

s'intéresse aux matières politiques comprend le peuple tout entier. On peut dire qu'il n'est pas d'acte du gouvernement qui ne s'accomplisse sous les yeux d'une population intelligente, continuellement exercée à raisonner sur les affaires publiques, et qui ne manque jamais de censurer de son propre mouvement tous les abus de confiance qui pourraient venir des fonctionnaires publics. Tout individu qui serait tenté de jouer dans les États-Unis le rôle d'usurpateur, ne réussirait pas comme chez les autres peuples, par cela seul qu'il pourrait entraîner dans sa cause quelques hommes d'une grande influence; il faut tromper le jugement de la nation tout entière, appelée à prononcer sur la conduite des hommes publics: c'est un obstacle qu'aucun usurpateur n'a rencontré jusqu'ici. Les imposteurs politiques ne doivent leurs succès qu'à l'ignorance et à l'apathie du peuple<sup>1</sup>.

C'est ici le lieu de placer quelques considérations sur les intérêts du commerce français relativement à celui que nous pouvons faire avec les États-Unis: plus cet état prendra de développement, plus l'importance de nos relations avec lui méritera de fixer notre attention.

Pour arrêter nos idées à cet égard, nous nous reporterons à une époque antérieure de quelques années, et nous partirons de là pour établir les données qui doivent nous servir de guides; si,

<sup>1</sup> Ward., t. 1, p. 66 de l'Introduction.

comme on l'assure, un traité de commerce avec la république est dans les intentions du gouvernement français, les notions recueillies ici pourront également servir et aux négociateurs et aux Français qui s'intéresseraient à cette importante transaction.

Par tout ce que nous avons dit jusqu'ici, on a pu voir que le commerce des États-Unis a fait de rapides progrès depuis la révolution française, et que ces progrès sont dus en partie aux guerres qui ont désolé l'Europe. Les Américains se sont enrichis des pertes comme des émigrations de tous les peuples, et ils ont remplacé les Hollandais dans le commerce de transport, et les Français dans celui des colonies. Ils ont été favorisés dans ce genre d'industrie par leur situation géographique. Placés entre l'Europe et les Antilles sur la route du Mexique et de l'Inde, leur pays a été comme un pont qui a lié l'Europe aux autres parties du monde, et qui est devenu l'entrepôt du commerce de toutes les nations.

Il y aurait deux manières de rétablir, dans le commerce de la France avec les États-Unis, l'équilibre entre les ventes et les achats: la première serait de réduire nos achats au niveau de nos ventes; la seconde, d'élever nos ventes au niveau de nos achats.

Rien ne serait plus aisé que de réduire nos achats au niveau de nos ventes: il suffirait d'un simple règlement de douane.



La France échange principalement aux États-Unis ses vins, ses eaux-de-vie et ses soieries, contre du coton, du tabac et des marchandises coloniales. Deux sortes de négocians s'entremettent dans ces échanges : les négocians qui font aussi concurremment le commerce d'Angleterre, et ceux qui font exclusivement le commerce de France. Les premiers achetant plus aux Anglais qu'ils ne leur vendent, ont toujours une solde à leur payer ; et comme il leur convient mieux de payer cette solde en marchandises qu'en argent, ils font directement leurs envois en France pour en faire remettre le produit à Londres dans des maisons de banque, et ils chargent ainsi les négocians français de solder leurs comptes avec les négocians d'Angleterre.

« Les négocians américains qui font exclusivement le commerce de France, n'ayant aucun compte à solder en Angleterre, dit M. de Beaujour, font tous leurs retours en marchandises françaises, pour balancer ainsi leurs envois. Ces négocians sont presque tous des Français d'origine, qui, n'ayant guère de relations commerciales qu'en France, négligent tout commerce circuiteux, et ne cherchent qu'à ouvrir aux marchandises françaises des débouchés aux États-Unis, pour augmenter les profits de leur commerce ou ceux de leur commission.

« Ces derniers négocians méritent d'être favorisés ; les autres, qui, faisant le commerce d'Angleterre concurremment avec celui de France, ne

vont faire leurs ventes en France que pour en remettre le produit en Angleterre, doivent être écartés. Un simple règlement de douane, qui obligerait les bâtimens américains à prendre en retour toute la valeur de leurs cargaisons en marchandises françaises, serait la meilleure mesure que l'on pût adopter à cet égard. Le négociant français paiera alors aux Américains toutes leurs marchandises avec les nôtres, et il ne sera plus obligé d'envoyer son argent en Angleterre pour y payer l'industrie de nos rivaux.

