ajouterons que l'établissement supposé des maisons de commerce dans l'Inde ne détruirait point la nécessité de former en Europe des sociétés, parce qu'il n'en faudrait pas moins déboursier pour chaque armement douze ou quinze cent mille livres de fonds, qui ne pourraient jamais rentrer que la troisième année au plus tôt.

Cette nécessité une fois prouvée dans tous les cas, il en résulte que le commerce de l'Inde est dans un ordre particulier, puisqu'il n'y a point, ou presque point de négocians qui puissent l'entreprendre et le suivre par eux-mêmes, avec leurs propres fonds, et sans le secours d'un grand nombre d'associés. Il nous reste à prouver que ces sociétés, démontrées nécessaires, seraient portées par leur intérêt propre et par la nature des choses à se réunir en une seule et même compagnie.

Deux raisons principales viennent à l'appui de cette proposition : le danger de la concurrence dans les achats et dans les ventes, et la nécessité des assortimens.

La concurrence des vendeurs et des acheteurs réduit les marchandises à leur juste valeur. Lorsque la concurrence des vendeurs est plus grande que celle des acheteurs, le prix des marchandises tombe au-dessous de leur valeur; comme il est plus considérable, lorsque le nombre des ache-

teurs surpasse celui des vendeurs. Appliquons ces notions au commerce de l'Inde.

Lorsque vous supposez que ce commerce s'étendra en proportion du nombre d'armemens particuliers qu'on y destinera, vous ne voyez pas que cette multiplicité n'augmentera que la concurrence des acheteurs, tandis qu'il n'est pas en votre pouvoir d'augmenter celle des vendeurs. C'est comme si vous conseilliez à des négocians d'aller en troupe mettre l'enchère à des effets pour les avoir à meilleur marché.

Les Indiens ne font presque aucune consommation des productions de notre sol et de notre industrie. Ils ont peu de besoins, peu d'ambition, peu d'activité. Ils se passeraient facilement de l'or et de l'argent de l'Amérique, qui, loin de leur procurer des jouissances, n'est qu'un aliment de plus à la tyrannie sous laquelle ils gémissent. Ainsi, comme la valeur de tous les objets d'échange n'a d'autre mesure que le besoin et la fantaisie des échangeurs, il est évident que dans l'Inde nos marchandises valent très-peu, tandis que celles que nous y achetons valent beaucoup. Tant que je ne verrai pas des vaisseaux indiens venir chercher dans nos ports nos étoffes et nos métaux, je dirai que ce peuple n'a pas besoin de nous, et qu'il nous fera nécessairement la loi dans tous les marchés que nous ferons avec lui. De là il suit que plus il y aura de marchands européens occupés de ce commerce, plus la valeur des pro-

ductions de l'Inde augmentera, plus celle des nôtres diminuera; et qu'enfin ce ne sera qu'avec des exportations immenses que nous nous procurerons les marchandises qui nous viennent de l'Asie. Mais si, par une suite de cet ordre de choses, chacune des sociétés particulières est obligée d'exporter plus d'argent sans rapporter plus de marchandises, il en résultera pour elles une perte certaine; et la concurrence, qui aura entamé leur ruine en Asie, les poursuivra encore en Europe pour la consommer, parce que, le nombre des vendeurs étant alors plus considérable, tandis que celui des acheteurs est toujours le même, les sociétés seront obligées de vendre à meilleur marché après avoir été forcées d'acheter plus cher.

L'article des assortimens n'est pas moins important. On entend par assortiment la combinaison de toutes les espèces de marchandises que fournissent les différentes parties de l'Inde, combinaison proportionnée à l'abondance ou à la disette connue de chaque espèce de marchandise en Europe. C'est de là principalement que dépendent tous les succès et tous les profits du commerce. Mais rien ne serait plus difficile dans l'exécution pour des sociétés particulières. En effet, comment voudrait-on que ces petites sociétés isolées, sans communication, sans liaison entre elles, intéressées au contraire à se dérober la connaissance de leurs opérations, remplissent cet