

Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire
Herausgeber: [s.n.]
Band: 5 (1998)
Heft: 2

Artikel: Tissus relationnels et strategies entrepreneuriales : le commerce colonial à-t-il été un apport important pour les industries neuchateloises de la seconde moitié du XVIIIe siècle et du debut du XIXe?
Autor: Scheurer, Hugues
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-15247>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 27.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

TISSUS RELATIONNELS ET STRATEGIES ENTREPRENEURIALES

LE COMMERCE COLONIAL A-T-IL ETE UN APPORT IMPORTANT POUR LES INDUSTRIES NEUCHATELOISES DE LA SECONDE MOITIE DU XVIIIIE SIECLE ET DU DEBUT DU XIXE?

HUGUES SCHEURER

COMMERCE COLONIAL ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

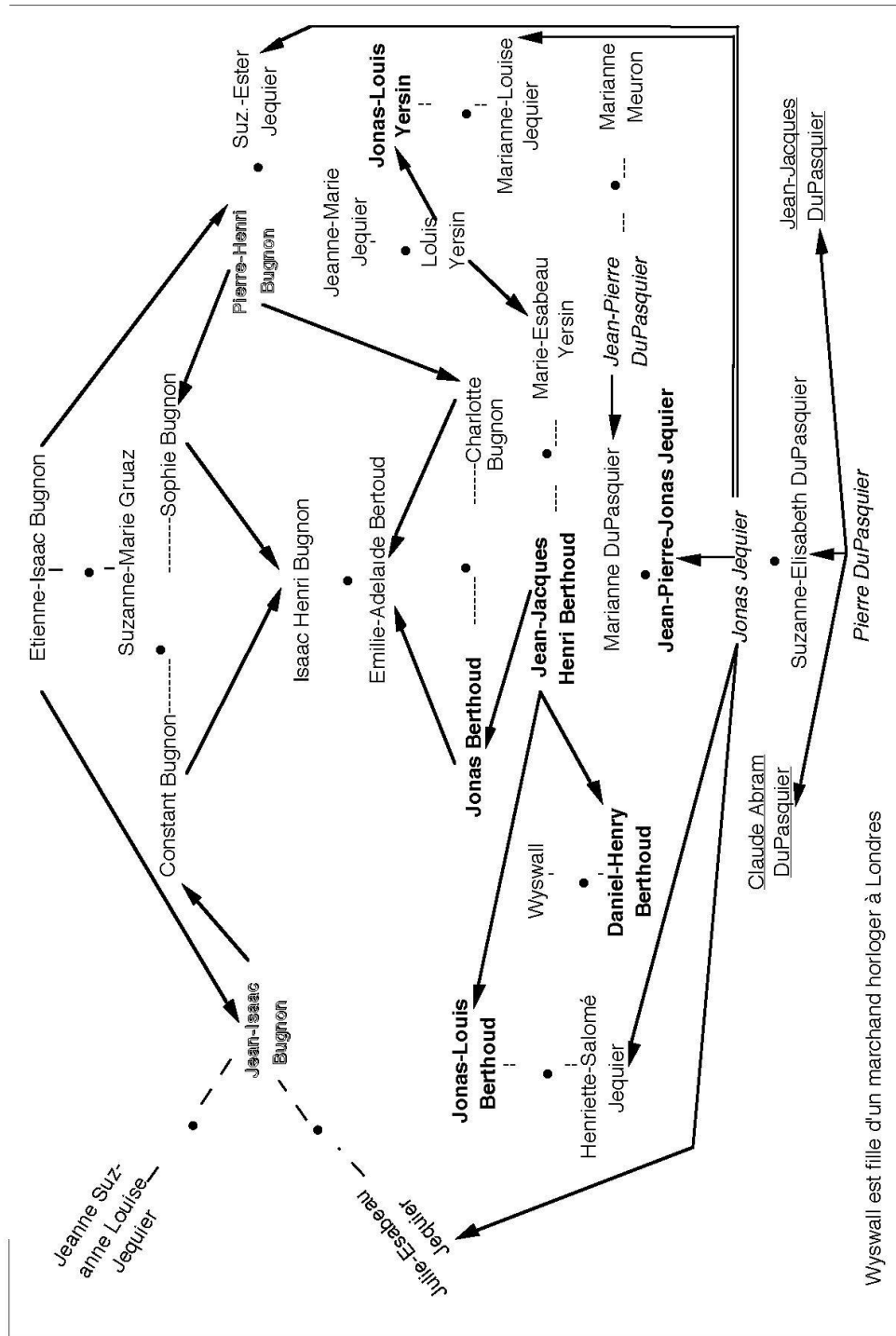
Avant d'aborder la question de l'apport du commerce colonial aux industries neuchâteloises, une brève présentation de la Principauté de Neuchâtel s'impose. Situé entre Genève et Bâle, ce petit pays de 800 km² est éloigné d'au moins 500 km des côtes maritimes. Néanmoins, des voies fluviales permettent de gagner Bâle et, de là, la mer du Nord.¹