« La seconde manière, qui serait d'élever nos ventes au niveau de nos achats, présente plus de difficultés. Il ne dépend pas de nous d'augmenter la vente des productions de notre sol, parce que ces productions données par la nature ne peuvent guère être modifiées par l'art ; mais nous pouvons augmenter la vente des productions de notre industrie, si nous voulons nous prêter dans nos manufactures aux goûts des Américains, qui veulent des étoffes légères et à bas prix, et imiter les Anglais qui fabriquent de mauvaises marchandises aussi-bien que de bonnes, pour pouvoir fournir tous les marchés et satisfaire tous les goûts. Il faudrait surtout que nous fabriquassions à l'instar des Anglais des draps légers, qui finiraient par supplanter ceux d'Angleterre, à cause de la supériorité de nos couleurs. L'article des draps est, dans le commerce des États-Unis, l'article le plus important, parce qu'en raison de



l'aisance répandue dans le pays, tout le monde, jusqu'au simple ouvrier, est vêtu de cette étoffe.

« Nos soieries ont besoin de plus de légèreté, et que nous leur donnions les couleurs qui plaisent le plus aux Américains. Il faut répandre parmi eux le goût de notre bijouterie, de nos toileries, et surtout de nos toiles de lin, qui valent mieux pour l'usage du corps que celles de coton.

« Il ne faut pas seulement consulter le goût des acheteurs; il faut encore chercher à leur vendre meilleur et à plus bas prix, parce que la meilleure qualité et le meilleur marché sont dans tous les pays les deux grandes raisons de préférence.

« Le marchand français veut en général gagner trop vite, comme si son métier l'ennuyait. S'il savait, comme l'Anglais, se contenter d'un profit modéré, mais continu, il écarterait aisément la concurrence, parce que la main-d'œuvre est moins coûteuse en France, et même meilleure.

« Le marchand anglais, meilleur calculateur, vend au prix le plus juste, pour pouvoir vendre davantage, et il gagne plus par l'étendue de son débit qu'il ne pourrait gagner par des prix trop élevés. C'est là le système de cette nation éminemment marchande, qui est aux autres nations commerçantes ce que sont aux autres boutiques celles que l'on nomme à Paris *gagne-petit*.

« Nous surpassons les Anglais dans tous les genres de haute industrie, et nous les égalons dans tous les autres: ils n'ont jamais pu imiter notre

draperie fine, nos brillantes soieries, nos belles toiles de lin, nos riches dentelles, notre élégante argenterie, nos porcelaines de Sèvres, nos tapisseries des Gobelins, nos meubles somptueux et commodes, la magnificence de nos glaces, de nos bronzes, de nos dorures, et nous les avons égalés dans ce qu'ils ont produit de plus parfait, dans leurs tissus légers de laine et de coton, dans leur bonneterie et dans leur quincaillerie. Ils ont reconnu eux-mêmes leur infériorité dans tous les objets de magnificence et de luxe; et, désespérant de nous égaler dans le beau, ils nous ont imités dans le commun, et ils nous ont supplantés chez toutes les nations, parce qu'ils les ont toutes séduites par leur bon marché: voilà tout le secret de la prospérité de leurs manufactures. Si donc ils conservent encore sur nous la supériorité dans le marché des États-Unis, ils ne la doivent qu'à leurs prix modérés et à leur esprit mercantile.

« Les Français peuvent donc, avec la supériorité de leur main-d'œuvre, supplanter les Anglais dans le commerce des États-Unis, en se pliant comme eux aux goûts des acheteurs.

« Mais un avantage qu'ils ne peuvent leur ravir qu'avec le temps, continue le même auteur, est celui qui dérive du préjugé des Américains. La nation américaine est un amalgame de toutes les autres nations, mais plus particulièrement d'Anglais, et elle conserve à l'égard de la France toutes



X  
les préventions de la vieille Angleterre. Les Français auront donc encore long-temps à lutter, dans ce pays, contre le préjugé national en faveur des Anglais, préjugé bizarre, qui veut qu'il ne se fasse rien de bon qu'en Angleterre; mais ce préjugé, tout fort qu'il est, ne peut tenir contre l'expérience et la raison.

« Le seul avantage réel que nous ne puissions pas maintenant contester aux Anglais dans le commerce des États-Unis, provient de la supériorité de leurs capitaux et de leurs machines; mais une partie des capitaux européens ayant reflué d'Europe aux États-Unis depuis les dernières guerres, les Américains n'ont plus aujourd'hui le même besoin des crédits étrangers; et ce motif de préférence en faveur de l'Angleterre n'en sera bientôt plus un d'exclusion pour les autres nations. Quant aux machines qui abrègent et économisent le travail des manufactures, et qui donnent aux Anglais la préférence dans tous les marchés étrangers, l'usage commence à s'en introduire dans tous les pays, et cet usage deviendra de jour en jour plus commun en France.

