

Zeitschrift: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte =
Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale

Band: 1 (1982)

Artikel: Entrepreneurs et industrialisation dans le coton en Suisse : approche
typologique

Autor: Veyrassat, Béatrice

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1481>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.10.2024

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

ENTREPRENEURS ET INDUSTRIALISATION

DANS LE COTON EN SUISSE: APPROCHE TYPOLOGIQUE

BÉATRICE VEYRASSAT

On m'a chargée d'élaborer - dans les limites des recherches que j'ai effectuées ces dernières années sur l'industrialisation en Suisse - une typologie des entrepreneurs du secteur cotonnier et de livrer un tableau circonstancié sur l'émergence d'un patronat moderne aux 18e et 19e siècles. Un tableau qui mette en valeur, notamment, les conditions économiques prévalant dans sa formation.

L'entreprise n'est pas facile, vu l'état embryonnaire en Suisse des recherches dans le domaine de l'histoire des entreprises. Et vu la complexité de l'édifice patronal qui, de Uli Bräker, "*Le pauvre homme du Toggenbourg*", à un Hottinguer ou à un Pourtalès, présente une architecture haute en couleurs et à étages innombrables. Il va sans dire que la différence d'une entreprise à l'autre n'est pas simplement dans le volume des affaires. Le critère quantitatif - pour une fois - ne convient guère: nous n'aboutirions qu'à une hiérarchie sans intérêt.

D'entrée de cause, j'aimerais préciser que ma tentative de classification n'est qu'une ébauche de typologie patronale, une ébauche où je vous ferai passer par quelques cadrages grossiers, avant tout chronologique, conceptuel, économique et géographique.

I. CADRE CHRONOLOGIQUE

Comme la notion d'"*industrialisation*" est infiniment extensible - depuis la naissance des manufactures d'indiennes dans la Suisse occidentale, subjurassienne, au début du 18e siècle jusqu'à l'effondrement du tissage à bras et d'autres activités manuelles, vers le milieu du 19e, il vaut mieux écourter un peu la perspective. Je me limiterai par conséquent à une période qui, du point de vue des structures industrielles textiles, me semble plus homogène.

Grosso modo, le temps choisi se déploie entre 1760 et les années 1830 à 1840. Il y a deux raisons à ce choix.

1. Tout d'abord, cette période correspond à la mise en place d'une nouvelle géographie de la production cotonnière, dont le centre de gravité se déplace d'ouest en est, faisant pencher la balance du textile-coton en faveur des fabricants suisses alémaniques.

Dès 1760 en effet, après la levée de l'interdiction des toiles peintes par le gouvernement français, s'amorce un déclin des indiennes suisses, dont la production, essentiellement destinée à la France, s'était étalée tout au long des frontières occidentales de notre pays. Vers 1825/30, la plupart des fabriques d'impression en ont disparu¹.

Mais si l'ensemble du secteur suisse occidental se disloque progressivement, le coton entre en revanche dans une phase d'essor décisive en Suisse orientale. D'autres centres d'impression se développent plus à l'est - Glaris, par exemple, sera ici à l'avant-garde suisse au 19e siècle. Et, d'une manière générale, dans les cantons préalpins de l'est, le travail du coton progresse dans la deuxième moitié du 18e et finit par supplanter l'ancienne industrie toilière. Les pôles de l'expansion future

1) Sur le type particulier d'entrepreneur que l'on trouve dans cette branche d'activité, voir par exemple: P. Caspard, La Fabrique-Neuve de Cortaillod. Op. cit., (voir p. 4).

sont à Zurich, St-Gall, Appenzell et Glaris. Et mon exposé se cantonnera à ceux-ci.

2. Ces mêmes décennies, avant 1830/40, sont en outre marquées par une relative stabilité des structures de la production.

Je fais allusion ici à la prépondérance du système domestique sur le travail en fabrique, de la production manuelle sur la production mécanisée. En 1840/50 encore, selon E. Gruner, le travail à domicile occuperait 65 à 69 % de l'effectif ouvrier dans le coton².

