

La "quincaillerie" anglaise à Genève dans la seconde moitié du XVIIIe siècle : le rôle d'une entreprise yverdonnoise

Autor(en): **Jahier, Hugues**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Zeitschrift für Geschichte = Revue suisse d'histoire = Rivista storica svizzera**

Band (Jahr): **36 (1986)**

Heft 1

PDF erstellt am: **19.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-80959>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

LA «QUINCAILLERIE» ANGLAISE À GENÈVE
DANS LA SECONDE MOITIÉ
DU XVIII^e SIÈCLE: LE RÔLE
D'UNE ENTREPRISE YVERDONNOISE

Par HUGUES JAHIER

Il vient de prime abord à l'esprit – et ce à juste titre – que les liens économiques entre l'Angleterre et Genève furent favorisés par les bouleversements religieux du XVI^e siècle, qui rapprochèrent de manière indéfectible deux entités territoriales disproportionnées à l'extrême.

La minuscule République rhodano-lémanique voyait en la grande puissance antipapiste son «protecteur de l'ombre». En effet, absente sur le terrain truffé de voisins interventionnistes, discrète ou reléguée au silence sur le plan diplomatique où la voix française couvrait – sans réplique – celle des autres, la seule pensée de l'Angleterre devenait pour les puissances ingérantes un élément modérateur, évitant de commettre le pire concernant la souveraineté – davantage les apparences que la plénitude de celle-ci! – de Genève.

L'Angleterre ne pouvait effectivement se désintéresser de Genève par dette historique de reconnaissance (refuge très bienveillant de persécutés du règne de Marie I^{re}), par considération indiscutable et déférence envers un des hauts lieux du dogme réformé, et enfin d'un point de vue géo-politico-stratégique puisque cette Cité-Etat grouillante d'activités prospères était en quelque sorte une «France plus»¹ pesant incommensurablement plus sur l'échiquier européen, que le rayonnement de sa souveraineté ne s'exerçant que sur une lieue carrée aurait pu lui permettre!

Quoi qu'il en soit les relations économiques anglo-genevoises existaient, étaient régulières et pluri-séculaires. Au Moyen Age, lors des grandes foires de Strasbourg, Genevois et Anglais se rencontraient déjà, ce qui nous est attesté en particulier par un décret conjoint de l'évêque de cette ville et l'archiduc Albert d'Autriche daté de 1457, portant sur la protection des marchands circulant habituellement en Alsace².

1 HERBERT LÜTHY, *La Banque Protestante en France – de la Révocation de l'Edit de Nantes à la Révolution*, Ecole Pratique des Hautes Etudes – VI^e section, S.E.V.P.E.N, Paris, 1961, t. 2.

2 Arch. Départ. Bas-Rhin, série J, sous-série 10 J. 94.

Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, le commerce international connaissant l'âge d'or que l'on sait, les Genevois détenteurs de solides capitaux, fruits de leurs entreprises hautement spécialisées – notamment l'horlogerie et l'indiennage ayant succédé à la dorure qui avait engendré une première vague de prospérité au XVII^e siècle – ne pouvaient plus investir chez eux tant le marché local «congestionné» ne permettait plus de placements d'envergure!

Par vocation extrovertis, les Genevois continuèrent à essaimer avec pour bagages leurs capitaux et leur sens aigu des affaires (très soutenus par leurs pratiques endogamiques!), et l'on put ainsi les rencontrer sur toutes les places où se traitaient en particulier le commerce des «deux Indes». Une telle présence aux points névralgiques de l'économie de l'Europe, de Copenhague à Cadix, du Havre à Gênes, sans compter Londres où l'on parlait de «Colonie» genevoise et suisse, contribua tout à fait à ce que les Anglais connaissent la compétence en affaires des Genevois, avec lesquels frayer ensemble ne tenait en rien de l'aventure.

Si les facteurs religieux constituèrent encore, sans doute, la «bannière» historique des liens régissant les rapports anglo-genevois, celle-ci n'était plus déployée mais plutôt glissée dans son fourreau!...³ La réalité des relations entre les deux pays passait désormais par les phénomènes de compétition ou complémentarité dans les échanges commerciaux, hormis bien entendu les «fameux» placements sur Londres...

L'Angleterre, en passe d'être puis passée maîtresse des mers et de nombre de rivages, était certes avec la France et la Hollande une pourvoyeuse de denrées coloniales diversifiées dont: sucres, thé, café, épices, plantes et bois tinctoriaux, etc., mais celles-ci n'atteignaient Genève que dans de modestes proportions comparativement aux approvisionnements provenant de Marseille, des ports ligures et hollandais. D'autres articles de réexportation anglaise, de renom et d'écoulement très important comme les cotonnades écrues de Yanaon vendues par la Compagnie des Indes Orientales ne figuraient semble-t-il même pas dans les livraisons à Genève⁴.

3 Phénomène vérifiable à toute l'Europe éclairée de la seconde moitié du XVIII^e siècle, les affinités entre pays ou peuples ne s'établissent plus guère sur une base religieuse mais sur celle de la philosophie et des sciences. Genève, bastion s'il en était de la foi réformée, mais aussi grande ouverte sur le monde et ses idées, n'échappa pas à cette tendance. Le très prolifique libraire genevois Jean Gosse, dans une lettre (4 mai 1781) à un correspondant loclois, résume très bien la situation: «... Tout ce que nous avons dit, Monsieur, dans notre dernière lettre sur le débit de vos figures de la Bible, ne vient nullement de froideur, mais nous croyons les choses telles qu'elles sont exposées. Oui! il y a un temps dans cette ville qu'on aurait débité beaucoup d'un tel ouvrage (...) (mais) nous avons voulu vous faire connaître que les livres de dévotion étaient la classe la moins en vogue dans ce siècle ou grand nombre de personnes se piquent plutôt d'être voltairien que calviniste...» Arch. Etat de Genève (A.E.G.) / Com. F, N° 62 – GOSSE, fol. 366.

4 A la différence de la principauté de Neuchâtel qui elle fut concernée par les cargaisons en provenance des Indes (acquisitions de Pourtalès aux ventes de la Compagnie des Indes, à Londres).

A contrario, de par une situation économique intérieure très distincte de celle des autres pays européens, à savoir l'amorce bien engagée de sa Révolution industrielle, l'Angleterre était désormais à même de pouvoir répandre sur les marchés étrangers une gamme singulièrement étendue d'articles manufacturés représentant plus de 69% de la valeur de ses exportations en 1785 et 74% en 1792⁵. Leur rapport qualité-prix était inégalable et – fait significatif – universellement reconnu comme tel, au point que partout l'on essayait d'imiter les productions anglaises aussi bien textiles que métallurgiques pour ne citer que les plus remarquables!

Les voies de transit

Force est de constater que si Genève depuis «l'Illustre Médiation de Pacification» (1738)⁶ avait abdiqué progressivement toute initiative politique et institutionnelle pouvant déplaire à la France, au point de lier *de facto* sa destinée à celle plus ou moins mouvante du Royaume, elle conservait en dépit de fortes pressions parfois exercées – tel l'exemple de l'affaire de Versoix⁷ –, un pouvoir apparemment intact de décision dans la conduite de ses affaires commerciales et de choix de ses partenaires en la matière.

Il faut en effet avoir en mémoire que de l'Arrêt du Conseil du Roi rendu le 5 septembre 1701 (complété par les dispositions de celui du 20 mai 1738), portant sur les contraventions et saisies applicables à une longue série de denrées anglaises⁸, – et ce jusqu'au Traité franco-anglais de Libre Navigation du 26 septembre 1786 – Genève ne pouvait licitement tirer des denrées anglaises que par une voie beaucoup moins directe que celle «naturelle» que présentait la traversée directe de la France.

La voie «royale» fut longtemps assimilable au cours du Rhin, emprunté dès les ports hollandais puis jalonné de Cités-Etats dont la prospérité était indissociable du trafic fluvial.

5 GEORGE ROSE, *Etat de la Grande-Bretagne relativement à ses finances, son commerce, ses manufactures et tableau de l'accroissement de son revenu et de son commerce de 1792 à 1799*, Londres, 1799, 71 p., tableaux.

6 Intervention de la France du ministère Fleury pour régler la «querelle de clochers» genevoise. La longue trêve sociale qui s'ensuivit fut à l'origine d'un âge d'or pour l'économie genevoise.

7 C'est sur l'instigation de Voltaire, que le ministère Choiseul menaça Genève de créer au village – alors gessien – de Versoix des installations portuaires qui auraient pu remettre en question l'importance de Genève comme plaque de transit vers les Etats italo-savoyards. La chute du ministère en 1770 fit tomber le projet au lac!

8 Ces arrêts concernaient: bas et bonneterie de toutes sortes, boutons de toutes matières, chapeaux, cuirs tannés, coutellerie de toutes sortes, droguerie et épicerie, étoffes de toutes sortes, merceries, ouvrages d'horlogerie, quincaillerie, rubans de soie, laine et fil.

