
Francia. Forschungen zur westeuropäischen Geschichte
Herausgegeben vom Deutschen Historischen Institut Paris
(Institut historique allemand)
Band 25/2 (1998)

DOI: 10.11588/fr.1998.2.61368

Rechtshinweis

Bitte beachten Sie, dass das Digitalisat urheberrechtlich geschützt ist. Erlaubt ist aber das Lesen, das Ausdrucken des Textes, das Herunterladen, das Speichern der Daten auf einem eigenen Datenträger soweit die vorgenannten Handlungen ausschließlich zu privaten und nicht-kommerziellen Zwecken erfolgen. Eine darüber hinausgehende unerlaubte Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe einzelner Inhalte oder Bilder können sowohl zivil- als auch strafrechtlich verfolgt werden.

America, 1550–1860« (Stockholm, 1993). This rested on a massive statistical study of the naval strength of power that made it possible to assess relative naval capability. It is this dimension that is missing from Michel Vergé-Franceschi's book. He appears unaware of Glete's work. This is a major drawback as it is only through an understanding of relative strength that it is possible to assess options and policies. For example, Glete emphasises a mid-century shift. In 1746–55 France and Spain together launched warships with a total displacement of around 250,000 tons, while Britain launched only 90,000 losing its previous superiority over the two Bourbon powers. It thus became crucially important for Britain to defeat France in the Seven Years' War before Spain entered the war.

This is not the sole significant gap in the foreign literature on the subject. R. D. BOURLAND's PhD thesis »Maurepas and his administration of the French Navy on the eve of the war of the Austrian Succession« (Notre Dame, 1978) is also important, as is James PRITCHARD's »French Strategy and the American Revolution: A Reappraisal« in: *Naval War College Review* (1994) and R. CACALIERO's »Admiral Satan The Life and Campaigns of Suffren« (London, 1994).

To turn to the more pleasant task of noting what is included, Vergé-Franceschi provides an interesting account in which he gives due weight to the decision-makers, the actors, the spheres of naval activity, and the consequences, including new mental and cultural spaces. This is therefore an account with much on exploration and on the costs of activity, including death and illness. There is an understanding of the navy as a cultural force and as a social sphere. There is full treatment of careers of individuals that crisscrossed the service. There is a valuable discussion of the French in the Indian Ocean and in the Pacific.

Thus, this is new naval history. It is strong on the navy as institution and society, but weaker on the navy as operational force. This is not a book to read in order to study differential rates of fire or battle tactics. There are of course other works that fulfil that function. Nevertheless, it is to be hoped that the demilitarisation of military history, already strong in some areas, does not proceed further. War is about fighting and killing and it is necessary to understand those processes as well as others that appeal more to our modern sensibilities.

Jeremy BLACK, Exeter

Catherine MANNING, *Fortunes à faire. The French in Asian Trade, 1719–48*, Hants (Variorum) 1996, XIV–286 S.

Catherine Manning geht in ihrer Untersuchung »Fortunes à faire. The French in Asian Trade 1719–1748« der Frage nach, inwiefern und mit welchem Erfolg sich Frankreich, sei es über die »Compagnie des Indes Orientales« oder über private Unternehmer, in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts am innerasiatischen Handel beteiligt hat.

Die Autorin untersucht dies in elf Kapiteln, wobei sie in den ersten drei die Rahmenbedingungen ihrer Analyse hinsichtlich der politischen und wirtschaftlichen Bedingungen in Asien, ferner der französischen Ostindienkompagnie seit ihrer Gründung 1664 durch Colbert und schließlich der französischen Gemeinde in Indien nachzeichnet. Die geographische Eingrenzung der Untersuchung ist auf das Mughal-Reich Indiens und der Wirtschaftsbeziehungen der Franzosen vom asiatischen Stützpunkt der Gesellschaft in Pondicherry gelegt. Die Kapitel 4–7 beschäftigen sich ausführlich mit der Untersuchung des französischen Asienhandels, der 1719 begann, wobei die Autorin hier auf eigene Archivarbeit zurückgreift – gänzlich neu und eine Forschungslücke schließend. Die folgenden beiden Kapitel behandeln die Handelsrouten nach Osten und Westen, und im Anschluß wird der Übergang von Handel zu Krieg in Indien behandelt, wobei nachdrücklich darauf verwiesen wird, daß die innereuropäischen Ereignisse, d. h. in erster Linie der Ausbruch des Krieges

zwischen Frankreich und England 1744 Anlaß, aber nicht Ursache des Niedergangs des französischen Engagements in Asien war.

