Au surplus, la facilité des communications étant une mesure d'ordre public, il faut que les voies de communication restent soumises à la surveillance de l'autorité, lors même qu'elles ont été concédées à des entrepreneurs. Pour être équitables, les taxes ne doivent jamais être calculées de manière à excéder les frais de construction et d'entretien ; si elles sont plus pesantes, c'est un impôt injuste et dangereux mis sur le commerce.

En Angleterre, où ces droits de péage ou *tolls* existent sur presque toutes les routes, leur état parfait constate aux yeux du voyageur la bonté de ce système. Cependant ce système, excellent dans les pays où il règne une grande activité commerciale, et même dans ceux où cette activité est moindre, lorsqu'il n'existe pas d'autres moyens d'ouvrir des voies de communication, serait intolérable au commerce s'il était établi dans des pays et sur des routes ouvertes depuis longtemps, où les frais d'entretien ont toujours été payés par le trésor public. Un pareil impôt porterait nécessairement la perturbation dans les relations commerciales. Partout où la liberté de la circulation existe, il faut la maintenir, à moins qu'il n'y ait pas d'autres moyens qu'un péage, pour conserver la viabilité de la voie de communication ; mais là où la nécessité de favoriser la circulation se fait sentir; là où il faut faire des constructions nouvelles qui, en définitive, tourneront au profit du commerce et du consommateur, il ne faut pas hésiter à établir une construction avec péage, lorsque tout autre mode d'en couvrir les frais serait impossible ou pourrait paraître injuste.

Section II. — *Du marché étranger.*

De même que le marché intérieur d'un pays est l'ensemble de tous les lieux où s'opère une transaction quelconque de commerce intérieur, de même une nation commerçante a pour marché étranger tous les points du globe avec lesquels elle entre en relation commerciale.

Le commerce extérieur est une industrie qui consiste à acheter des marchandises produites dans l'intérieur, pour les envoyer et les faire vendre à l'étranger, ou bien à acheter des marchandises dans l'étranger, pour les revendre dans l'intérieur. Ordinairement on fait de suite ces deux opérations, c'est-à-dire qu'on fait revenir en marchandises du dehors la *valeur* des marchandises indigènes qu'on a envoyées ; on appelle cela faire des *envois* et recevoir des *retours*. Les négocians qui font le commerce extérieur ajoutent toujours à la valeur du produit en le mettant à la portée du consommateur. On comprend fort bien, en effet, que le blé accumulé dans les greniers du cultivateur a une moindre valeur que le blé apporté sur le marché ; et l'agriculteur ou le négociant, lorsque le blé a été acheté par lui, ne manque jamais d'ajouter à la valeur du produit, les frais de transport sur le marché et le bénéfice raisonnable que cette opération doit lui rapporter. C'est ainsi que deux *nations qui font ensemble le commerce, s'enrichissent réciproquement* par ces échanges, car le produit transporté acquiert une nouvelle valeur aussitôt qu'il se trouve sur le marché étranger. Ce mécanisme et ces résultats si simples du commerce n'ont été malheureusement compris que dans ces derniers temps. Des jalousies nationales, des guerres, et de longues souffrances eussent été sans doute évitées si l'ignorance n'avait pas fait méconnaître ces principes. Il est reconnu aujourd'hui que plus une nation s'enrichit par le commerce qu'elle fait avec une autre nation, plus le commerce est également avantageux pour cette dernière nation, puisqu'un pays ne peut jamais payer ce qu'il tire de l'étranger qu'avec ses propres produits.

Il est vrai que le plus souvent les marchandises envoyées de l'étranger se soldent par des *lettres de change;* mais en général une lettre de change n'est autre chose que le transport d'une somme due par un négociant à un autre négociant, pour paiement de valeur équivalente. Or, ces sommes dues ne sont presque toujours que le prix de marchandises fournies aux négocians étrangers, nous avions donc raison de dire que les produits importés par une nation se soldent toujours par les produits qu'elle a créés et exportés.

Le commerce extérieur a encore pour résultat de donner une *activité nouvelle à la production nationale* qui est le moyen le plus puissant d'enrichir le pays.

Le commerce extérieur dépend beaucoup de la *position géographique du pays;* sous ce rapport nous avons vu que la France n'avait rien à envier aux autres nations. Il dépend aussi de l'activité, de l'esprit de suite et d'entreprise de ses habitans, et il faut reconnaître que, sous ce point de vue, nous sommes placés, par nos mœurs nationales, dans une position d'infériorité, comparativement à quelques autres pays, l'Angleterre et l'Amérique du nord, par exemple, mieux doués que nous sous ce rapport.

Enfin, le commerce extérieur dépend encore de la protection que lui accorde le gouvernement, non pas des primes d'encouragement données à l'exportation d'un produit indigène, car, ainsi que le fait observer Smith, *c'est payer les étrangers pour qu'ils nous accordent la faveur de nous acheter les objets de leur consommation, qu'ils auraient achetés ailleurs sans l'encouragement de la prime*, opération détestable pour une nation comme pour un particulier, mais par une protection efficace donnée au commerce extérieur dans tous les pays avec lesquels il entre en relations. Le gouvernement peut donc aider le commerce extérieur, non-seulement par des stations navales, mais encore par des expéditions maritimes, en explorant des plages inconnues, des passages et des fleuves non encore étudiés. Les sacrifices faits en ce moment par le gouvernement anglais, pour explorer l'Euphrate et les pays qu'il parcourt, et ouvrir à travers la Syrie, la Turquie d'Asie, le golfe Persique et la mer d'Oman, un passage plus court au commerce de l'Inde, méritent les plus grands éloges. C'est un exemple à imiter de la protection et du concours qu'un bon gouvernement doit au commerce extérieur du pays.