De nombreuses villes se distinguèrent, parmi lesquelles Bonn, Cologne, Mayence et Francfort en sévère compétition; plus en aval des villes modestes se faisaient une place: Spire et Rastatt. Strasbourg, à l'«assaut» continu du Ministère pour lui permettre de sauvegarder une fraction honorable – et vitale! – de son ancienne suprématie sur le transit rhénan, était irréversiblement affaiblie... une véritable aubaine pour le médiocre Margraviat de Bade, «champion» du commerce interlope qui se pratiquait à Schröck (en aval de Karlsruhe) et à Kehl, deux créations de toute pièce du principule encouragé en sous-main par l'Electeur palatin! L'on peut soutenir que jusque dans le courant des années 1770 les cours inférieur et moyen du Rhin canalisèrent sans concurrence sérieuse le transit anglo-suisse.

La concurrence vint du réseau de routes lorraines, ardennaises, moselanes, ayant pour tronçon commun l'axe flamand-brabançon et pour débouché la plaine d'Alsace. Cette voie sera incontestablement la plus fréquentée jusqu'à l'extension du champ de bataille révolutionnaire⁹, quelle que soit l'évolution de la conjoncture politique.

En effet, à partir du tout début des années 1780, les Pays-Bas autrichiens furent déclarés neutres et Ostende élevé au statut de port-franc¹⁰, alors que la Grande-Bretagne faisait «... couler sa lourde chaloupe hollandaise...»¹¹, trop impliquée dans l'approvisionnement français en plein contexte de la guerre américaine. Ostende-Bruxelles et les routes qui partaient de cet axe «récupérèrent» donc une bonne part du trafic empruntant traditionnellement la voie hollando-rhénane mais aussi une part appréciable des exportations anglaises vers les Etats italiens, la route maritime vers Gênes et Livourne étant alors sujette à hauts risques!...

Ces heureuses retombées n'auraient pu être que très éphémères¹² si – et cela est essentiel! – une politique cohérente sur le transit n'avait pas existé dans cette région. Il faut savoir qu'une prise de conscience de l'importance

9 L'extension du champ de bataille révolutionnaire, rendant périlleux la traversée de l'actuelle Belgique, ne se fit pas de nouveau au bénéfice de la Hollande. Ce sont les ports de l'Allemagne du Nord (Hambourg tout d'abord!) peu fréquentés jusqu'alors car bloqués par les glaces (et le pays par les inondations!) pendant trois mois de l'hiver, causant un temps mort pour le voiturage et les expéditions, qui récupérèrent le transit.

10 Le 12 juin 1781, Joseph II, en visite à Ostende, déclara son port libre. L'empereur ajouta que les Mémoires de Romberg (voir note 18) y avaient contribué le plus. La franchise d'Ostende ne put toutefois être effective que lorsque les Anglais sur les quasi-injonctions de l'empereur auprès du cabinet de Londres, cessèrent sur ces entrefaits «... d'exercer des vexations sur le pavillon, de S.M, au mépris du Traité d'Utrecht de 1712-1713 ...» (voir note 16).

11 HERBERT LÜTHY, *La Banque Protestante en France*, t. 2, p. 648.

12 *Ibid.*, p. 652. Les traités de Fontainebleau de 1785, conclus une fois la situation «normalisée» entre belligérants, interdirent aux Pays-Bas de s'adonner eux-mêmes au commerce maritime, et ce contre une indemnité de 10 millions de florins, versée à Joseph II par la Hollande et la France. Cette «... déception humiliante...» sera l'un des ferments de la révolution belge.

du commerce de réexpédition avait vu le jour au début des années 1740 sous le gouvernement du comte Frédéric d'Harrach¹³ et était véritablement devenue efficiente à partir du milieu des années 1760 lorsque le *credo* gouvernemental fut d'attirer, d'amplifier et de conserver le transit pour en faire le moteur de l'économie des Pays-Bas¹⁴. Ainsi avec l'abolition de douanes intérieures (Namur), la création et le remarquable entretien de routes, l'abandon de l'itinéraire liégeois, la promulgation de la Régulative du 19 mai 1766 accordant successivement à compter de cette date à onze négociants des facilités d'entrepôts et de sortie des marchandises par des bureaux déterminés¹⁵ et le haut parrainage du trésorier-général du Conseil des Finances, le comte Charles-Philippe de Cobenzl, «... le plus zélé des hommes pour le commerce et l'industrie...»¹⁶, les Pays-Bas se relevaient de leur asphyxie économique remontant au Traité de Münster de 1648¹⁷ et faisaient davantage que concurrencer la Hollande dans l'organisation du transit vers – et en provenance – des régions riveraines et au-delà, du cours inférieur du Rhin.

Parmi ces maisons de commerce privilégiées par l'administration des Pays-Bas, celle du Westphalien Frédéric Romberg¹⁸ se distingua particulièrement puisque dès 1768 elle était reconnue par les douanes françaises

13 Gouverneur des Pays-Bas de 1741 à 1744. Il fut présenté dix ans plus tard par un négociant (anonyme) de Bruxelles comme «... s'étant donné une peine inimaginable pour le commerce de réexpédition appelé transit...» (Arch. Gales. du Royaume/Bruxelles, série Conseil des Finances, N° 5577 bis, fol. 100). Il y eut une longue éclipse par la suite puisqu'en 1752 le transit ne rapportait plus que 4088 florins contre une moyenne de 30 000 sous son gouvernement.

14 Les Pays-Bas ne comportaient alors pratiquement aucune industrie importante.

15 Wasserbilig, Ahn, Frisange (actuel grand-duché de Luxembourg) étaient les bureaux débouchant sur la Moselle en amont de Trêves. Aubange, Messancy, Forge-Philippe, faisaient communiquer aux routes lorraine et ardennaise.

16 FRÉDÉRIC DE ROMBERG, *Mémoire des faits pour relever le souvenir d'un Négociant étranger qui est venu établir son commerce et son industrie dans la Belgique*, n.d. (après 1810), 15 p., p. 3.

17 Traité «familial» signé le 30 janvier 1648 entre les branches autrichienne et espagnole des Habsbourg (à distinguer du Traité «général» du 20 octobre 1648 connu sous le nom de Traité de Westphalie). L'accès à la mer par l'Escault avait été alors fermé aux Pays-Bas méridionaux, provoquant la ruine d'Anvers et une «léthargie» absolue du pays.

18 Les activités de Frédéric Romberg représentaient d'avantage un «empire» commercial qu'une maison de commerce aussi prospère soit-elle. En 1780, Romberg possédait 94 navires et 104 en 1782, il avait 6 établissements de réexpédition aux Pays-Bas (Ostende 2, Bruges, Gand, Louvain, Namur) et était intéressé (commandite) dans des affaires à Nancy, Lindau et surtout Bordeaux (Henri ROMBERG, BAPST & C° tournés vers le commerce de St. Domingue) versant en 1786 dans cette dernière société un fonds capital de 1.812.960 livres 15 sols et 6 deniers! Frédéric Romberg fonda la première manufacture d'indiennes aux Pays-Bas (la Chartreuse de Bruxelles), puis une de velours de coton «... dont la qualité et prix ne cédaient en rien aux anglais dits Manchester...», etc., etc. Pour le seul commerce de réexpédition, le bilan est éloquent: ce ne sont pas moins de 40 millions de numéraire que Romberg reversa aux caisses du pays, sur les commissions de ses correspondants...

comme étant en contacts étroits avec les Suisses... qui en auraient été mécontents¹⁹!... Cet avis, émis par l'officier de la Régie du bureau de Bavay, nous laisse très perplexe lorsque l'on constate que sans doute 52,4% de la valeur des marchandises anglaises parvenant à Yverdon en 1791, et 55% l'année suivante, transitaient par les entrepôts Romberg!...

Ces rivalités pour l'accaparement de ce si lucratif commerce de transit ne s'arrêtaient pas là! A partir du vis-à-vis orageux de Strasbourg et de Kehl la «Chaussée du Rhin», axe entretenu, rapide, mais réputé coûteux, était en compétition avec la rive opposée – le Brisgau – meilleur marché mais à l'état des routes plus discutable.

Le «cercle bâlois» – nous englobons ici la ville de Bâle aux puissantes maisons de commerce auxquelles tous les «antagonistes» avaient recours; mais encore Zurzach, localité aux foires célèbres, sur le Rhin et à une faible distance du confluent de l'Aar – était sans doute une plaque tournante incontestée et peut-être même la seule, puisque le parcours suisse vers Genève n'était pas exempt de pressions «orchestrées» par la République Bernoise. Berne était en effet à l'origine d'une réglementation tendant à favoriser le trafic routier (d'un bon rapport et permettant le contrôle aisé de routes rapprochées comme celle de Payerne–Avenches) plutôt que celui effectué par eau. Le «relais» extrême avant d'atteindre Genève à savoir le lieu d'embarquement sur le Léman voyait encore le phénomène de concurrence soulevé étant donné que Vevey et surtout Ouchy tentaient de contrebalancer la position très prédominante de Morges.