Tout en ayant, dès 1707, le roi de Prusse pour prince, Neuchâtel, par de nombreux traités de combourgeoisie, est allié à la Confédération helvétique et en particulier avec Berne. En 1806, le maréchal Berthier reçoit de Napoléon la principauté de Neuchâtel qu'avait cédée illégalement Frédéric-Guillaume III. Après la chute de l'Empire, Neuchâtel se trouve dans une curieuse situation en retrouvant son souverain prussien, tout en accédant parallèlement au rang de canton de la Confédération helvétique.

Archaïques sur bien des points, les institutions neuchâteloises offrent parallèlement, par l'importance des libertés qu'elles accordent aux bourgeois des villes et des communautés locales, une incontestable modernité. Les bourgeois, au travers du système communal, jouissent d'une réelle influence. L'inexistence ou la légèreté des péages, des droits d'entrée et de sortie assurent aux négociants la liberté du commerce. En l'absence de corporation et avec la bienveillance de l'Etat, l'industriel ne rencontre généralement pas d'obstacle institutionnel à ses projets. Les impôts ne sont pas lourds. Au début du XVIIIe siècle, ils représentent moins de trois livres tournois par habitant et portent essentiellement sur la terre. La légèreté des ponctions fiscales résulte de la faiblesse de l'appareil administratif. Les charges de l'Etat sont largement assurées par des revenus de caractère domanial. Au cours du XVIIIe siècle, la constitution politique de l'Etat de Neuchâtel a donc fourni un cadre favorable à son développement économique.

Avec 32'000 habitants en 1752, 35'000 en 1772 et 50'000 en 1812, la population neuchâteloise connaît une forte croissance dans la seconde moitié du ■ 29

Réseau tissé entre quelques familles d'entrepreneurs de Fleurier (Val-de-Travers) durant la seconde moitié du XVIII^e siècle et la première moitié du XIX^e



XVIII^e siècle. Cet accroissement démographique est lié essentiellement aux emplois qu'offrent les industries des dentelles, des indiennes et de l'horlogerie. Dans le cadre de cet article, nous nous sommes demandé dans quelle mesure le développement industriel dans la principauté de Neuchâtel a été porté par les échanges avec les régions extra-européennes. Les seules sources disponibles pour répondre à cette question sont les archives familiales ou d'entreprises. Aucune statistique ou autres documents de type quantitatif ne sont disponibles. Le problème d'un éventuel lien entre les industries neuchâtelaises et le commerce colonial peut se subdiviser en deux interrogations. La première consiste à examiner s'il existe des liens familiaux et/ou professionnels entre les entrepreneurs et les grands négociants. La seconde vise à étudier si les entrepreneurs participent directement au négoce des produits coloniaux d'une part, et s'ils écoulent leurs produits manufacturés dans les pays ou colonies d'outre-mer d'autre part. Si tel est le cas, il conviendra alors de mesurer l'importance du commerce colonial dans la marche de leurs affaires.

Des recherches prosopographiques ont été menées parallèlement à l'examen des documents comptables et de la correspondance. L'importance accordée aux généalogies familiales est déterminée par le fait, qu'à cette époque, il est impossible de comprendre les stratégies entrepreneuriales sans connaître les réseaux familiaux.

LES LIENS ENTRE LES ENTREPRENEURS ET LES GRANDS NEGOCIANTS NEUCHATELOIS

L'article de Louis Bergeron sur Pourtalès et la thèse de Pierre Caspard sur la Fabrique Neuve de Cortaillod ont mis en avant les relations qui existaient entre le négoce colonial (coton et drogues) et la fabrication des Indiennes.² Une recherche sur les familles d'entrepreneurs de Fleurier a permis de dégager un réseau beaucoup plus vaste qui implique également les fabricants d'horlogerie et de dentelles. Par le jeu des alliances matrimoniales, des entreprises d'horlogerie, d'indiennes ou de dentelles, qui pouvaient paraître bien distinctes les unes des autres, font place à un étonnant conglomerat cimenté par la présence de négociants en produits coloniaux et d'actionnaires des sociétés Pourtalès et Cie.