Obgleich 1720 Reisen in den Fernen Osten zwar nicht alltäglich, aber auch keine gefährlichen Abenteuer mehr waren, behandeln die Berichte von Europäern aus dieser Zeit vor allem Mughal-Indien, welches als ein Reich von unvorstellbarem Reichtum und großer Macht dargestellt wird. Die Tatsache, daß es vier zentrale asiatische Reiche: das politisch stabile osmanische, das persische, das Mughal-Reich sowie China gab, um die sich eine Reihe politisch autonomer kleinerer Staaten reihte, berührte Europäer nur insofern, als es gewisse Unterschiede in den Handelsgepflogenheiten gab. So blieben ihnen auch die innerindischen Entwicklungen – mangels Sprachkenntnissen und Interesse – verborgen, die gegen Ende der 40er Jahre des 18. Jahrhunderts zum Zusammenbruch des Mughal-Reiches führten. Für die »Compagnie« wie für die französischen Kaufleute bestand Asien im 18. Jahrhundert aus den Hafenstädten, wo sie und andere Europäer Handel trieben. Drei Zonen weckten das besondere Interesse Frankreichs in Asien: Indien, China und die Inseln Bourbon und France im Indischen Ozean. Während die »Ile de France« und die »Ile de Bourbon« gezielt als Plantagenkolonien eingerichtet wurden, versuchte Frankreich Pondicherry, Chandranagara, Mahé und Karaikal in Indien und Canton in China als Handelsstützpunkte zu etablieren.

Ähnlich wie die Niederlande und England, hatte Colbert 1664 mit der Neugründung der »Compagnie des Indes Orientales« versucht, Fuß im Asienhandel zu fassen. Allerdings hatte die Gesellschaft von Anfang an mit inneren Widersprüchen sowie äußeren Rahmenbedingungen zu kämpfen, die ihre Position in Indien schwächte. Einer der Nachteile der »Compagnie« lag in ihrer späten Gründung, die sie zum eindeutigen Spätkommer im Asienhandel machte. Portugal (1504), England (1600) und die Niederlande (1602) waren die drei europäischen Nationen, die mit ihren jeweiligen Handelsgesellschaften den Asienhandel beherrschten. Hinzu kam, daß die »Compagnie« von Anfang an insofern ein Paradox war, als ihr organisatorisches Vorbild die »Vereenigte Oost-Indische Compagnie« war und somit eine königliche Handelsgesellschaft eine republikanische imitierte. Hinzu kam die räumliche Zersplitterung der Angelegenheiten der Kompanie in Frankreich, während sich die Verwaltung in Paris befand, lagen die Häfen und der Verkauf in der Bretagne – in England waren beide in London, in den Niederlanden in Amsterdam und in Portugal in Lissabon zusammengefaßt. Erschwert wurde die Ausgangslage der »Compagnie« und die Verletzbarkeit ihrer Handelsunternehmungen in Asien und auf hoher See durch die Auswirkungen innereuropäischer Auseinandersetzungen. Schließlich behinderte das ungeklärte Verhältnis von staats- und privatwirtschaftlichen Interessen und Einflußmöglichkeiten sowie Verantwortungen innerhalb der »Compagnie des Indes Orientales« den reibungslosen Ablauf von Handelstransaktionen und somit die Gewinnmöglichkeiten. Die französischen Profiterwartungen im Asienhandel wurden darüber hinaus aber auch durch die ungenügende Berücksichtigung innerasiatischer Bedingungen beeinträchtigt. Der Wirtschaftszyklus im Fernen Osten zeigte den Beginn einer Wirtschaftskrise an, als Frankreich sich hier zu engagieren begann, und schließlich brachte auch das militärische Engagement Frankreichs nicht den erhofften langfristigen Gewinn, da die kaufmännischen Kapazitäten Frankreichs nicht ausreichten, den militärisch gewonnenen Spielraum wirtschaftlich zu nutzen.

In der späten Erlaubnis (1722) der »Compagnie« für ihre Angestellten, innerhalb Asiens selbständig Handel zu treiben, spiegelt sich die Befürchtung Paris' wider, die eigenen Leute in Übersee könnten Gelder der Gesellschaft veruntreuen und Gewinne privat verbuchen. Teils ist dieser Verdacht durchaus begründet gewesen, vor allem aber hat er zu einem konstanten Kapitalmangel geführt, der einen weitaus größeren Schaden anrichtete. Dies begann bereits mit den finanziellen Beschränkungen, denen sich die französischen Kaufleute bei der, für einen erfolgreichen Handel unerläßlichen, Realisierung vertrauensbildender Maßnahmen gegenüber lokalen Fürsten ausgesetzt sahen. Ihre Fortsetzung fanden diese

Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme bei indischen Kreditgebern oder auch Zwischenhändlern. Ergänzt wurden die hausgemachten Schwierigkeiten der französischen Handelsunternehmungen durch eine zweifelhafte, wenn auch bei anderen europäischen Gesellschaften ebenfalls übliche Personalpolitik der »Compagnie«. Manning stellt lapidar fest: »... there is no doubt that India was regarded as a conveniently distant place for disposing of unwanted or unsuccessful members of a family« (S. 60). Die französische Zahlungsmoral war allerdings nicht nur wegen charakterlicher Mängel der einzelnen Kaufleute miserabel, meist war sie darauf zurückzuführen, daß politische oder natürliche Katastrophen die fristgerechte Rückzahlung der Kredite verhinderten oder zukünftige Kredite unwahrscheinlich werden ließen. Hintergrund für erstere bildeten meist kriegerische innereuropäische Auseinandersetzungen mit England, die dazu führten, daß französische Schiffe aufgebracht oder eine Hafenblockade gegen sie durchgeführt wurden, während zwar das Risiko für ein verlorenes Schiff, sei es durch Unwetter oder Piraten, beim Kreditgeber (Respondentia-Kredit) lag, aber nichtsdestotrotz auf Kreditgeberseite das Vertrauen in die Gesellschaft verminderte. Die einzige Ausnahme bildete in diesem Zusammenhang der Pfefferhandel. Hier kehrte sich das Problem buchstäblich um: die »Compagnie« verfügte über das benötigte Silber für den Kauf, doch gab es zuwenig Pfeffer, da der innerasiatische Markt wie die europäischen Konkurrenzgesellschaften die Nachfrage über das tatsächlich vorhandene Angebot hinaus steigen ließen.

Catherine Manning analysiert auf vorbildliche Weise die spärlichen Quellen, die hierzu vorhanden sind und öffnet uns erstmals im Kontext den Blick auf die innerasiatischen Marktbewegungen, die von Indien nach China und Manila im Osten und im Westen bis in den Raum des Roten Meeres, und des Persischen Golfes reichten und an denen auch Frankreich teilhaben wollte. Die Handelspalette war vielfältig: Eisen, Zucker, Stoffe, Opium und Luxusgüter aus Indien und China, mit Gewürzen und Edelhölzern aus Malabar und den malayischen Inseln im Osten und auf der westlichen Route mit Araberpferden, Teppichen, Rosenwasser, Mandeln, Perlen, Trockenfrüchten, Salpeter und im Raum des Indischen Ozeans mit Kaffee, Reis und Kaurischnecken.

Erfolg und Mißerfolg aller dieser Unternehmungen hing aber auch hier von zwei Momenten ab: innereuropäischen Kriegen und der innerasiatischen Entwicklung. Entsprechend ordnet Manning das militärische Engagement Frankreichs in Südindien ein: »The occasion of the war was provided by Europe, but its development and momentum were entirely Indian« (S. 195).

Die Veränderungen innerhalb der indischen Wirtschaft und Gesellschaft, insbesondere das veränderte Gleichgewicht zwischen Provinzen und Zentrum des Mughal-Reichs, verstärkten den Bedarf indischer Herrscher an einer größeren Steuerkontrolle und nach militärischen Möglichkeiten, diese Kontrolle durchzusetzen. In Südostindien wurden die Franzosen als Mittel zum Zweck dieser indischen Politik benutzt. Für sie erwies sich der Krieg ebenso wie ihre Handelsunternehmungen als unrentabel und enttäuschend. Hierbei lag ihr Mißerfolg in der Unfähigkeit, kommerziell zu nutzen, was sie militärisch erschlossen hatten. 1748 waren aufgrund innerasiatischer sozioökonomischer und politischer Entwicklungen alle französischen Hoffnungen auf die wichtigsten Märkte Westasiens zerschlagen; der Ausbruch des französisch-englischen Krieges im selben Jahr war Anlaß, nicht Ursache des französischen Scheiterns.

Catherine Mannings großer Verdienst ist es, uns die wenigen, schwer zugänglichen Quellen zum französischen Handelsengagement im westasiatischen Raum zugänglich gemacht und aufbereitet zu haben. In der jungen Tradition der vergleichenden außereuropäischen Studien stehend, ist es ihr gelungen, einen überraschenden, unverbrauchten, d. h. neuen Blickwinkel auf die Beziehungen einer europäischen Nation zu Asien im 18. Jahrhundert zu finden.

Dagmar BECHTLOFF, Bremen