Avant ces années-charnière de 1830 à 1840, révolutionnaires à plus d'un égard, qui voient simultanément une restructuration de la filature et les débuts du tissage mécanique, avant donc ces années où se déploieront plus largement les effets quantitatifs de la mécanisation, la plus large fraction de l'industrie textile reste encore marquée par l'héritage structurel du 18e siècle: soit une industrie de finition, fondée sur l'article fait-main et sur l'habileté manuelle.

Et les formes d'organisation du travail sont pratiquement les mêmes qu'au 18e: une main-d'oeuvre dispersée, travaillant à domicile - avant tout dans les zones préalpines des cantons de Zurich, St-Gall, Appenzell et Glaris - sous le contrôle de centaines de petits fabricants ruraux, voire le travail à façon de l'artisan (qu'il soit tisserand ou imprimeur sur étoffes) pour le compte du marchand-fabricant ou du négociant.

Dans ce paysage, encore largement proto-industriel, se profile néanmoins un secteur moderne: celui de la filature mécanique, dont le centre de gravité se situe dans les cantons de Zurich et d'Argovie. Vers 1840, elle compte 130 usines, dont le haut

2) Erich Gruner, Die Arbeiter in der Schweiz im XIX. Jahrhundert. Soziale Lage, Organisation, Verhältnis zu Arbeitgeber und Staat. Bern 1968, p. 57.

niveau technique a réussi à faire échec à la concurrence anglaise et à assurer un approvisionnement optimal des tissages du pays.

Il s'agit donc d'une période complexe, où la permanence d'activités traditionnelles encore peu touchées par le progrès technique (tissage en fin, façonné, en couleurs, broderie) - ou d'activités restant dans la tradition par le refus de la machine (impression à Glaris)- subit cependant ici ou là le choc technologique d'une révolution industrielle.

Pour l'objectif qui nous occupe, qui est de cerner les contours d'un patronat moderne, ces interpénétrations entre les époques, entre des rythmes de développement variables, l'affrontement entre progrès et tradition ne simplifient pas l'effort de systématisation.

Qu'est-ce, pour une époque donnée, qu'un patronat "*moderne*"? Il faudrait pouvoir rendre compte d'un monde ancien qui finit et de l'apparition d'une vitalité renouvelée, ouvrant des voies neuves, dont certains hommes, certains groupes seraient les porteurs, les promoteurs.

Mais la réalité n'est pas aussi tranchée. Il suffit, par exemple, d'évoquer les deux ou trois premières décennies du 19e siècle, où nous voyons naître toute une classe d'entrepreneurs, venus de rien et promus par une conjoncture favorable: des hommes nouveaux donc, mais qui ne font que consolider des structures de production anciennes, sans pour autant démériter de la qualification d'entrepreneurs dynamiques³. Et parfois, tout au contraire, certains individus-entrepreneurs ont, de par leur origine familiale, une longue tradition marchande ou manufacturière derrière eux, mais rompent avec cette tradition et innovent véritablement, au sens

3) Par exemple: les fabricants en tissage du Toggenbourg, d'Appenzell; les artisans-imprimeurs dans l'impression glaronnaise.

schumpetérien du terme⁴.

II. CADRE CONCEPTUEL

Cette dernière allusion à Schumpeter - qui a donné les définitions les plus significatives peut-être de l'entrepreneur - me conduit maintenant à dégager, à travers le foisonnement de ses incarnations historiques, quelques-unes de ses caractéristiques essentielles, sa spécificité compte tenu de l'époque choisie.

Dans ce temps industriel encore dominé par le système du "*putting out*", l'entrepreneur - est-il besoin de le rappeler? - possède une nature hybride. Il appartient tout à la fois à deux mondes qui s'épaulent et se recouvrent: celui du travail industriel, dispersé dans les ateliers domestiques, sous le contrôle de nombreux maîtres d'oeuvre, et celui du commerce, fournisseur de ce dernier (ou collecteur) au niveau local, régional; redistributeur au niveau interrégional ou international - où, du reste, il se prolonge parfois dans la banque. Deux mondes, dont seules les franges périphériques ne connaissent pas cette osmose entre les fonctions productrice et distributrice. En effet, depuis le pur manufacturier ou l'industriel qui se vouent à la seule fabrication jusqu'à l'autre extrémité, celle du pur négociant, voire du banquier, toutes les variantes sont possibles, où se combinent diversement l'intérêt marchand et l'activité industrielle (et où le dosage de l'un par rapport à l'autre peut même varier considérablement dans le temps à l'intérieur d'une seule entreprise).