Du schéma (page 30), prenons l'exemple de Jonas Jéquier (1723–1800) pour illustrer l'étroitesse des liens entre ces familles: notaire à Fleurier, actionnaire de la société Pourtalès de 1767 à 1776, il épouse Suzanne-Elizabeth DuPasquier, également de Fleurier, sœur des fondateurs de la Fabrique Neuve de Cortaillod.

Les enfants de ce couple sont:

- Jean-Pierre-Jonas Jéquier, fabricant et négociant en horlogerie. Il épouse Marianne DuPasquier, fille d'un actionnaire de la société Pourtalès et nièce du général de Meuron, propriétaire d'un régiment suisse aux Indes néerlandaises.
- Julie-Esabeau, femme de Jean-Isaac Bugnon, fabricant et négociant de dentelles.
- Suzanne-Esther épouse Pierre Henri Bugnon, frère et associé de Jean-Isaac.
- Henriette Salomé se marie avec Jonas-Louis Berthoud, membre de la société Berthoud, père et fils, active dans la fabrication et le commerce des montres avant de développer des activités bancaires. A signaler que ce Berthoud a deux frères qui ont fait fortune au Surinam.
- Marianne Louise épouse Jonas-Louis Yersin, négociant en horlogerie à Paris et ancien associé des Berthoud.

Ce schéma ne présente qu'une partie d'une constellation bien plus vaste et dont les ramifications se prolongent dans les XIX^e et XX^e siècles.³ A titre d'exemple, on peut noter que Suchard, symbiose de la fabrique et du produit colonial, figure parmi les clients de la Banque Berthoud en 1870, à côté des DuPasquier, Bugnon ...⁴

Les liens entre industrie, commerce colonial et finance se nouent également au travers des formations professionnelles et des carrières. Le Neuchâtelois Jean-Frédéric Perregaux (1744–1808), premier président et régent de la Banque de France, a été apprenti dans le commerce des indiennes. David de Pury (1709–1786), Neuchâtelois, fait fortune dans le commerce brésilien avant de devenir le banquier de la cour du Portugal. Jonas Berthoud (1769–1853) transforme l'entreprise familiale de production et vente de montres en une banque d'affaires.

Les répercussions de la faillite de Joseph Coulon mettent également en perspective les imbrications indirectes des industries neuchâteloises dans le commerce colonial. Ce dernier, né en 1763 à Rouergue dans l'Aveyron, se rend chez son oncle Paul Coulon à Neuchâtel. Il fait un apprentissage chez Pourtalès avant de rejoindre son cousin Pierre Coulon, maire de Pondichéry.⁵ De mauvaises affaires aux Indes l'incitent à orienter ses activités vers les Etats-Unis. Pas plus heureux, sa débâcle provoquera la liquidation en 1802 de la société d'import-export Nottmangel, Montmollin et Cie, établie à Philadelphie. Parmi les actionnaires de cette société figurent Jacques-Louis Pourtalès pour 96'000 Livres de France (L.), Jean-Frédéric de Montmollin pour 48'000 L., Montmollin, Berthoud et Cie pour 48'000 L., Antoine Fornachon pour 48'000 L., Charles-Henri DuPasquier pour 16'000 L., Léopold Nottmangel pour 48'000 L.,

Parmi les créanciers mis à mal par cette liquidation figurent plusieurs fournisseurs en horlogerie: la maison DuBois du Locle, Jean-Pierre-Jonas Jéquier, ainsi que Courvoisier et Houriet du Locle ont des créances de 100'000 L., 25'000 L. et 7000 L. respectivement. Outre des fabricants d'horlogerie, le nom de la maison Vaucher DuPasquier et Cie, liée à la Fabrique Neuve de Cortailod, apparaît pour une créance de 38'000 L.⁷

LE NEGOCE COLONIAL CHEZ LES HORLOGERS NEUCHATELOIS

L'existence d'un négoce colonial dans l'industrie des indiennes constitue une nécessité évidente. Qu'en est-il dans l'horlogerie?

La consultation des archives de cinq entreprises horlogères apporte une réponse nuancée.⁸ Si toutes ont des marchés outre-mer, le poids de ceux-ci diffère et surtout l'existence d'un commerce de produits coloniaux n'est pas toujours présente.