Le rôle de la maison yverdonnoise MANDROT & C^o

Famille de souche non récente à Yverdon – son accession à la bourgeoisie remontant à 1546 –, les générations Mandrot du XVIII^e siècle constituèrent une des clefs de voûte des relations commerciales anglo-genevoises. Bien avant que les hautes positions exercées au service de l'Angleterre ou en Angleterre par la famille Haldimand²⁰ aient placé ce pays dans le «champ

19 Bibl. Royale Albert I^{er}/Bruxelles, Ms. 12.532, fol. 116 et suivants – Recueil Abrégé des dispositions de transit, rédigé par l'Officier du bureau de la Régie de Bavay.

20 Sir Frederick Haldimand au service de l'Angleterre, gouverneur général du Canada de 1777 à 1784, chevalier de l'Ordre du Bain, etc., était natif (1718) d'Yverdon, où sa famille avait acquis la bourgeoisie en 1694 et où il mourut en 1791. Son neveu et «héritier universel», Antoine-François Haldimand (1741–1817), fut un marchand-banquier de renom à Londres, puisque promoteur de Belgrave square et fondateur de la Banque MORRIS, PREVOST C^o. Il était en relations d'affaires suivies avec MANDROT (lettres de change, communication des cours, placements, loterie, et à l'occasion commissionnaire [faïence]). Les Mandrot étaient apparentés aux Haldimand par la famille Auberjonois dont était issue Mme Louis Mandrot, et nom d'épouse d'une nièce du gouverneur général.

de vision» yverdonnois, la société MANDROT jouissait d'une solide notoriété basée sur le négoce des «quincaillerie – mercerie» d'Angleterre.

Tout d'abord à quelle époque plus ou moins approximative peut-on faire remonter les contacts privilégiés entre la société MANDROT et l'Angleterre? – La question est sans réponse pour l'instant. Toutefois on peut supposer que les contacts étaient réguliers et reconnus comme sérieux dès le premier tiers du XVIII^e siècle, pour qu'en 1736 Jacques-Louis Pourtalès de Neuchâtel (le futur «Roi des Négociants»!) ait recours aux associés MANDROT & PAVID dit «l'Anglais», pour organiser son premier voyage aller-retour à Londres²¹!...

La première mention genevoise – qui nous est connue! – sur la société yverdonnoise remonte elle au 19 mars 1757 lorsque la Chambre de Négoce rendit un jugement²² contre Frédéric Mandrot, comparu sur requête des marchands quincailliers et merciers, qui le soupçonnaient de vendre en chambre (à son auberge) «... des ouvrages d'Angleterre retirés des Halles, qu'il déclare n'être qu'échantillons pour commandes...». Bien que pareil constat de vente illicite soit ordinairement réprimé par les autorités genevoises fixant pour toutes les denrées le cours des halles, Frédéric Mandrot bénéficia presque d'un non-lieu, n'étant tenu qu'à l'obligation de présenter ses «échantillons» quotidiennement aux halles!.. Cette bienveillance à l'encontre du marchand yverdonnois tend à démontrer que Genève tirait déjà par le canal de cette maison une grande partie de son approvisionnement aussi bien indispensable à son activité économique (fournitures et outillage horlogers en premier lieu), qu'à son image de ville désormais «à la page», suivant la mode tournant à l'anglomanie, et que dans ce cas il fallait savoir fermer les yeux sur un certain nombre d'irrégularités...

La société Alfred MANDROT & PERCERET (dans les années 1770) puis Louis MANDROT & C^o (MANDROT fils et Samuel PENSEROT)²³, dans les années 1780–1790, ne comptera pas moins sur vingt ans (1774–1793) de 45 fournisseurs londoniens, petits industriels ou artisans spécialisés, dont la majeure partie passait par l'intermédiaire de la maison de commission (originnaire du Jura neuchâtelois) DUBOIS & Fils, sise New Basinghall Street près du Guildhall.

21 Arch. Etat de Neuchâtel (A.E.N) / Arch. Privées Pourtalès, Papiers J. L. Pourtalès, Ms. N° 9, Carnet «Notice de ma Vie», fol. 155–158. – Il s'agissait déjà de Frédéric Mandrot.

22 A.E.G/Com. A, N° 6 – Chambre de Négoce, fol. 400.

23 L'évolution des contrats de société de la maison MANDROT & C^o (et même l'exacte filiation des membres de cette famille!) nous est jusqu'à présent qu'imparfaitement connue. Il y eut indiscutablement d'autres associés entre les années 1770 et 1790, dont un certain Peytrignet (nom répandu, qui figurera tout au long du siècle au «Rôle de l'honorable Compagnie des Bateliers de la ville d'Yverdon»... ce qui ne fut pas le cas de Mandrot). (Arch. Communales d'Yverdon (A.C.Y/Fc 7, registre N° 28). Les papiers d'affaires de la Société MANDROT & C^o sont conservés aux Archives de la Ville d'Yverdon, Série F – sous-série Fb3 (6 cartons étudiés; 1 de carnets et pièces diverses [années 1770 à 1790], 5 de correspondances [années 1790]).

Une demi-douzaine de ces fournisseurs londoniens peuvent être qualifiés d'«attitrés» puisqu'ils approvisionnèrent les magasins MANDROT durant au moins cette vingtaine d'années, à savoir:

- DOLLOND et RAMSDEN (matériels optique et mathématique)
- DURNFORD (aiguilles et épingles)
- ISHERWOOD & BRADLEY (papiers peints)
- IVERSON & STONE (matériel de pêche)
- MEADS (cannes et badines)

Hors la capitale anglaise, c'est essentiellement – et de loin! – à Birmingham que MANDROT avait affaire, puisque, comme nous le verrons ensuite, c'est de cette ville industrielle en pleine expansion²⁴ que lui parvenait la quantité innombrable d'articles métalliques dits «toys» sortant des célèbres maisons John TAYLOR et Matthew BOULTON²⁵, ainsi que d'importants grossistes acquéreurs des productions de petites entreprises. Sheffield, pour ses aciers dont une qualité nouvelle – «au creuset» – était si remarquable pour l'horlogerie, Stoke-on-Trent et la fabrique WEDGWOOD d'Etruria, tardivement Manchester (pas avant la fin des années 1780, semble-t-il)²⁶, avec sa variété de tissus aux coloris à la mode – les velours en particulier – étaient encore autant de cités régulièrement mentionnées dans la comptabilité MANDROT.

Les contacts avec les entreprises anglaises étaient, pour plusieurs d'entre elles, doublés de relations personnelles des plus cordiales car entretenues de manière suivie. Annuellement en juin-juillet, Mandrot père et fils (ceci est vérifiable au tout début des années 1790) effectuaient le voyage de Londres afin de choisir eux-mêmes la qualité des produits dont ils pourraient passer commande, être au fait des nouveautés, et débattre du prix d'achat des produits qu'un intermédiaire aussi zélé soit-il ne pouvait «marchander» aussi âprement que l'acquéreur lui-même! Le côté sourcilieux de Mandrot sur les prix pratiqués nous est attesté par plusieurs échanges de correspon-

24 Selon les «Birmingham Directory» des années 1770, la ville, pour une population d'un peu moins de 50 000 habitants (le double qu'en 1740), comptait: 129 fabricants de boutons, 56 de bimmeloterie métallique (toys' makers), 39 de boucles, 21 quincailliers, 77 marchands dont une bonne proportion était liée au commerce métallurgique. (ROY PORTER, *English Society in the Eighteenth Century*, Penguin books Ltd., Harmondworth, 1982, 424 p., p. 97.)

25 Se reporter aux notes 37 et 38.

26 Les activités reconnues de Mandrot étaient celles de marchand en quincaillerie et mercerie (comprenant les branches très prospères de la bonneterie [bas] et passementerie [rubans, galons]). Au fil des années les activités de Mandrot devinrent celles d'un «general merchant» anglais, à savoir que l'on trouvait de tout dans ses magasins yverdonnois (verres de montres pour compléter la fourniture horlogère, épicerie, parfumerie, pharmacopée, faïences, etc.). Les tissus «au métrage», si l'on peut dire, comprenaient casimir, mousseline, nankin, satinette et surtout – et de loin! – une grande variété de velours (envoi par DUBOIS & Fils en mai 1792, de 678 demi-aunes soit 368,50 m) achetés chez Gideon Bickerdike et sans doute Charles-Frédéric Brandt tous deux de Manchester.

dances soulevant la question, telle cette réponse qu'il reçut en juin 1792 des grossistes GLOVER Fils & FREY de Birmingham: «... Il est toujours nécessaire dans la présente conjoncture d'augmentation et de disette des métaux, d'autoriser ses commissionnaires à faire selon les prix du temps, pour ne pas en perdre dans l'exécution...»