4) Ici, on pourrait évoquer en particulier ceux qui, sur la base d'un capital accumulé dans le commerce ou la fabrication de textiles, édifient les premières machines à filer, les premières fabriques (J.J. Rieter, par exemple) - ou encore une évolution du capitalisme bâlois qui délaisse des assises toutes commerciales pour s'orienter vers le financement industriel.

Les qualifications nous sont familières qui reflètent le flou de cette réalité: nous connaissons des *"marchands-banquiers"*, des *"marchands-fabricants"* (que l'allemand au demeurant désigne de manière plus nuancée et plus précise soit par *"Verleger"*, soit par *"Fabrikant"*). Nous avons aussi, au niveau le plus modeste, un spécimen curieux, mi-indépendant, mi-salarié, sorte de chef d'atelier travaillant tantôt pour son propre compte, tantôt à façon: le *"Lohn-Fabrikant"*.

En bref, entre la naissance d'un fabricant et sa vente sur le marché, il y a toute une chaîne d'entrepreneurs amalgamant des fonctions hétérogènes et changeantes, allant de la vente à la production, de la production à la vente, et ceci à tous les étages du capitalisme, même au niveau le plus bas, où parfois la classe des entrepreneurs rejoint le salariat et s'en distingue à peine.

Jusqu'ici, il fut question davantage de l'entrepreneur-type d'un ancien régime industriel qui se prolonge que de variétés distinctes de chefs d'entreprises, dont l'une ou l'autre annoncerait la naissance d'un patronat moderne.

Je me suis demandé si Schumpeter pouvait nous fournir une base utile pour l'élaboration d'une typologie capable d'embrasser une réalité aussi complexe. Vous connaissez sa conception de l'entrepreneur: un agent du développement économique et un meneur, dont les initiatives pratiques - je cite - *"vont au-delà de l'expérience économique et de la routine la plus éprouvée pour reconnaître et saisir des possibilités nouvelles"*. *"Die Unternehmerfunktion - dit-il encore - ist nichts anderes als diese Führerfunktion"*⁵.

5) J.A. Schumpeter, *Unternehmer*. Op. cit., p. 483 (voir p. 2).

A suivre cette définition, qui est celle du pionnier, l'on serait tenté de reléguer toute une nuée d'individus dans cette catégorie subalterne d'entrepreneurs non innovateurs, d'opposer à l'entrepreneur schumpetérien - facteur du développement économique - un entrepreneur qui en serait le produit (mais à mon sens pas moins entrepreneur qu'un autre: les pionniers seraient bien impuissants, en effet, sans les suiveurs qui, eux, ont le mérite de propager l'innovation et de démultiplier ses effets dans une économie donnée).

Alors si, dans le prolongement de la pensée de Schumpeter, on envisageait l'entrepreneur soit comme un élément dynamique, comme une variable centrale dans le processus économique, soit encore comme un simple exécutant, comme une variable dépendante, une résultante de certains mécanismes qui déterminent son action (pensons à la conjoncture, par exemple), une hiérarchie se dessinerait aussitôt que j'aimerais proposer comme une première approche typologique.

Qui sont les meneurs et qui les suiveurs? Je répondrais que, dans le cadre chronologique et structurel défini tout à l'heure (1760-1830), ce sont les marchands qui occupent le devant de la scène économique - et, parmi eux, ceux qui sont plus proches du négoce pur que de la fabrication, c'est-à-dire ceux dont les profits sont fondés sur les gains spéculatifs du commerce international plutôt que prélevés sur le système de production régional. Cela va du marchand roulant fréquentant les foires continentales à sa version plus moderne, la maison de consignment pour les marchés d'outre-Atlantique, bref ceux qui sont en contact avec le débouché extérieur davantage que les marchands-fabricants qui appartiennent à un réseau purement interne, à la sphère du "*Binnenhandel*" ou "*Zwischenhandel*".

En quoi les négociants sont-ils les principaux meneurs de l'activité industrielle?