1. La maison Jacot-Guillarmot. Fondée en 1779 et dissoute en 1828, cette entreprise, dirigée par deux frères, s'est occupée de produire des montres et de les écouler sur le marché portugais. Pour plusieurs raisons, cette entreprise ne connut que 27 années d'activité effective. Un des frères, Simon-Pierre, établi près de La Chaux-de-Fonds, était chargé de la production et l'autre, Charles-Daniel, établi à Lisbonne, de l'écoulement. Ce dernier envoyait une partie des montres au Brésil chez Henry Desaulles, un de leurs anciens ouvriers, contre des produits coloniaux. Un compte des transactions effectuées de 1799 à 1819 entre les Jacot-Guillarmot et Desaulles a été conservé. D'après ce compte, Desaulles a reçu pour 234'000 L. d'horlogerie. Si l'on compare ce chiffre à la valeur des expéditions faites par Simon-Pierre à l'adresse de Charles-Daniel, expéditions dans lesquelles sont comprises les montres à l'intention de Desaulles, on constate que ce dernier en absorbe 54 pour cent. Ce chiffre est d'autant plus important qu'il n'aura de relations commerciales avec Charles-Daniel que durant 20 années, desquelles il faut en retrancher sept en raison des guerres d'Espagne. Toutefois, ce résultat doit être nuancé. En effet, Simon-Pierre indique la valeur de ces envois au prix de fabrication ou d'achat alors que Charles-Daniel facture à Desaulles les montres en y prenant une marge de bénéfice et en y ajoutant les coûts du transport, d'où la nécessité de corriger à la baisse ces 54 pour cent. Pour ce faire, une autre manière de calculer la part de Desaulles consiste à compter non plus en terme de valeur mais de quantité: Simon-Pierre envoie 4300 montres au Portugal en 27 ans alors que Charles-Daniel en expédie 800 ■ 33

au Brésil en 13 ans. En tenant compte de la différence du nombre d'années, on arrive à un taux de 37 pour cent.

Quant à Desaulles, il expédiera, entre 1800 et 1806, des marchandises pour un montant de 183'000 L. sur les 234'000 qu'il reçut en montres de Charles-Daniel. Cette somme de 183'000 L. est composée de 55'000 d'or, de 51'000 de topazes, de 39'000 de cuirs, de 10'000 d'eau-de-vie, de 6600 de café ...

Les frères Jacot-Guillarmod réussiront souvent à obtenir des gains très appréciables sur ces produits. Par exemple, en 1806, Charles-Daniel vend 845 cuirs à un négociant d'Anvers pour une valeur de 2'800'000 Reis alors que Desaulles les lui avait facturés à 1'800'000 Reis.⁹

Les produits coloniaux sont, soit vendus à Lisbonne, soit exportés vers les ports de Nantes ou de Gênes, soit encore envoyés à La Chaux-de-Fonds.

2. *La maison Humbert-Mairet.* Charles Mairet s'occupe de produire les montres à La Chaux-de-Fonds et Olivier Humbert de les écouler chez des négociants établis entre New York et Cuba. Ce dernier s'occupe également d'un commerce de produits coloniaux qu'il achète à La Havane. Son décès entre Vera Cruz et La Havane en 1801 mettra un terme à la société.

Humbert et Mairet utilisent les services de la maison Tanner à Hambourg pour expédier les montres en Amérique et vendre les produits coloniaux en Europe. A New York, Humbert et Mairet ont recours aux services de la société lémano-neuchâtelaise Rossier-Roulet pour recevoir les montres d'Europe et en placer une partie, d'une part, et pour réceptionner les produits coloniaux envoyés par Humbert des Antilles et les expédier à Tanner d'autre part.

En l'absence d'un document comptable complet, quelques lettres, notes et comptes épars offrent, à défaut d'une vue d'ensemble, des renseignements sur l'importance des affaires menées:

- en 1798, Humbert place 300 montres en argent et 98 en or d'une valeur de 14'000 piastres chez un horloger de La Havane;
- le 3 octobre 1798, Tanner annonce que les 175 caisses de sucre ont été vendues;
- un compte, daté de janvier 1799 et établi à La Havane, indique que Humbert a vendu chez trois négociants 434 montres, 5 pendules, 15 chaînes en or, 82 pièces de mousseline et 15 de cachemire pour une valeur de 25'966 piastres et qu'il a acheté 500 caisses de sucre, 13 barriques de café et «250 milliers de sigar» pour une valeur de 24'794 piastres.

