

A N N A L E S
BRETAGNE
PAYS DE L'OUEST

Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest

Anjou. Maine. Poitou-Charente. Touraine

114-2 | 2007

Varia

Philippe Haudrère, *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux*

Paris, Desjonquères, 2006, 269 p.

Gérard Le Bouëdec



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/abpo/96>

ISBN : 978-2-7535-1506-2

ISSN : 2108-6443

Éditeur

Presses universitaires de Rennes

Édition imprimée

Date de publication : 30 juin 2007

Pagination : 202-205

ISBN : 978-2-7535-0510-0

ISSN : 0399-0826

Référence électronique

Gérard Le Bouëdec, « Philippe Haudrère, *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux* », *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* [En ligne], 114-2 | 2007, mis en ligne le 31 décembre 2009, consulté le 20 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/abpo/96>

Ce document a été généré automatiquement le 20 avril 2019.

© Presses universitaires de Rennes

Philippe Haudrère, *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux*

Paris, Desjonquères, 2006, 269 p.

Gérard Le Bouedec

RÉFÉRENCE

Paris, Desjonquères, 2006, 269 p.

- 1 Ce livre de Philippe Haudrère¹, spécialiste des compagnies des Indes, constitue la première synthèse sur l'ensemble des compagnies des Indes européennes créées du XVI^e au XVIII^e siècle pour le contrôle du commerce asiatique². En atteignant Calicut sur la côte orientale de l'Inde en 1498, les Portugais ouvraient la route directe au marché asiatique par le cap de Bonne espérance, dans le contexte de la première mondialisation des échanges. Si les Portugais sont les pionniers, l'océan Indien va être sillonné par les flottes hollandaises, anglaises, françaises, danoises, mais aussi ostendaises, suédoises et prussiennes qui témoignent d'une internationalisation du commerce asiatique. Philippe Haudrère retient trois grandes phases de mise en place de ces compagnies : le début du XVII^e siècle pour les compagnies hollandaise³ et anglaise⁴, les années 1660-1680, pour les compagnies royales française et danoise, le XVIII^e siècle, pour des compagnies à capitaux internationaux plus marqués comme la compagnie d'Ostende, la compagnie suédoise, la compagnie prussienne et la compagnie impériale de Trieste. La réalité est plus complexe et l'auteur insiste sur le fait qu'il faut attendre 1709 pour que « *The United Cy of Merchants of England trading to the east Indies* » mette fin aux rivalités en Angleterre dans l'East India Company. En France, ce sont trois compagnies qui se succèdent mais avec des

interruptions, la compagnie malouine prenant le relais d'une première compagnie de 1706 à 1719, l'investissement privé se voyant ouvrir l'Océan indien au-delà de l'Île de France de 1769 à 1785. Ainsi écrire sur le commerce européen dans l'Océan indien, c'est nécessairement écrire sur les compagnies des Indes. En effet, les investissements lourds dépassent très largement les capacités des formes classiques d'investissement et l'ouverture à la concurrence entre entreprises commerciales d'un même pays est suicidaire. Il en résulte d'une part l'intervention de l'État, comme régulateur, imposant une compagnie unique à monopole par pays, mais parfois comme initiateur et financeur, quand l'assise capitalistique du négoce est insuffisante, d'autre part le recours à un appel plus large au capital privé à travers la constitution de compagnies par actions.