La maison MANDROT, qui effectuait deux tournées annuelles à Genève (en mars avant l'élaboration du voyage londonien et en octobre après la foire de Zurzach, pour y présenter les nouveautés anglaises et garnir le carnet de commandes), ne pouvait donc apparaître dans cette ville que comme une véritable vitrine des productions de l'Angleterre. Sur un quart de siècle – de 1769 à 1793 – l'entreprise yverdonnoise comptera plus de 70 clients genevois dont une dizaine figureront sans discontinuité avec à la tête d'entre eux les Maîtres quincailliers JOLY qui, en 1774, se portaient acquéreurs de 11,67% de la valeur des marchandises adressées de Londres par DUBOIS & Fils à MANDROT: considérable pour une seule raison sociale! L'importance des affaires de la Maison JOLY nous est confirmée par l'hoirie de Jean-Charles JOLY en 1795²⁷ dont le montant du stock s'élevait à 99 722.8.6 livres courantes (l. cour.) soit l'équivalent de 7200 livres sterling (£) s'il ne s'agissait – improbable malgré tout – que de marchandises anglaises. Quoi qu'il en soit, cet inventaire n'était certainement pas celui de n'importe quel quincaillier de quartier²⁸...

Les productions métallurgiques

Les métaux et alliages comme l'acier, le cuivre, l'étain, le plomb, le laiton, le fer blanc, bruts ou transformés, constituèrent de loin le premier poste d'importations genevoises de marchandises anglaises.

Dès avant 1750 l'Angleterre, supplantant la France, fut reconnue comme travaillant parfaitement les métaux, si bien qu'à partir de cette époque se furent des «... quantités prodigieuses...» qui gagnèrent les ports hollandais et allemands, afin de répondre aux demandes de marchés ayant besoin de métaux, d'outils et d'autres ustensiles «... finis à un certain point...». C'est

27 A.E.G / série Jur. Civ. F – Inventaires après-décès, N° 840. Jean-Charles Joly, 7 mars 1795. – La curiosité légitime du chercheur est frustrée par ce document, étant donné que l'on ne connaît que la valeur du stock, et non le détail de celui-ci car l'inventaire ne put être inséré dans le registre des hoiries... vu son volume très inhabituel – 223 pages! – Ce document – une mine! – étant à priori disparu ou «égaré»...

28 1 livre sterling (£) d'alors = ± 60 livres sterling de 1980 (ROY PORTER, *English Society in the Eighteenth Century*, *op.cit.*, Conversion Tables. – 7200 £ représenteraient donc env. 432 000 £ actuelles (plus de 1 300 000 francs suisses). Il s'agit là d'un ordre de grandeur.

ainsi que Samuel Ricard dans son *Traité de Commerce*²⁹, présentait Sheffield et Birmingham comme étant les localités où «... la quincaillerie est sans contredit la mieux travaillée, la plus parfaite et la plus finie que l'on connaisse dans le Monde...». Il apparaît alors comme logique que le label horloger de Genève³⁰ ait eu recours à des matières premières et outillages de réputation inégalée mais ce sont en fait tous les articles manufacturés utilitaires, ornementaux (ou alliant les deux finalités!) qui furent importés.

Les aciers

Les horlogers genevois à partir d'au moins le début des années 1770 devinrent, principalement par le truchement de MANDROT, des clients inconditionnels d'un certain «confrère» reconverti comme métallurgiste-innovateur à Sheffield.

Initialement horloger à Doncaster, Benjamin Huntsman, ennuyé par la qualité inférieure des aciers allemands employés pour la fabrication des ressorts et balanciers de montres, s'attacha à l'idée de mettre au point un acier approprié à la mécanique de précision. La méthode retenue fut de purifier l'acier brut en le mélangeant à l'emploi à des alliages, le tout afin d'obtenir un acier fondu ou «au creuset». Les premières expériences tentées vers 1740 se déroulèrent sur de longues années, puisque ce n'est que le 14 juillet 1761 que le *London Chronicle* faisait part de la «... récente invention de Huntsman (...) qui produit d'excellentes pièces...». Les métallurgistes anglais, qui n'étaient pas dans le secret de la composition (le *Sketchley's Directory of Sheffield* de 1774 ne recensant que 4 fabricants de «cast steel», et 7 à 11 selon le *Gales and Martin's Directory of Sheffield* de 1787), firent tout – démarches auprès du gouvernement – pour «étouffer» cette découverte qui pouvait leur être préjudiciable. Il fallut attendre 1792 pour que des ingénieurs royaux publient un opuscule de véritable communication promotionnelle sur cet acier³¹!

29 SAMUEL RICARD, *Traité Général du Commerce, contenant des Observations sur le commerce des principaux Etats de l'Europe*, Van Harreveldt et A. Soetens, Amsterdam 1781, t. 1, 619 p., p. 430.

30 L'hypothèse très conditionnelle (car les éléments comptables de référence sont en nombre infime) que 25% environ du chiffre d'affaires horloger genevois, provenaient des ventes aux Anglais, a été retenue dans notre thèse (consultable aux A.E.G). Cet ordre de grandeur certainement non surestimatif (mais plutôt le contraire), correspondrait à une valeur de 125 000 £ (équivalant 1 730 000 l. cour.) pour 5000 montres. Les achats anglais concernaient des pièces onéreuses – 25 £ en moyenne – comme les montres très élaborées «à répétition», souvent richement décorées.

31 FOURNESS et ASHWORTH (ingénieurs des prince de Galles et duc de Clarence), *Bref Examen de l'Acier Fondu de Huntsman*, 1792, 12 p. – opuscule publié en anglais et français. – Ces deux personnalités décrivaient les travaux de ce «... brillant inventeur semblant encore très mal connu du grand public et à la fois convoité par les connaisseurs...».

Ce nouvel acier fondu Huntsman³² – «... sans contre-dit, le plus beau qu'il y ait dans le commerce, le plus dur, le plus compact, et le plus homogène...» dicit le maître coutelier parisien Jean-Jacques Perret, auteur en 1776 d'un Mémoire qui sera publié par la «Société Etablie à Genève pour l'Encouragement des Arts et de l'Agriculture» – connu d'emblée un succès sur le continent, car toujours selon Perret «... propre aux pièces de quadrature (...), outils qui exigent une grande dureté et un beau poli comme les brunissoirs pour briller les métaux, alisoirs des horlogers, ébarboirs des graveurs, burins, grattoirs (...), et encore le meilleur pour les tranchants fins...».

On peut déterminer la présence de l'acier fondu Huntsman (en plaque surtout, barre, rond, forgé à pignons, etc.) à Yverdon à partir de 1774 (il y parvint sans doute plus tôt) ce qui nous est révélé par une note consignée par Mandrot dans son «Livre de Caisse» et portant commande de «... 10 quintaux d'acier (en plaques) de 24 à 26 pouces, ou du double...». DUBOIS & Fils de Londres, *a priori* client en son propre de l'aciérie HUNTSMAN³³, reçut par exemple de 1791 à 1793 pour 1007.9.3 £, desquelles MANDROT se porta acquéreur (années 1791 et 1792) de 465.8.10 £ réparties comme suit:

- acier roulé forgé (épaisseur d'une pièce de 6 pence et de 1 shilling):	
3 quintaux (qtx) - 14	£
- acier forgé en petites barres:	
60 livres - 6. 8	£
- acier carré:	
18 livres - 56.10.2	£
- acier rond pour montres:	
1670 livres -238.12.3	£
- acier fin pour ressorts (épaisseur d'une pièce de 1 shilling):	
? -149.18.4	£

HUNTSMAN n'eut par contre qu'une petite clientèle sans intermédiaire à Genève. Ce furent, dans les deux avant-dernières décennies du siècle, au moins une douzaine de boutiquiers et artisans qui s'approvisionnèrent à Yverdon, parmi lesquels l'horloger Claude REY (l'un de ceux s'adressant directement à Sheffield) qui, entre 1770 et 1788, fit l'acquisition de 30 430 l. cour. de marchandises (équivalent 2204.11 £) à raison de 70 à 500 livres (de poids) par commande, atteignant un montant annuel oscillant entre 770 l. cour. (1776) et plus de 1300 l. cour. (1778). A côté de ce client d'envergure, ce furent entre autres Gabriel FROSSARD avec 2446 l. cour. d'achat de

32 Dans son Mémoire Perret évoque non seulement Huntsman (appelé Huthmant) mais aussi Marshall (appelé Martial). Aucun document MANDROT n'évoque ce deuxième nom pas plus que ceux de Thomas Boulsover et John Love cités par le Sketchley's Directory de 1774 (d'après KENNETH C. BARRACLOUGH, *Benjamin Huntsman 1704-1776*, Sheffield City Libraries, Local Study Leaflet, 1976, 13 p.).

33 Sheffield City Library, L D. 1612, Huntsman's papers (1788-1806), fol. 2.



Acierie d'Attercliffe en 1787
(auteur inconnu)

C'est ici que Benjamin Huntsman s'installa définitivement en 1770.

A gauche: le deux fours de cémentation.

A droite: l'atelier de l'acier fondu avec ses trois cheminées rectangulaires.