Quoique les affaires menées par les Jacot-Guillarmod ou Humbert et Mairet puissent paraître déjà considérables, ces deux sociétés sont de taille moyenne. Elles ne bénéficient pas d'un réseau familial comparable à celui des Ber-

34 ■ thoud-Jequier-Bugnon-DuPasquier. Quant à la quantité de montres produites,

leur activité de base, elle reste assez modeste. Les trois entreprises suivantes (DuBois, Jéquier, Berthoud) ont une envergure bien plus imposante si l'on compare, à défaut des chiffres d'affaires, la quantité de montres produites et l'épaisseur du tissu relationnel.

3. *La maison Dubois.* Maison active dans la vente des textiles au Locle à la fin du XVIIe et au début du XVIIIe siècle, elle glisse par la suite vers l'établissement et la vente de montres. Elle constitue dans ce secteur une des entreprises les plus importantes des Montagnes neuchâteloises. Quoique essentiellement présente sur les marchés germaniques et hollandais, elle expédie entre 1795 et 1800 une quinzaine de caisses de montres à Nottnagel Montmollin et Cie à Philadelphie pour une valeur de 179'931 L. Elle vend des montres pour 25'000 L. à André Duchêne, horloger à New York, ainsi qu'à d'autres clients de moindre importance établis sur la côte Est des Etats-Unis. André Duchêne est également en relation avec les sociétés horlogères Humbert-Mairet et Courvoisier-Houriet.¹⁰

En comparaison des ventes faites en Europe, ces débouchés d'outre-mer ne présentent qu'un marché très secondaire par son importance et plus encore par sa durée.

Les DuBois ne semblent s'être mêlés de produits coloniaux qu'entre 1765 et 1769 et de manière fort réduite. L'inventaire de janvier 1767 indique la présence dans leur maison au Locle de 100 livres de tabac, 1700 de sucre et 600 de café. Contrairement donc aux deux premières entreprises horlogères, les produits coloniaux jouent ici un rôle très marginal.

4. *La maison Jéquier.* Etabli à Fleurier, associé un moment avec les Berthoud, Jean-Pierre-Jonas Jéquier (1752–1828) s'occupe d'établir des montres et de les vendre en Allemagne et en Europe du Nord (voir le schéma). Par sa famille et celle de sa femme, il est proche des milieux impliqués dans les affaires coloniales: Pourtalès, DuPasquier et le général De Meuron. Ce dernier est à la tête d'un régiment de mercenaires au service de la compagnie hollandaise des Indes à Ceylan. Jean-Pierre-Jonas Jéquier ne participe néanmoins pas au commerce des produits coloniaux. Par contre, son fils, Charles-Gustave (1789–1859), par son mariage avec H.-A. Bovet, a des intérêts dans la fabrique d'indiennes Bovet et Cie à Boudry.

Si, comme dans le cas des DuBois, le principal débouché est l'Allemagne, plusieurs lettres montrent que le marché germanique est parfois un lieu de transit vers les pays d'outre-mer. Dans la perspective de faciliter l'écoulement des montres en dehors de l'Europe, mais également pour renforcer sa présence en Allemagne, Jéquier établit un entrepôt à Hambourg et engage un «voya- ■ 35

geur» du nom de Langsdorff.¹¹ La quantité de montres déposées à Hambourg, plus de 3000 pour une valeur de 162'548 L. en 1799, donne une idée de la marche des affaires: «Si vous [un marchand de Philadelphie] êtes pressé de recevoir des marchandises, vous pouvez m'en demander chez M. Leers et Cie où est M. Langsdorff, mon voyageur, qui pourra vous expédier depuis là ce que vous souhaiterai.»¹²

Outre le marché américain, Langsdorff propose à Jéquier de se défaire des montres démodées et donc invendables en Europe à une maison allemande qui a établi une succursale à Saint-Thomas aux Indes.¹³ Jéquier prend également l'initiative de prospecter de nouveaux marchés en proposant ses services: «Maintenant que la paix est faite et que vous allez être dans le cas d'alimenter toutes vos colonies tant dans les Indes orientales que dans les occidentales, je viens Messieurs, me rappeler à votre souvenir et renouveler ici l'offre de mes services pour l'article d'horlogerie que je fais fabriquer chez moi à Fleurier en Suisse [...].»¹⁴

Mais là encore la clientèle d'outre-mer se compose d'une vingtaine de personnes contre 550 en Allemagne, 100 au Danemark, 50 en Suède...