- 2 Les raisons de ce coût élevé de l'investissement sont dues à des questions de logistiques et à la spécificité des échanges. Les Européens ne disposent que de réseaux de comptoirs côtiers implantés sur des territoires dont le contrôle leur échappe, même si les situations sont différentes et que des formes de dominations directes et indirectes se mettent en place. Les compagnies ne disposent pas d'espace compact mais éclaté. Les Portugais donnent l'exemple en contrôlant des points clefs comme Goa, Ormuz et Malacca et en implantant un réseau de villes côtières et d'agences commerciales. Les Hollandais ont initié assez tôt le passage du commerce à la colonisation mais surtout sur les îles à épices autour de Batavia et plus tard sur Ceylan. Les Anglais ont, dès 1765, fait ce choix que les Français ont refusé, après la tentation colonisatrice de Dupleix. Des escales situées à l'entrée de l'Océan Indien, aux comptoirs de l'Inde, aux îles de la Sonde et jusqu'à Canton en Chine et Deshima au Japon, le défi de la distance à un coût. Pour assurer les 10 000 à 11 000 rotations enregistrées de 1498 à 1792, il faut de 14 à 22 mois dont 11 à 18 mois de mer, dont le calendrier est dicté par la saisonnalité des vents et en particulier de la mousson, les compagnies doivent mobiliser de gros moyens très coûteux. Sur ces routes, naviguent « les géants des mers » de l'époque, de 600 à 1 200 tonneaux, au profil assez voisin des bâtiments de guerre, avec des équipages nombreux, qu'il faut rémunérer et pour lesquels il faut prévoir de grosses quantités de vivres et d'eau. Il faut compter de 300 000 à 600 000 livres en moyenne pour armer un navire. Les compagnies ont confié leur construction à des chantiers spécialisés, comme Amsterdam pour la VOC, Deptford et Blackwell pour l'EIC ou Lorient pour la seconde compagnie française. Ces chantiers appartiennent aux compagnies qui sont propriétaires de leurs flottes, sauf l'East Indian Company qui fait le choix de la location. Ces allers-retours restent des expéditions. Certes, le naufrage est un risque, de 3 à 6 % des navires, mais c'est surtout la maladie plus que l'accident qui fauche en moyenne plus de 10 % des effectifs des équipages. Le recours à des escales de « rafraîchissement » (les Mascareignes⁵ pour les Français, Le Cap pour les Hollandais, Saint-Hélène pour les Anglais) et l'usage d'antiscorbutiques (citron, vinaigre, choucroutes et légumes verts) réduit la mortalité au cours du XVIII^e siècle. Les compagnies ont besoin chaque année de 1 000 marins au XVI^e siècle, 3 000 à 4 000 au XVII^e siècle et 8 000 à 10 000 au XVIII^e siècle. Si les compagnies n'ont guère de difficulté pour recruter les états majors, rémunérés à la solde enrichie du port permis et des pacotilles, le recrutement des matelots est plus difficile, et dans le cas de la VOC la seule solution est un recours important au marché international, alors que la part des étrangers ne dépasse guère les 5 % dans la compagnie française.
- 3 La seconde raison de ce coût élevé du commerce asiatique tient à la spécificité des échanges. La réussite repose sur un nombre limité de produits. Les cinq produits clefs, vendus chaque année aux grandes ventes aux enchères dans les ports des compagnies⁶,

sont les épices (poivres, cannelle, clou de girofle, muscade), les cafés (Moka, Java, Bourbon) et les thés (noirs, verts et Bouy), la soie et les cotonnades, les porcelaines constituant des curiosités et le salpêtre étant chargé comme lest. Or l'engouement pour les épices, les boissons sucrées et les cotonnades, va être tel que ces produits de luxe vont progressivement se diffuser dans les foyers européens, déclenchant pour les textiles des législations prohibitives pour protéger les productions locales. Cet effet-retour des échanges sur l'innovation en matière de consommation aurait mérité plus de développement. Or leur achat ne peut guère être équilibré par les exportations européennes. En effet, les comptoirs français ne peuvent permettre le développement de colonies de peuplement porteuses d'un haut niveau de consommation. Au début du XVIII^e siècle, l'effectif des Européens en Asie ne dépasse guère les 16 000 personnes⁷, (10 000 Hollandais, 1 500 Portugais⁸, 2 000 Anglais, 1 800 Français) installés à Calcutta, Madras, Bombay, Batavia, Pondichéry, c'est-à-dire où sont installés les conseils supérieurs de ces compagnies. Il n'y a pas d'implantation en Chine où les commerçants ne sont admis que le temps des échanges à Canton⁹. En outre les produits européens ne trouvent guère d'écho dans la population indienne ou chinoise. Les navires ne partent donc pas avec des cales surchargées, mais avec des « coffres forts » bourrés de piastres d'argent avant tout, et de l'or qui proviennent d'Amérique centrale et du Sud, ce qui témoigne de l'interconnexion des trafics. Cet aspect aurait pu être approfondi car il témoigne de ce qu'est la première mondialisation, à savoir l'interconnexion entre les trafics américains, antillais, africains et l'Europe. Cette planétarisation des échanges est également articulée avec le désenclavement intra-européen¹⁰. Ainsi 65 à 90 % de la valeur des cargaisons aller est constituée de ces métaux précieux achetés notamment à Cadix, qui sont refondus et frappés pour acquérir les produits asiatiques. L'Asie est parfois dénoncée comme le gouffre des métaux précieux américains. Les Hollandais ont réussi à réduire cette proportion, en mettant en place un commerce intérieur à l'océan Indien, « le commerce d'Inde en Inde » pour autofinancer une partie des expéditions vers l'Europe, mais ce commerce d'Inde en Inde est surtout à l'origine de fortunes que les personnels des compagnies ont pu se construire en Inde. En effet, à l'exception de la compagnie hollandaise, le commerce d'Inde en Inde est le fait des personnels de ces compagnies qui investissent pour eux-mêmes dans les échanges le long des côtes de l'Inde, ou en direction du Golfe persique, de la Mer rouge, ou vers la Chine et l'archipel philippin.