(Par permission de Sheffield City Museums - The Industrial Museum, nég. N° 75)

1771 à 1779, David BOURDILLON, Jean-Baptiste NOGUARET, les Dames FILLION & PIQUET, Jean ARCHINARD (recevant au début des années 1790 des lames d'acier pour ressorts de montres et pendules), Jean PATTEY (acier à filières), Jean GENEQUAND, LAVOUSY (également client sans intermédiaire de HUNTSMAN, mais à partir de 1796 seulement), Samuel PELLET, etc..., qui apparaissent dans la comptabilité MANDROT.

Une commande passée le 29 novembre 1793 par les soeurs PATTEY nous permet d'avoir une idée assez précise de la quantité de cet acier horloger anglais, détenu dans une boutique de quincaillerie genevoise, étant donné que les clientes demandaient à ce qu'on leur fasse passer «... le plus vite possible, en étant entièrement désassorti ...», 523 pieds d'acier (environ 170 mètres) en 6 épaisseurs, dont:

- acier de 6 points (1,12 mm) :	385 pieds (125,00 m)	plaques	7 dimensions
- acier de 7 points (1,31 mm) :	8 pieds (2,60 m)	plaques	2 dimensions
- acier de 8 points (1,50 mm) :	20 pieds (6,50 m)	plaques	5 dimensions
- acier de 10 points (1,87 mm) :	16 pieds (5,20 m)	plaques	2 dimensions
- acier de 12 points (2,25 mm) :	82 pieds (26,60 m)	plaques	12 dimensions
- acier à cliquet ³⁴	: 12 pieds (3,90 m)		

Les prix pratiqués étaient compris vers 1790, entre 1 et 1.6 l. cour./livre, sauf l'acier carré valant de 2 à 3 l. cour.

Les articles manufacturés

A. Outillage, fournitures et accessoires d'horlogerie

Si l'Angleterre fut une bien faible exportatrice horlogère vers Genève (les pièces y parvenant étant plutôt des spécimens techniques et décoratifs dont les artisans de la place s'inspiraient pour produire des articles «à l'anglaise»... moins onéreux à qualité égale), elle apparaissait par contre comme le fournisseur *a priori* exclusif de l'outillage nécessaire aux «Cabinotiers».

Selon le Mémoire de J. J. Perret³⁵, l'outillage anglais dont limes, rapes, marteaux, laminoirs, étampes, etc. aurait été fabriqué en acier cimenté «poule» dit encore «boursofflé»³⁶, considéré comme «... le plus net après l'acier fondu, son grain pas tout à fait aussi fin, les surfaces pas aussi belles...», au prix de 12 sols/livre, soit environ la moitié moins cher que l'acier fondu. Cet acier, toujours selon Perret se fabriquait à Newcastle qui était une ville avec laquelle la maison MANDROT n'avait *a priori* aucun correspondant; alors que par contre à Sheffield, HUNTSMAN (et d'autres) poursuivait la fabrication d'acier cimenté, transformé en outillage, que l'on sait avoir été expédié sans intermédiaire à Genève vers 1796-1804 à la maison Jean-Jacques LAVOUSY.

Si la maison yverdonnoise ne semble s'être approvisionnée en outillage à finalité horlogère que par le truchement de ses commissionnaires de New Basinghall Street, il n'en demeure pas moins que les quantités reçues étaient «prodigieuses», tels ces exemples:

34 Acier destiné à la fabrication du levier permettant à la roue dentée du mécanisme de la montre d'avoir un mouvement que dans un seul sens. Il s'agissait d'un acier bon marché.

35 J. P. PERRET, *Mémoire sur l'Acier*, Mémoires de la Société Etablie à Genève pour l'Encouragement des Arts et de l'Agriculture, 1778, paginé 7 à 50.

36 *Ibid.* p. 11, le «blister steel» (acier poule) était appelé ainsi car présentant des boursofflures à la sortie du four de conversion.

- 158½ douzaines d'outils divers (limes, tenailles, étaux à main et à bigorne, burins d'horloger, calibres pour pignons) pour le seul mois d'avril 1774.

En 1791-1792, volume et valeur des envois furent éloquentes puisqu'atteignant la valeur de 713.2 £ pour:

- 1 433 dz. (douzaines) de limes à main (batardes, douces, à trois coins, demi-rondes rapés, rondes-batardes)	213. 4.8 £
- 139 dz. de tenailles	130.16. £
- 16 dz. d'étaux à main	19. £
- 27 dz. d'étaux de table	4.16. £
- 18 gr. (grosses) de burins d'horloger	13.10. £
- 81 dz. de pinces à goupille pour horlogers et penduliers	49. 4. £
- 21 dz. de compas	21.18. £
- 17 600 pieds de pignon	260. 6. £

A Genève, le commerce de la quincaillerie anglaise était une activité qui donnait un lustre particulier au point que l'on spécifiait bien dans certaines raisons sociales: «marchand de quincaillerie d'Angleterre»³⁷. L'exemple de Jean-Pierre Millardet – nouvellement établi en 1791 –, contactant pour la première fois la maison MANDROT en vue de constituer son stock pour la boutique d'«outils et fournitures d'horlogerie» qu'il envisageait d'ouvrir, est très révélateur de la place occupée par la métallurgie anglaise dans les inventaires de ce corps de métier:

«... Je vous prie de bien vouloir m'expédier sous quinzaine à mon adresse (chez Mr. CHEVALIER au «Lion d'Or») ou celle de quelqu'un de vos amis:

- 26 tenailles à mâchoires longues et courtes, à tenir les aiguilles d'heure
- 12 pincettes à becs longs et courts
- 5 étaux d'horloger
- 72 limes
- 82 pieds de roi (environ 26,65 m) d'acier
(50: fondu, 18: carré, 12: rond)
- 6 livres de cire rouge anglaise et de la meilleure pour les métaux...»

Au début des années 1790 – toujours hormis la société JOLY, recevant la gamme complète des articles de quincaillerie anglaise – c'était la maison Jean GENEQUAND qui se présentait comme l'une des meilleures clientes en outillage, recevant, entre autres livraisons, pas moins de 160 douzaines de limes entre juillet 1790 et novembre 1792.

Accessoires d'horlogerie, chaînes et clefs de montre en acier (parfois doré), qui étaient considérés comme mercerie, faisaient l'objet d'un commerce complémentaire. Le volume des exportations anglaises restait toutefois très limité en valeur, étant donné que Genève n'exportait que des montres dotées d'accessoires réalisés dans le même métal précieux et fabriqués

37 A.E.G/D I, Livre d'Inscription des Négociants, fol. 184 – SERMENT & BARNIER (9 septembre 1743).

par les chaînetiers établis en ville. MANDROT importa – seulement – 77 douzaines de chaînes en 1774 pour un montant ne dépassant pas 50 ou 60 £, soit l'équivalent approximatif du prix de 2 à 6 chaînes en or!...

Considérer que l'ensemble de ces marchandises parvenait à Genève dans un état toujours irréprochable, serait un leurre! La rouille causait de fréquents dommages, et de ce fait les recommandations dans le style «... je ne veux que de la bonne marchandise non rouillée et sans défaut ...» étaient fréquentes. Quant aux imperfections de fabrication comme les pailles, elles rendaient les outils invendables. Généralement la question d'échange ou de remboursement se faisait à l'amiable, car rarissimes étaient les contestations sur la qualité du produit reçu par rapport à ce que l'on en escomptait à la commande. La mauvaise humeur d'un certain Haag (lettre du 21 octobre 1791), «... blâmant vivement...» son fournisseur Samuel PELLET (client de MANDROT) «... d'avoir accepté pour son compte de l'acier à triangle...» qu'il ne voulait payer que «... comme acier à cliquet, ou le renvoyer...», relève du domaine des exceptions.

B. Les boutons

Parmi les diverses industries s'étant développées à Birmingham au XVIII^e siècle, celle des boutons occupa une place prépondérante qui prit une ampleur lorsque, vers les années 1760, la mode des boutons métalliques plaqués dorés et argentés devint la norme dans l'habillement masculin et lorsque, – plus généralement, cet indispensable petit accessoire vestimentaire abandonna son caractère fonctionnel pour revêtir un aspect beaucoup plus élaboré où intervenaient damasquinage, émaillage, polissage, travaux sur verre, porcelaine, ivoire, corne, etc.

MANDROT s'adressa tout d'abord à la maison John TAYLOR «First»³⁸ qui avait mis au point les techniques compliquées de la dorure à base de mélange de feuille d'or et de mercure, sur les cuivres et aciers étampés, ainsi que le laquage des boutons. Ces expériences furent couronnées de succès, ce qui valut à TAYLOR «First» de conquérir les marchés étrangers. La maison yverdonnoise – jamais en reste dans le «dépistage» d'excellents fournisseurs – passa dans les années 1770 de considérables commandes chez TAYLOR; ainsi en 1774, 46,10% (1370 grosses) des boutons anglais atteignant Yverdon étaient des produits de cette fabrique de Birmingham, la gamme reçue consistant en³⁹:

38 John Taylor (1711–1775) était un homme d'affaire très avisé, co-fondateur de la banque TAYLOR & LLOYDS. Son fils John «2nd» (1738–1814) se désintéressa, semble-t-il, du commerce pour se consacrer aux activités bancaires TAYLORS & LLOYDS (1765–1814) et HANDBURY, TAYLOR, LLOYD & BOWMAN (1770–1814).