5. *La maison Berthoud.* Cette société, créée par Jean-Jacques-Henri Berthoud (1736–1811), se charge, à ses débuts, de fabriquer des montres pour Jonas-Louis Yersin, son beau-frère, négociant à Paris (voir le schéma). Parmi les fils du fondateur, l'un va s'établir à Paris et un autre à Londres pour écouler les montres. Ils abandonneront ensuite ce négoce pour développer des activités bancaires à Paris. Deux autres fils de Jean-Jacques-Henri Berthoud feront fortune au Surinam.

Là encore, les principaux clients de l'entreprise horlogère sont en Europe. Toutefois, la plupart sont établis dans des villes comme Rouen, Marseille ou Le Havre: les portes des colonies. La société Berthoud écoule également des montres aux Indes, sans que cela ne constitue un débouché important.¹⁵

Les Berthoud paient parfois les horlogers qui travaillent pour eux avec du café. C'est un moyen de faire des profits supplémentaires pour les entrepreneurs, mais aussi pour les artisans, souvent des chefs de petits ateliers, qui se chargent ensuite de le revendre au détail. Le café constitue également une monnaie d'échange dans une économie où le numéraire fait défaut.¹⁶

QUEL BILAN PEUT-ON TIRER DE CES CINQ CAS?

De cette étude de cas, il ressort que ce sont les deux premières maisons, les moins bien ancrées dans un tissu relationnel et les plus petites, qui ont développé de manière importante le commerce colonial. Ne pouvant s'implanter en France, en Angleterre ou en Allemagne, où le terrain est déjà occupé par de solides maisons, elles ont dû rechercher dans les marges de l'Europe (Portugal) ou dans les colonies de nouveaux débouchés.

Pour ces petits entrepreneurs, les territoires d'outre-mer offrent l'espoir d'une ascension rapide que l'Europe ne permet pas. A propos de l'un d'entre eux, il est écrit: «Il lui sera toujours aisé de se rendre à Rio s'il croit y trouvé des chances. Nos amis Borel du Havre l'ont muni de bonnes lettres de recommandation [...] L'entreprise est hardie mais c'est peut être ce qu'un jeune homme a de mieux affaire lorsqu'il n'a pas une carrière toute faite. Lorsqu'on part de rien comment percer dans la vieille Europe où les hommes, les talents et la fortune abondent et étouffent ceux qui n'ont d'appui qu'en eux même. Là-bas on a la chance d'un soldat sur le champ de bataille: on avance ou on est tué.»¹⁷

La lutte à couteau tiré entre marchands européens exilés au bout du monde ressort aussi de cette lettre rédigée à La Havane par O. Humbert en 1799: «Dans ce monde là, chacun fait tout pour soi, et surtout dans les colonies on ne vaut qu'autant qu'on sait se faire valoir.»¹⁸

Les négociants ont aussi leurs prolétaires. Ces derniers peuvent réussir des ascensions sociales spectaculaires, vivoter ou terminer plus misérablement qu'un chien errant. De rares lettres renseignent sur leurs conditions d'existence. Une d'entre elles décrit les conditions d'arrivée d'un jeune Neuchâtelois, Henri-Julien, dans le nouveau monde: «Je commencerai à l'épôque ou j'arivais dans un très lamentable etat, sans habits, sans argent. [...] Quand le navire voulu s'en retourner, je priais le capitaine qu'il eut patience jusqu'a ce qu'il revint pour le reste de l'argent que je restais de luy devoir. Le pilote me laissa sa montre pour la luy vendre et luy en donner compte à son retour, je la vendis tout de suite, et me servi de l'argent pour assurer ma boutique et des aussi tôt que je pû travailler il me vint de l'ouvrage trois fois plus que je ne pouvais faire. [...] Je me mis a travailler à outrance depuis 5 heures du matin jusqu'au 10 du soir. Au bout de trois mois je tombais dans un échauffement mêlé de fièvre chaude qui manqua de m'emporter. [...] Au bout de 4 semaine, je recommençais de travailler doucement. Je pris un ouvrier italien qui m'aidit. [...] J'ai achevé de payer mon passage, la montre du pilote et 15 Louis à La Croix. J'ay fais 20 Louis de dépense pour m'habiller et meubler mon appartement. Cela vous paraitra exhorbitant, mais dans ce pais un Louis ne vau guere plus que deux écus neufs chez nous. De sorte que je ne puis me repentir d'être venu tanter la fortune dans ■ 37