- 4 Le XVIII^e siècle constitue un tournant. Jusqu'alors l'autorité du grand Mogol avait maintenu une certaine stabilité. Son affaiblissement ouvre le temps des rivalités entre les pouvoirs locaux. Les conflits entre les grandes puissances mercantilistes qui ont participé à cette première mondialisation se déplacent vers les territoires d'outre-mer. Si l'Inde pouvait apparaître comme un accélérateur de destins individuels, quand on survivait aux maladies qui fauchaient beaucoup d'Européens car l'Inde était loin d'être un paradis avec 50 % de décès lors de la première année de résidence, il faut reconnaître que le négoce offrait davantage de perspectives. Or dans ce contexte de rivalités européennes et intra-asiatiques enchevêtrées, les militaires sont de plus en plus nombreux et les déserteurs trouvent des possibilités de réussite dans les armées des princes locaux.
- 5 Les compagnies des Indes disparaissent à la fin du XVIII^e siècle. La compagnie anglaise n'est supprimée qu'en 1858, mais depuis 1784, avec l'*India Act*, c'est l'État qui administre les territoires. C'est alors le temps de la domination coloniale.
- 6 Philippe Haudrère en trois grandes parties, « la création de compagnies des Indes », « la maîtrise navale des occidentaux », « du commerce à la domination coloniale » a construit

un ouvrage au style très clair, pédagogique, qui présente les acquis de la recherche, avec notes et bibliographie, sur ce sujet dont il est l'un des grands spécialistes européens.

NOTES

1. HAUDRÈRE, Philippe, *La compagnie des Indes au XVIII^e siècle*, 1^{re} éd., Librairie de l'Inde, 1989, [2^e éd., *Les Indes Savantes*, 2005]; HAUDRÈRE, P., LE BOUÉDEC, G., *Les compagnies des Indes*, Rennes, Ouest-France, 1999, [3^e éd., 2005]; HAUDRÈRE, P. (dir.), *Les Flottes de compagnies des Indes (XVII^e-XVIII^e siècles)*, Paris, Service Historique de la Marine, 1996.
2. Mais ne pas oublier, MORINEAU (Michel), *Les grandes Compagnies des Indes orientales (XVI^e-XVII^e siècles)*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », 1994.
3. VOC : Vereenigde Oost-Indische Compagnie.
4. EIC : East India company.
5. Les îles de France et de Bourbon à l'économie vivrière pour répondre aux besoins des escales, vont également connaître un autre développement à l'antillaise avec la mise en place d'une économie de plantation.
6. Dans les différents ports de chambres régionales de la VOC, à Londres, Lorient (après Le Havre, Saint-Malo et Nantes), Copenhague, Göteborg. Les chiffres d'affaires les plus importants sont faites dans l'ordre par la VOC, l'EIC puis la compagnie française. Mais à la fin du XVIII^e siècle, la compagnie anglaise va dépasser la compagnie hollandaise.
7. Ce sont essentiellement des hommes de plume et des militaires, mais guère plus de 10 % vont s'établir. Il faut souligner l'important taux de mortalité de ceux qui sont affectés qui est de 50 % la première année d'implantation.
8. En 1635, les Portugais étaient 12 000 dont 3 000 à Goa.
9. En Chine et au Japon, les Européens sont soumis à des règlements stricts qui les obligent à passer par des intermédiaires locaux leur coupant tout contact direct avec les fournisseurs et producteurs locaux. En Insulinde les Hollandais ont le monopole du trafic des épices mais ils doivent néanmoins passer des accords avec les souverains locaux pour les quantités et les prix. À Java, Ceylan, sur la côte des Malabar et à Moka les marchands des compagnies achètent directement sur les marchés locaux. Sur la côte de Coromandel et au Bengale, les personnels des compagnies passent des contrats avec des marchands locaux qui passent ensuite des commandes avec les artisans locaux. Les compagnies, dans le cadre des contrats versent des avances qui financent alors la chaîne de production et de fourniture.
10. Voir EMMER, P., PÉTRÉ-GRENOUILLEAU, O., ROITMAN, J.-V. (dir.), *A Deus ex machina. Atlantique trade and Européan Economic development*, Brill, 2006, 358 p.