39 A.C.Y/Fb3 – Mandrot, Livre (carnet) de Caisse 1774.

- boutons argentés	- 406 grosses	- de 0.9.6 à 0.15 £/grosse
- boutons à bord argenté	- 232 grosses	- de 0.6.6 à 0.12 £/grosse
- boutons dorés	- 352 grosses	- de 0.8.6 à 0.15 £/grosse
- boutons à bord doré	- 180 grosses	- de 0.9. à 0.12 £/grosse
- boutons d'acier ordinaire	- 44 grosses	- ?
- boutons de couleur	- 12 grosses	- ? à 0.15 £/grosse
- boutons de corne (ordin. argentés, dorés)	- 144 grosses	- de 0.9.6 à 0.15 £/grosse

L'approvisionnement yverdonnois chez Matthew BOULTON, l'«Iron Chieftain»⁴⁰, fut stable entre 1774 et 1791, puisque représentant respectivement 26,75% (795 grosses) et 26,40% (349½ grosses) des livraisons anglaises dans cet article.

Boulton – un industriel ayant marqué son temps –, après avoir hérité de la fabrique paternelle de «toys», développa ses activités, si bien que vers 1770, environ 700 ouvriers travaillaient à Soho Manufactory sise à Handsworth Heath. Boulton – en pionnier – expérimenta dans sa fonderie modèle érigée plus tardivement en coopération avec James Watt⁴¹ la force vapeur dans le fonctionnement de machines produisant une infinité d'articles utilitaires et ornementaux, argenterie massive et plaquée, ormoulu⁴², sans compter la frappe des monnaies et médailles, etc.

Malgré la grande diversification des branches de production, BOULTON et ses associés successifs – John FOTHERGILL puis Andrew-Jeremy CABRITT – continuèrent à créer de nouveaux modèles de boutons... tout à fait de bon ton à Genève et en Suisse. Ainsi ce que l'on pourrait peut-être désigner sous l'appellation «modèle 1774», c'est-à-dire le modèle «étoile dorée» dont MANDROT avait passé commande de 26 grosses, est probablement identifiable dans la garniture d'habit porté par le marchand-banquier genevo-londonien Marc Liotard, posant pour son oncle en... 1775⁴³!... Les prix à la grosse variaient considérablement selon qu'il s'agissait de boutons pour habits, vestes ou gilets. En 1792, le barème minimal-maximal des boutons dorés était de 0.2.4 à 0.13.0 £ la grosse.

A Birmingham l'on dénombrait encore deux importants fournisseurs de boutons exportant vers la Suisse, à savoir les raisons sociales GRUNDY, RUSSEL (1774) & CHAMBERS (1792), et GLOVER & CHAMOT (1774) devenus

40 ROY PORTER, *English Society in the Eighteenth Century*, *op.cit.*, p. 214 – citation de BOSWELL.

41 Il s'agissait alors de Soho Factory, fondée en 1796.

42 L'ormoulu était du bronze ou du cuivre doré soit par un procédé de dorure au mercure, soit par une dorure au feu. Boulton apparaît comme ayant été le premier à utiliser les deux procédés simultanément (d'après: NICOLAS GOODISON, *Ormoulu; The work of Matthew Boulton*, Phaidon, Londres 1974, p. VII).

43 Genève/Musée d'Art et d'Histoire, J. E. Liotard, pastel sur papier, 1775, inv. 1865-4, portrait de Marc Liotard de la Servette.

ensuite GLOVER Fils & FREY. Ces maisons avaient davantage la vocation d'être des grossistes. La maison GLOVER vendait vers 1790 des modèles de boutons assez sophistiqués dont certains étaient appelés «japannés», «incrustés» et... «fausses montres dorées»! En 1792, GLOVER était de loin le premier fournisseur de boutons de la société MANDROT.

Quant au volume et à la valeur de l'ensemble des envois de boutons vers la Suisse, l'on peut établir le récapitulatif suivant sur la base de données partielles:

Fournisseurs	- nombre de grosses - % sur quantité importée à Yverdon		Valeur calculée (unique- ment) sur X% des marchandises	
	1774	1792	1774	1792
TAYLOR John	1370 gr. (46,08%)	-	459,7 £ (63%)	-
BOULTON (& C°)	795½ gr. (26,74%)	349½ gr. (26,40%)	144.11 £ (68%)	84.5 £ (65,60%)
GLOVER (& C°)	464 gr. (15,60%)	749 gr. (56,57%)	59.5 £ (97,40%)	150.14 £ (97,32%)
GRUNDY-RUSSEL	62 gr. (2%)	92 gr. (6,94%)	4.16 £ (58%)	10. £ (100%)
DUBOIS & Fils	282 gr. (9,48%)	76 gr. (5,74%)	12,12 £ (51%)	12.8 £ (100%)
HANCOX	-	57½ gr. (4,34%)	-	20.8 £ (100%)
	2973 gr.	1324 gr.		

Si l'on considère que les 68,75% des marchandises pouvant être comptabilisés en 1774 se montent à 680.11.6 £; l'on peut sur cette base évaluer – sous toutes réserves – à environ 1000 £ les 100% d'importation de boutons anglais à Yverdon l'année en question, ce qui tend à démontrer la singulière importance des ventes de cet article – vraiment pas aussi «insignifiant» qu'on aurait pu l'imaginer! – pour le marché suisse.

A Genève, les quincailliers s'approvisionnaient chez MANDROT, mais pouvaient parfois s'adresser en «droiture» aux fabricants ou vendeurs anglais. La maison JOLY commanda, en 1790, 84 grosses de boutons à Yverdon réparties en:

- 42 gr. de boutons de métal blanc (unis et biseautés)
de 2.10 à 10 livres courantes/gr.
- 3 gr. de boutons d'acier
- 12 gr. de boutons chinés
- 3 gr. de boutons dorés (unis et biseautés)
- 16 gr. de boutons colorés (jaunes, blancs et rouges)
ainsi que diverses «garnitures» et cartes d'échantillons.

Comme une grande partie des articles de quincaillerie, les boutons qui jusqu'en 1790 étaient taxés 1.6 fl(orin)/qt (quintal) à l'entrée de Genève, furent proposés au «tarif de rehausse» à 2 florins cette année-là⁴⁴.

Si les prix furent stables entre 1770 et 1788, c'est-à-dire autour de 4.10 à 8 l. cour./grosse pour les articles courants, les prix d'achat à Yverdon s'«envolèrent» ensuite, vu que les boutons les meilleur marché coûtaient environ 10 l. cour./grosse, alors que ceux d'acier – articles de bonne qualité – étaient multipliés de 2½ à 6 fois!! L'augmentation générale et la «disette des métaux» invoquées par GLOVER Fils & FREY en juin 1792⁴⁵ expliquent cette tendance à une forte hausse. La cherté des boutons se traduisit par des achats massifs d'articles de bas de gamme, les boutons de métal blanc représentant 46% des envois BOULTON en 1792, 50% des achats JOLY en 1790, etc.

C. Les boucles

Boucles et chapes, aussi bien de métaux ordinaires, plaqués que précieux, constituaient le second poste – d'une valeur n'excédant pas le quart de celle des boutons, en 1774 – des exportations anglaises de menue quincaillerie vers la Suisse. Le surenchérissement des métaux et le déclin latent de l'utilisation de cet accessoire dans la chaussure⁴⁶, firent qu'en dépit d'une mode nouvelle dans la forme des boucles – l'ovale remplaçant progressivement la carrée – ce secteur connut son premier repli dans les ventes suisses au tournant des années 1780–1790. En 1774 et 1792, les commandes MANDROT aux mêmes fournisseurs que pour les boutons comprenaient des boucles complètes et d'autres sans chapes ni ardillons qui se vendaient souvent à part. Les modèles demandés étaient pour souliers, jarretières, ceintures, derrières de culotte, cols à boutons, bottes, parfois «garnitures à l'anglaise» (?), sans compter tout un assortiment destiné aux bourrelliers (harnachement).

Contrairement aux commandes de boutons, celles des boucles firent l'objet d'une évaluation plus détaillée dans la comptabilité MANDROT, permettant de connaître avec assez de précision la tendance des ventes au début et à la fin de l'«époque Louis XVI».

Le prix unitaire à la grosse ou, plus rarement, à la douzaine était lié à la qualité de l'article comme il se doit. Les boucles de souliers et de chapeaux plaquées argent valaient en 1774 entre 0.11 et 2.8 £/dz., alors qu'en acier elles atteignaient à peine 0.4 £; quant aux articles de métal blanc, leurs prix étaient souvent inférieurs à 0.10 £... la grosse!