cès contrées stupides-désolées [...]. Mon maitre de maison ma pris d'amitié pour mon assiduité. J'ay ma boutique dans une de ses maisons, dans une rüe de passage et un appartement dans sa maison.»¹⁹ Le frère d'Henri-Julien, Guillaume, se rendra également en Amérique du Sud. Ce dernier, après avoir été horloger, mercenaire, à nouveau horloger, trouve la mort à l'intérieur du Brésil où il prospectait les pierres précieuses. Quant à Henri-Julien, il semble avoir un peu mieux réussi, mais il décède sur l'île de la Réunion. Henri-Julien et Guillaume étaient les fils d'un ivrogne qui vivait misérablement comme ouvrier horloger, mais ils avaient pour oncles les entrepreneurs Simon-Pierre et Charles-Daniel Jacot-Guillarmod. Ces différentes destinées entre frères sont révélatrices des mobilités sociales que permette la révolution industrielle. En ne limitant pas le cercle familial aux parents, on découvre un milieu social plus contrasté et plus intéressant pour la compréhension des trajectoires individuelles.

CONCLUSION

Les colonies ont contribué au développement des industries neuchâteloises. C'est l'évidence pour les indiennes, mais c'est aussi vrai pour l'horlogerie et vraisemblablement pour les dentelles.

Même si les plus importantes entreprises horlogères n'ont recours au marché d'outre-mer et aux produits coloniaux que de façon marginale, les liens qui unissent ces entrepreneurs aux négociants en produits coloniaux assurent à l'économie neuchâteloise des facilités financières, humaines et techniques (envois de lettres de change) très appréciables pour les grandes maisons comme pour les plus petites. Ces dernières, même si elles brassent moins d'affaires, sont plus nombreuses et génèrent donc une activité industrielle au moins aussi importante que les premières.

Cette quête précoce des marchés d'outre-mer se révélera des plus utiles lorsque les barrières protectionnistes se lèveront en Europe après la chute de l'Empire napoléonien. Vers 1817/18, les horlogers neuchâtelois écoulaient autant de montres aux Etats-Unis que dans tous les autres pays réunis.²⁰ En 1836, le marché américain représente toujours le principal débouché.²¹

Si la Suisse et Neuchâtel n'ont pas mené une politique coloniale, ses habitants, souvent en étroite relation avec l'internationale huguenote, ont pris des initiatives pour s'implanter sur de nouveaux marchés. Il faut toutefois se garder d'exagérer l'apport huguenot au développement industriel et commercial de Neuchâtel. Les historiens ont trop eu tendance à se focaliser sur cet aspect et à négliger les autres acteurs.

Notes

- 1 S. V., «Neuchâtel», in Samuel Ricard (éd.), *Traité général du commerce*, Yverdon, 1784.
- 2 Louis Bergeron, «Pourtalès et Cie (1753–1801): apogée et déclin d'un capitalisme», *Annales ESC* (1970), 498–517; Pierre Caspard, *La Fabrique Neuve de Cortailod (1752–1854). Entreprise et profit pendant la révolution industrielle*, Thèse de 3e cycle, Paris I-Sorbonne 1979.
- 3 Jean-Thierry DuPasquier, «Maisons de commerce neuchâteloises au Havre, au XIXe siècle», *Musée Neuchâtelois* (1972), 231–244; ibidem, *La famille DuPasquier*, Neuchâtel 1974, 15; Béatrice Veyrassat, «Présence du Jura horloger au Brésil pendant la première moitié du XIXe siècle», *Musée Neuchâtelois* (1986), 89–108.
- 4 Jean-Thierry DuPasquier, *Banque Odier Bungener Courvoisier*, Paris 1987, 26.
- 5 Je tiens à remercier M. Maurice de Coulon pour m'avoir fourni ces renseignements.
- 6 Archives d'Etat de Neuchâtel (ci-après AEN), Fds Pourtalès, D. 21/IV.
- 7 Caspard (cf. note 2), 64.
- 8 AEN, Fds Jacot-Guillarmod, Fds Jéquier (prêt temporaire) et Fds Berthoud (prêt temporaire); Bibliothèque Publique Universitaire de Neuchâtel (ci-après BPU) (don), Fds Berthoud; Musée International de l'Horlogerie à La Chaux-de-Fonds (ci-après MIH), Fds Humbert-Mairet; Fds DuBois, (Fds privé d'un établissement horloger du même nom au Locle).
- 9 Lettre de Charles-Daniel à son frère (Fds Jacot-Guillarmod, dossier 17/IV, le 26 avril 1806).
- 10 Fds Humbert-Mairet.
- 11 Fds Jéquier, cote P.
- 12 Fds Jéquier, cote A, 227, le 13 novembre 1798.
- 13 Fds Jéquier, cote MU, 47, le 29 juillet 1799.
- 14 Lettre de Jéquier à Rigail et Roulaud à Amsterdam, le 6 avril 1802 (Fds Jéquier, cote B, 307).
- 15 BPU, Fds Berthoud, lettre du 10 avril 1793.
- 16 AEN, Fds Berthoud, t. 3, 180, le 22 mai 1793 et 194, le 1 juillet 1793.
- 17 Lettre non datée mais probablement du début du XIXe siècle. L'auteur est inconnu (BPU, Fds Berthoud, MS 2003, 70).
- 18 Fds Humbert et Mairet.
- 19 Lettre d'Henri-Julien de San Salvador, datée du 8 avril 1793 (Fds Jacot-Guillarmod, D. 3/XXXII).
- 20 AEN, Série horlogerie, I, Le Locle, 16 juillet 1822.
- 21 Jean-Marc Barrelet, «La situation économique dans les Montagnes Neuchâteloises vers 1836», *Musée Neuchâtelois* (1987), 243.