« Un autre point important est le débit des productions de notre sol. Nos vins sont de toutes ces productions la plus recherchée: or le seul moyen d'en augmenter la consommation aux États-Unis comme en Angleterre, serait d'écarter la concurrence des vins du Portugal; ce qu'on ne peut faire tant qu'il y aura des vignes à Oporto et à

Madère. Les Américains, avec leurs palais émusés, aiment les vins forts du Portugal, et il ne dépend pas de nous de leur donner d'autres habitudes et d'autres sens. Ce qui en dépend, c'est d'éloigner tous les obstacles qui s'opposent au commerce de la France avec les États-Unis, et de bien régler ce commerce.

« Pour bien régler le commerce de la France avec les États-Unis, il ne s'agit que de restreindre les importations américaines qui, par leur concurrence, pourraient faire tort à notre industrie, et de favoriser toutes les autres. Par exemple, restreindre l'importation des productions coloniales, et surtout des sucres et des cafés, consommations de luxe qu'il ne faut pas recevoir, autant qu'on peut, de la seconde main, ni par un circuit aussi coûteux que celui des États-Unis. Restreindre l'importation des salaisons et de la morue, pour ne pas nuire à notre propre pêche, qui est la meilleure école de nos matelots; mais il faut favoriser l'importation des huiles de baleine et des autres poissons que notre navigation ne nous saurait fournir, et dont l'entrepôt en France peut être utile à notre industrie et à notre commerce extérieur.

« Si la France a besoin pour le mélange de ses tabacs de ceux des États-Unis, il lui convient d'en favoriser l'importation, pour ne pas diminuer les profits de ses fabriques: sinon il lui convient



mieux de donner la préférence aux tabacs du Levant, parce que la France fait avec le Levant un commerce plus avantageux qu'avec les États-Unis.

« Il faut favoriser l'importation des potasses, des bois de construction et de toutes les munitions navales, d'abord pour payer ces produits moins cher, en les mettant dans notre marché en concurrence avec ceux des autres pays, et ensuite pour ménager nos bois et nos forêts; favoriser l'importation des cotons tant que nous ne pourrions pas produire nous-mêmes ce lainage, ou que nous ne pourrions pas le tirer de nos propres colonies.

« Mais surtout il faut favoriser l'importation des pelleteries et des fourrures, afin de ne pas rompre nos liaisons avec les traitans du nord de l'Amérique, et pour assortir nos cargaisons destinées pour l'Inde et le Levant. En un mot, la France doit favoriser, mais ne favoriser que l'importation des produits américains qui peuvent alimenter son commerce et ses manufactures.

« Mais il ne suffit pas de favoriser quelques branches du commerce américain, il faut les dégager toutes des entraves inutiles.

« Une des principales entraves est la multiplicité et la variation des réglemens de douane. Il faut adopter à cet égard un système, et surtout des formes très-simples, et ne pas les changer lé-

gèrement. Il importe peu que les tarifs soient plus ou moins élevés; mais il importe qu'ils soient fixes; pour que les négocians puissent régler leurs opérations: on ne peut pas ajuster sur une mire toujours flottante.

« Les autres obstacles qui peuvent s'opposer au développement du commerce français aux États-Unis dérivent du traité de 1800, moins favorable pour la France que ne l'était pour l'Angleterre son traité avec les Américains. Le principe reconnu dans le traité français, que le pavillon couvre la marchandise, serait bon à admettre si toutes les nations l'admettaient; mais dès que les Américains l'ont abandonné dans leur traité avec les Anglais, nous n'aurions pas dû nous-mêmes le maintenir dans le nôtre, parce qu'en temps de guerre entre la France et l'Angleterre, les Anglais peuvent confisquer notre propriété sous le pavillon américain, tandis que nous sommes obligés nous-mêmes de respecter la propriété anglaise sous le même pavillon: d'où il résulte que nous nous trouvons alors dans l'alternative fâcheuse de violer nos engagements, ou d'en être lésés si nous les respectons<sup>1</sup>.

« Nous aurions donc dû traiter avec les Américains sur le même pied que les Anglais, si nous

<sup>1</sup> Voyez, sur ces questions de droit maritime, le livre intitulé: *Du commerce des neutres en temps de guerre*, traduit de l'Italien de Lampredi, par M. Peuchet, 1 vol. in 8° (1805).



avons voulu retirer de nos traités les mêmes avantages qu'eux.