44 A.E.G/Com. H, N° 2, Tarifs Halles et Marchés, fol. 13.

45 Se reporter au paragraphe: «Le rôle de la maison yverdonnoise MANDROT & C°».

46 DEIRDRE WHITE, *The Birmingham Button Trade*, Birmingham Museum and Art Gallery, Dpt. of Local History, leaflet N° 1, 1981. – La réintroduction du lacet dans la chaussure se fit au courant des années 1790, provoquant un déclin dans le commerce des boucles.

Fournisseurs	- nombre de grosses - % sur quantité importée à Yverdon		Valeur calculée sur 100% des marchandises	
	1774	1792	1774	1792
BOULTON & C°	5½ gr. (3%)	-	10.15. £	-
GLOVER & C°	147 gr. (80,75%)	17½ gr. (47%)	188.6. £	22 £
GRUNDY-RUSSEL	14½ gr. (8%)	20 gr. (52,70%)	11.17 £	17.2 £
DUBOIS & Fils	15½ gr. (8,25%)	4 dz. (0,30%)	37 £	5.19 £
	182½ gr.	38 gr. (environ)	247.18 £	45.1 £

Les considérations prix-mode constituaient le critère des achats genevois, ce que reflète bien la commande de la maison PANCHAUD & PELLEGRIN en 1793 qui, pour 24 douzaines de boucles de chapeaux, demandait: «... des petites, les grandes me sont inutiles, étant passées de mode et doublement coûteuses...».

Les prix genevois en vigueur sur les modèles les plus recherchés (boucles d'acier) étaient compris en fin de années 1770 chez COINDET, Bernard GAUTHIER, Veuve MUSSARD, JOLY, etc..., entre 4 et 4.17 l. cour./dz., certaines atteignant parfois 10 l. cour.

L'imposition à l'entrée de Genève, en 1790, distinguait l'article plaqué argent (taxé 3.6 florins) de tous les autres quelle que soit leur finalité qui n'acquittaient que 1.6 fl. (proposition de relèvement étant faite à 2 fl.).

D. Les accessoires de couture

Branche commerciale résiduelle? De loin il s'en faut! Effectivement, les commandes yverdonnoises ne suffisaient pas toujours à satisfaire la demande, au point qu'en 1774 MANDROT se fit facturer 2000 aiguilles prélevées sur les échantillons lui ayant été prêtés pour examen!

Aiguilles et épingles d'Angleterre avaient une excellente réputation et étaient très recherchées. L'on sait que c'est la maison (fabrique) Richard DURNFORD (devenue, vers 1790, DURNFORD, (SIMON) BARATTY & Fils), sise d'au moins 1763 aux années 1790 Grace Church Street à Londres, qui eut *de facto* le monopole des ventes entre Alpes et Jura. Les deux années repères dans les commandes MANDROT attestent l'importance de cette branche commerciale qui peut surprendre:

Aiguilles		Épingles	
1774	1792	1774	1792
624 000	1 096 000	764 livres	500 livres ⁴⁷
<i>dont:</i>	«communes ou ordinaires»:		
	682 000	560 livres	300 livres
	«les meilleures»:		
	414 000	200 livres	200 livres

L'approvisionnement genevois était donc exclusivement DURNFORD, ce dont la clientèle était parfaitement au courant; ainsi dans plusieurs correspondances le quincaillier «en vue», Jean-Charles Joly, évoque le fabricant londonien. En 1790, Joly souhaitait dans un cas recevoir 12 000 aiguilles «... du fabricant accoutumé...» et, dans un autre cas, obtenir 10 livres d'épingles «... de chez DURNFORD...»; et l'on constate que ses achats étaient considérables dans cet article puisque recevant 43 200 aiguilles en 1777, 68 000 en 1784, 66 000 en 1790 (dont 50 000 à coudre et 16 000 à broder).

Parmi les nombreuses maisons genevoises effectuant des achats de cette nature, l'on distinguait celle de la Veuve Cardoiny, peut-être spécialisée dans certains calibres, puisqu'aussi bien en avril qu'en juillet 1774 MANDROT réclamait pour cette cliente à deux de ses commissionnaires et grossistes anglais «... rien que des grosses épingles (quelques livres) pour Madame Cardoiny...». Si cette commerçante ne reçut *a priori* entre 1772 et 1781 que pour 791 l. cour. (équivalent 57.10 £) d'épingles d'Angleterre cela représentait néanmoins 73,25% de ses achats de marchandises à Yverdon. Les prix appliqués à la Veuve Cardoiny étaient l'un dans l'autre de 3.8 l. cour. le millier d'aiguilles et 2.5 l. cour. la livre d'épingles.

Au tout début des années 1790, ce sont, parmi de multiples exemples, les maisons DUPREY (33 000 aiguilles en 12 dimensions en 1790), Veuve POTTER (45 000 aiguilles en 1791), etc. qui s'adressèrent à Yverdon pour obtenir ces articles de couture que MANDROT tarifait en novembre 1790⁴⁸, 12.6 fl./millier d'aiguilles (équivalent 3.6 l. cour.) et 8.3 fl./livre d'épingles (équivalent 2.7 l. cour.).

De ces divers prix en vigueur, il en ressort que sur plus ou moins une quinzaine d'années (1775-1790) les prix de cette marchandise furent stables.

47 L'on comptait environ 400 épingles au ¼ de livre. Si les prix étaient calculés à la livre, les épingles étaient vendues à Yverdon sur la base unitaire de la ½ livre; Mandrot les vendant à Genève sur la base du ¼ de livre.

48 A.C.Y/Fb3 - Mandrot, Commande Ferrières (2 juin 1790) (communication du barème des tarifs Mandrot, évoquée).

Outre les aiguilles et épingles, Genève tirait d'Angleterre ciseaux, boîtes à ouvrages, dés à coudre. Concernant ces derniers, notons que pour les qualités courantes d'acier (parfois doré), c'étaient les fournisseurs habituels de «toys» de Birmingham qui étaient contactés. Par contre, pour les dés en argent (dont certains de surcroît émaillés), c'est chez le bijoutier londonien William MILLER que MANDROT s'adressait. Inutile de s'appesantir sur la disproportion qui existait entre les prix des qualités «mercerie» et «bijouterie fantaisie»... l'on passait tout simplement de 0.6.6 et 0.8.6 £ la grosse à rien moins de 0.10.14 £... la douzaine! ...

E. La coutellerie

La coutellerie (couverts, rasoirs, etc.) constitua toujours un poste bien distinct mais plutôt modeste des importations MANDROT de quincaillerie anglaise. En 1774, ce furent 274 douzaines de couverts, 81 de rasoirs, 76 de ciseaux, représentant une valeur globale de 120 £ qui parvinrent à Yverdon.

Les couverts (canifs à 0.3 £/dz. inclus), étaient en fait de prix très variable; ainsi deux modèles de couteaux sortant de chez le même fabricant londonien HARVEY, l'un comme l'autre avec «lame à la française», valaient respectivement 0.3.3 £/dz. (lorsque la lame était montée avec manche en os) et 0.11.6 £/dz. (lorsque le manche était plaqué argent). Les fourchettes en argenterie et quel que soit le modèle étaient déclarées «assortissantes» (aux couteaux); celles de chez ATKINS, établi à Austin Friars, étaient vendues à Yverdon 0.5 £/dz. Le barème des cuillères était encore plus étendu compte tenu que les prix extrêmes à la douzaine allaient de 0.3 à 1.2 £. Couteaux de chasse, cuillères à punch, etc. complétaient occasionnellement ces envois anglais vers la Suisse.

Il apparaît assez clairement que la coutellerie anglaise courante était moins prisée à Genève que celle de Franconie-Nuremberg; cependant il est très vraisemblable que la coutellerie anglaise haut de gamme – en argent – connaissait la faveur d'une clientèle opulente. L'on sait ainsi que l'horloger Henri-Louis Jaquet-Droz possédait en 1786⁴⁹ «... 52 pièces de coutellerie d'argent de 35½ onces, le tout anglais...», cet exemple n'étant pas isolé!

F. Les autres articles de quincaillerie

L'éventail des articles métalliques importés en Suisse et à Genève ne se limitait pas aux seules branches – les principales – présentées dans les paragraphes précédents. A côté des articles d'un certain rapport figurait une

49 Arch. Privées Perrot/Chambésy, Inventaire des Biens particuliers H. L. Jaquet-Droz, 1786. équiv. 1,104 kg (l'once d'argent étant de 31,104 grammes).

liste très éclectique d'objets à finalité extrêmement variée, répondant à des commandes épisodiques ou limitées en volume et surtout en valeur.