ZUSAMMENFASSUNG

**BEZIEHUNGSGEFLECHTE UND UNTERNEHMENSSTRATEGIEN.
WAR DER HANDEL MIT DEN KOLONIEN EIN WICHTIGER
BEITRAG FÜR DIE ENTWICKLUNG DER NEUENBURGER
INDUSTRIEN IN DER ZWEITEN HÄLFTE DES 18. UND
IM BEGINNENDEN 19. JAHRHUNDERT?**

In der zweiten Hälfte des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts existieren im Fürstentum Neuenburg drei wichtige Industriezweige (die Spitzenklöppelei, die Indiennedruckerei und das Uhrengewerbe). Das Ziel dieses Artikels besteht darin, die Art und das Gewicht der Beziehungen zwischen den Neuenburger ■ 39

Unternehmern und den aussereuropäischen Gebieten zu erfassen und die Rolle dieses Austauschs für die Entwicklung der Industrie dieses Staates zu untersuchen. Es soll auch überprüft werden, ob für den Fall Neuenburg folgende Aussage von P. Kriedte zutrifft: «*The world market which was slowly coming into existence acted as the engine of proto-industrial growth*» (Peter Kriedte, *Peasants, Landlords and Merchant capitalists: Europe and the world economy, 1500–1800*, Leamington 1983, 13).

Um die Beziehungen zwischen den Neuenburger Unternehmern und den aussereuropäischen Gebieten sichtbar zu machen, sind drei Fragen untersucht worden:

- Existieren verwandtschaftliche Beziehungen zwischen den Kolonialwarenhändlern und den Fabrikanten?
- Wird während einer beruflichen Karriere vom Industrie- zum Handelssektor und/oder zu demjenigen der internationalen Finanz gewechselt?
- Exportieren die Unternehmer ihre Produkte in die aussereuropäischen Gebiete und importieren sie Kolonialwaren? Wenn ja, welchen Stellenwert nehmen die Kolonialmärkte in ihren Geschäften ein?

Für diese Untersuchung wurden fünf Firmenarchive von Uhrenunternehmen ausgewertet und eine prosopographische Erhebung auf der Basis von Personenstandsangaben durchgeführt. Die prosopographische Analyse macht deutlich, dass zwischen den Neuenburger Unternehmerfamilien, und zwar sowohl bei den Indienne- als auch den Uhren- und den Spitzenproduzenten, zahlreiche Verwandtschaftsbeziehungen bestehen.

Im weiteren zeigt diese Untersuchung, dass mehrere Personen vom Industriesektor zum Handels- oder Finanzsektor gewechselt haben. In der Praxis ist es schwierig, klare Grenzen zwischen den drei Bereichen zu ziehen, und es geht eher darum festzuhalten, welcher Sektor der wichtigste von den dreien ist.

Die dritte Frage schliesslich ist in Abhängigkeit von der Grösse des Unternehmens zu beantworten. Die untersuchten Quellen zeigen wider Erwarten, dass die aussereuropäischen Absatzmärkte und der Import von Kolonialwaren bei den kleinen und mittleren Uhrenunternehmen eine grundlegende Rolle spielen, während sie bei den grossen Unternehmen sekundär sind.

Die Neuenburger haben demnach ab der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts begonnen, eine globale Wirtschaft zu betreiben. In der Folge hing das wirtschaftliche Wachstum des Fürstentums nicht mehr bloss von lokalen Faktoren ab, sondern auch von internationalen.

(Übersetzung: Corinne Gürcan)