« Les Américains sont bien plus intéressés à favoriser les Français que les Anglais, puisqu'ils reçoivent des premiers une balance de 4,000,000 de dollars, tandis qu'ils en paient aux autres une qui a été jusqu'à présent de 12,000,000 de dollars.

« Les Américains ont pour principe, dans leurs traités commerciaux, de ne pas favoriser une nation plus qu'une autre, mais de les traiter toutes sur le même pied. Mais qui ne voit que des traités fondés sur un tel principe sont inutiles, puisque les faveurs accordées à une nation deviennent bientôt communes à toutes les autres ? Les faveurs commerciales, devant toujours être le prix de quelque bienfait politique, doivent par la même raison être toujours des privilèges : or, un privilège n'en est plus un dès qu'il devient un droit commun.

« Si nous pouvions faire admettre par toutes les nations le principe que le pavillon couvre la marchandise, il nous conviendrait aussi de l'admettre nous-mêmes pour détruire le germe de toutes les guerres maritimes. Alors ces guerres, funestes à l'industrie de toutes les nations, n'offrant plus l'appât d'un gain facile et honteux, ne seraient plus entreprises et poursuivies avec tant d'ardeur, et le commerce, libre sur toutes les

mers, enrichirait toutes les nations au lieu d'en enrichir une seule <sup>1</sup>. »

Telles sont les considérations qui peuvent servir de règles pour nos rapports commerciaux avec les Américains. Il en est d'autres qui pourraient également guider les États-Unis dans leur conduite avec la France. Sans cette puissance, en effet, la lutte qu'ils ont soutenue si heureusement pour établir et affermir leur indépendance eût été plus longue et plus périlleuse. Le secours de nos armées, de notre argent <sup>2</sup>, de nos officiers, de notre influence, qui était grande et décisive alors, ont promptement déterminé à leur avantage les chances de la guerre ; la France a intéressé l'Europe en leur faveur, et n'a revendiqué que de faibles avantages pour prix de sa généreuse intervention, ou plutôt des avantages nuls. Ainsi les États-Unis ne peuvent, dans les transactions commerciales, traiter la France sur le même pied que les autres nations sans une réelle ingratitude ; il y a une sorte de confraternité politique entre ces

<sup>1</sup> *Aperçu des États-Unis au commencement du dix-neuvième siècle, depuis 1800 jusqu'en 1810*, par M. le chevalier Félix de Beaujour, ancien consul-général à Salonique et aux États-Unis, pages 19-20.

Nous avons eu déjà occasion de parler avec éloge de cet ouvrage ; nous ne devons pas laisser ignorer que M. de Beaujour est également auteur du *Tableau du commerce de la Grèce* imprimé en 1800. Aucun livre ne fait mieux connaître l'état de ces belles provinces, soulevées aujourd'hui contre le gouvernement barbare des Turcs.

<sup>2</sup> Il fut transporté 6,000,000 en espèces monnayées aux États-Unis pour leur service particulier.



deux grands états, confraternité qui doit être d'autant plus durable que la paix la maintiendra entre l'un et l'autre, et au besoin par le secours réciproque de tous les deux : mais il n'était pas de notre sujet de traiter ici les questions de cette nature, et de donner les développemens qu'auraient exigés ces graves considérations. Il nous suffit de les avoir indiquées à l'attention du lecteur.

---

### CONCLUSION.

DANS le tableau que nous venons de tracer des possessions et du commerce des Européens aux Indes, nous nous sommes abstenu de toute considération étrangère à l'objet principal ; notre plume s'est refusée à peindre les scènes diverses qui ont fait naître ou que préparent les événemens qui agitent les colonies ; non qu'un si grand sujet eût nuï au mérite de l'instruction que nous avons en vue, mais parce qu'il eût été difficile de ménager les passions jalouses ou haineuses dans les détails où nous serions entré. L'Europe, qui donne le mouvement au reste du monde, qui en règle les destinées et y entretient la guerre ou la paix au gré de ses caprices, n'est pas assez d'accord avec elle-même pour qu'on puisse lui présenter des principes de conduite à suivre dans ses établissemens coloniaux ; son orgueil et son imprudence rejetteraient des conseils qu'elle croirait dictés par l'esprit de parti, et qui ne seraient que le fruit de l'expérience et de la méditation.

Tout annonce au reste que l'empire européen sur les deux Indes tire à sa fin. C'est surtout dans le nouveau continent que tous les symptômes d'une scission prochaine se développent avec une remarquable activité ; non qu'un plein succès