Adoptant la classification alphabétique employée par la maison MANDROT, l'on présentera donc ci-après une liste – non exhaustive – de ce grand «bric à brac» de «toys» qu'expédiaient DUBOIS & Fils et GLOVER & C°, commissionnaire et grossiste, tous ces articles se retrouvant dans les commandes à Yverdon du Genevois JOLY.

anneaux de bourse	mouchettes (en acier)
boucles et boutons de tiroir	mesures de cordonnier
cadenas en laiton	outils à tailler les plumes
charnières	perles (en acier)
chaudrons (en cuivre bruni)	pincettes
chaudrons à thé (forme d'œuf)	pitons (en acier)
chausses pied	porte-crayons (en acier)
cloux (pour meubles)	porte-montres
coupes ongles	porte-mousquetons
crochets d'épée	robinets (en cuivre)
décrottoirs	roulettes (en laiton)
écrans	semences
éperons	serpettes
étriers	serrures
fers à repasser	tiges de bottes
garnitures de commode	tire-bouchons
garnitures de harnachement	vis (tête ronde/plate)
loquets	

Il existait aussi des articles de manufacture anglaise entièrement distincts de la quincaillerie qui comportaient des composantes métalliques comme:

1. les cannes, pour lesquelles le fabricant londonien Thomas MEAD achetait des pommeaux de plomb, d'acier, ou de «pinchbeck» (toc)⁵⁰;
2. le matériel de pêche avec les hameçons, provenant – de nouveau, exclusivement semble-t-il – de l'«Old Compleat Angler» c'est-à-dire de la maison londonienne IVERSON & STONE (4500 reçus à Yverdon en 1774, 1000 de vendus à JOLY en 1772);
3. les (volumineuses) fournitures de carrosserie, nécessaires à l'entretien de voitures anglaises que l'on commençait à importer (compte tenu d'un phénomène de mode... et de confort: la suspension en étant remarquable!). A cette fin, des pièces détachées dont les fameux ressorts de voiture (4.3 £/gr. chez GRUNDY, RUSSEL & CHAMBERS en

50 De fabrication Taylor.

1791), panneaux de voiture de chez STRICKLAND & WILTON de Londres, gagnaient Yverdon.

JOLY (lettre du 28 mai 1791) demandait à MANDROT la livraison urgente d'Angleterre de «... 30 baguettes plates plaquées argent pour phaëtons...» ces nouvelles voitures «sans façon» qu'affectionnait la bonne société genevoise pour se rendre à sa «campagne»⁵¹.

G. Les articles de «prestige»

Le luminaire anglais atteignit également le marché genevois. Parallèlement à des objets communs (comme les chandeliers de laiton jaune), des articles beaucoup plus sophistiqués comme des bougeoirs avec ornements plaqués argent (achat d'une douzaine par MANDROT en 1790) et même de candélabres à deux branches et plaqués argent étaient vendus à Genève au prix élevé de 30 l. cour./paire en 1790-1791 (équivalent de 2.2 £). La quincaillerie JOLY reçut par exemple en 1790 des candélabres argentés ne lui convenant pas, car: «... trop chargés, ne s'assortissant pas avec mes chandeliers...», par contre ce commerçant émettait le souhait de recevoir des pièces à plus simples motifs ornementaux (avec rangs de perles ou cordes).

Les armes blanches et parfois à feu (6 paires de pistolets en 1792) parvenaient à Yverdon, en particulier sabres de dragons, épées dont BOULTON pouvait être un des fournisseurs habituels, lorsque l'on sait qu'en 1774 un client (de Berne) reçut une épée de cette provenance, réalisée sur le modèle de celle créée pour Lord Denbigh⁵². JOLY recevait des poignées d'épée (MANDROT se les procurant à 3.6 £/dz.) et des lames.

Cafetières et théières de métal argenté parvenant à Yverdon en 1791, valaient en moyenne 2.13 £/dz.

Genève importait aussi des cachets dorés avec ou sans pierre à graver assortie (souvent de cornaline). 194½ douzaines valant 191 £ furent ainsi reçues à Yverdon en 1774.

Exception de taille dans la diversité des marchandises de quincaillerie parvenant à Yverdon, l'étain (celui de Cornouailles était très réputé). En effet MANDROT & C^o ne reçut que très ponctuellement des envois d'étain en lingots ou transformé (vaisselle plate en particulier), alors que ce métal était encore très employé à Genève⁵³. La raison majeure semble être, logiquement, celle d'un approvisionnement par des canaux différents, voire en «droiture» depuis Londres: les familles Liotard; Eynard et du Roveray ayant de leurs membres établis en Angleterre s'occupant de cette question.

51 Le «wisket» était aussi un type de voiture «sans façon» pour lequel l'on importait des accessoires d'Angleterre.

52 A.C.Y/Fb3 - Mandrot, Livre de Caisse 1774 (note à Dubois).

53 Il y avait encore plus d'une dizaine d'estagniers dans la Genève de la seconde moitié du XVIII^e siècle.

Conclusion

Les diverses branches de la quincaillerie anglaise représentées sur le marché genevois dans le courant de la seconde moitié du XVIII^e siècle atteignaient vraisemblablement un montant supérieur à 50% de l'ensemble des importations en provenance de ce pays (décomposés à priori en -25% pour les seuls aciers et en +25% pour tout le reste!).

Au début des années 1790, alors que manifestement le commerce local genevois était dans une mauvaise passe, les fournisseurs anglais continuaient à approvisionner – sans inflexion – la maison MANDROT en acier et quincaillerie. Cela est bel et bien une constatation au vu des récapitulatifs des expéditions du commissionnaire Dubois de Londres; ses envois augmentaient globalement (métallurgie et textiles divers essentiellement) en valeur de 4,85% entre 1791 et 1792... mais à elle seule la métallurgie faisait un bond de plus de 28% (882 £ contre 688)...

En dépit de la tourmente extérieure éblouissant Genève, en dépit également d'une petite clientèle largement renouvelée depuis les retombées des événements de 1782 et dont la solvabilité restait à affirmer, l'on constate de par la stabilité des affaires de la grosse clientèle quincaillière⁵⁴ de MANDROT que le courant des livraisons anglaises à Genève n'était pas tari. Cet approvisionnement continu contribua à soutenir l'horlogerie qui résumait – ou presque – toute l'économie locale depuis l'affaiblissement irréversible de l'indiennage.

S'il serait très excessif d'attribuer au seul canal yverdonnois la survie économique de Genève lors de la période révolutionnaire l'on peut cependant soutenir que la poursuite des exportations anglaises – certes à un «seuil d'étiage» – vers Genève et la Suisse fut possible grâce à ce type de sociétés commerciales rompues aux affaires. Soutenir que les activités MANDROT & C^o n'eurent pas à pâtir de la détestable conjoncture serait inexact, mais cette maison sut s'adapter; ainsi l'ouverture maritime se déplaça vers Hambourg et Altona et des itinéraires s'éloignant du Rhin – Hesse et Forêt-Noire – se substituèrent progressivement aux itinéraires traditionnels fermés ou menacés. Cette adaptation permit aux denrées anglaises de parvenir – bien que renchériées par ce transit plus long et non exempt de risques! – sur le marché genevois. Genève put, de la sorte, continuer à fabriquer ses montres et les écouler en retour par voie connue ou obscure⁵⁵ en Angleterre!

En somme, la survivance d'un commerce de matières premières contre produits finis⁵⁶ permit à Genève de ne pas sombrer dans le marasme

54 En premier lieu, Jean-Charles Joly, Claude Rey, Bernard Gauthier.

55 Les années révolutionnaires furent une période faste pour la contrebande genevoise et suisse, et ce en dépit d'une grande vigilance française.

56 Notons la disproportion dans cet import-export autour de l'activité horlogère, par le sim-

ambient – les maîtres des entrepôts de la rue du Lac face au pont de Thièle à Yverdon (un cloaque du Pays de Vaud, disiez-vous M. de Voltaire?...)⁵⁷ pouvant se targuer d'avoir été un des plus solides (et sauvateurs!) «traits d'union» anglo-genevois.

Précisions diverses:

Unités monétaires

Angleterre:

1 guinée = 21 shillings
1 livre sterling (£) = 20 shillings
1 shilling = 12 deniers sterling.

Genève:

1 ecu = 3 livres courantes (l. cour.)
1 l. cour. = 20 sous
1 sol = 12 deniers

Argent «local» (petites opérations):

1 florin = 12 sous
1 sol = 12 deniers

rapport:

1 l. cour. = 3½ florins.

Parités monétaires

1740: 1 £ = 13.16 à 13.18 l. cour.
1755: 1 £ = 13.16 l. cour.
1761: 1 guinée = 50 florins 11 sous
1770: 1 l. cour. = 13.14 l. cour.
1790: 1 £ = 14.2 l. cour. (cours 28 mai)
1790: 1 £ = 15.10 l. cour. (négocié en novembre)

ple fait que pour 20 à 30 sols de matière première ou fourniture de base parvenant d'Angleterre, Genève fabriquait et vendait des mouvements et mécanismes de 12, 15, 20 et 30 livres (dans HERBERT LÜTHY, *La Banque Protestante en France*, t. 2, p. 88). – Si l'on considère le fait que le bénéfice horloger pouvait être investi en Angleterre, il en ressort que chaque partie y trouvait ainsi son compte!

57 HENRY CORNAZ, *L'Encyclopédie d'Yverdon de F. B de Felice, 1723-1789*, catalogue d'exposition 1981, publ. Société du Musée et Vieil Yverdon, 12 p. – lettre de Voltaire à D'Alembert (4 juin 1769).