Je me bornerai à énumérer quelques exemples:

1. Tout au long du 18e siècle, c'est à leur initiative, à l'accroissement considérable des matières premières importées et à l'essor de l'exportation que l'on doit l'extension de la manufacture du coton. Dans une industrie qui, comme celle du coton, dépend de sources d'approvisionnement et de débouchés extérieurs, leur rôle est évidemment d'envergure. Il le sera d'autant plus dans le premier tiers du 19e siècle que la Suisse, depuis les guerres napoléoniennes jusqu'à l'achèvement du Zollverein, perd la plupart de ses marchés habituels. La fabrication des cotonnades ne sort de l'ornière du protectionnisme européen que grâce à la vitalité de certains groupes d'affaires, qui renouvellent sans relâche les marchés: des négociants de Bâle, de St-Gall, de Zurich aussi, ouvrent les premiers points de vente en Amérique, dès les années 1820, des Saints-Gallois encore et des Glaronnais progressent, de correspondants en correspondants, dans le monde musulman.
2. A nouveaux débouchés, nouveaux produits ou nouvelles qualités: là encore, les innovations ne se comptent pas qui sont du ressort des marchands: pensons par exemple aux premiers essais de broderie que fit faire la maison de commerce Gonzenbach, Schlumpf & Cie en 1753. C'est l'origine d'une branche d'activité dont je n'ai pas à souligner l'importance pour l'industrialisation de certaines régions en Suisse.

D'une manière générale, l'évolution de la fabrication cotonnière - et notamment la tendance à abandonner des productions de luxe, encore dominantes au milieu du 18e siècle (indiennes, toiles peintes, mousselines, broderies en or et en argent), pour aborder des qualités plus accessibles à la grande masse des consommateurs - est due aux directives des exportateurs. Ils sont les rouages de transmission entre les marchés les plus divers, entre des modes capricieuses et les fabricants du pays, soumis à leurs commandes.

3. Et voici un dernier exemple - et non le moindre - de leur aptitude à innover, cette fois dans le domaine technologique. Je crois que l'on peut, sans exagération, attribuer à certains négociants et aux capitaux d'origine commerciale un rôle important dans la première étape (1800-1820 environ) de la mécanisation du filage en Suisse⁶.

La première fabrique, celle qui fut fondée à Saint-Gall en 1800/1801, s'édifia sur les capitaux d'au moins cinq maisons de commerce ou négociants. Et par la suite, jusque vers 1820, les fonds d'origine commerciale furent ici prépondérants dans l'investissement industriel⁷. Les établissements zurichois les plus importants d'alors trouvèrent leurs racines également dans le monde du commerce, depuis l'usine du Hard (1802), jusqu'à celle d'Escher, Wyss & Cie (1805) ou de Rieter (1812). Bien que dans la plupart des filatures contemporaines, de caractère artisanal généralement, les fondateurs provinssent d'autres horizons, le capital commercial n'y était pas moins présent sous forme de crédit ou de prêts à plus ou moins long terme⁸.

Ainsi, aux débuts de l'industrialisation, la classe commerçante fournit les plus entreprenants des entrepreneurs. Non seulement ils apportent à l'industrie textile les innovations les plus marquantes, mais ils apparaissent encore comme les principaux capitalistes, capables de fournir une bonne partie des fonds nécessaires au financement des moyens de production.

- 6) Phénomène encore plus prononcé, semble-t-il, en Allemagne entre 1820 et 1870 où, sur 106 fondateurs de fabriques textiles, 81 sont négociants ou Verleger: H. von Laer, Industrialisierung und Qualität der Arbeit. Eine bildungsökonomische Untersuchung für das 19. Jahrhundert. New York 1977, pp. 166; 155-156.
- 7) B. Veyrassat, Négociants et fabricants dans l'industrie suisse du coton. Aux origines financières de l'industrialisation en Suisse, 1760-1840. Lausanne 1982, chapitre VII.
- 8) H.C. Peyer, Von Handel und Bank im alten Zürich. Zürich 1968, pp. 169 ss.

Dans un pays où le passage à une production industrielle ne dépend pas de la demande intérieure mais de l'élargissement du marché extérieur et, par conséquent, du degré d'agressivité commerciale, les commerçants sont les agents principaux du développement. Les entrepreneurs d'industrie, d'ailleurs le plus souvent démunis de moyens financiers, ne font que suivre les voies ouvertes par les entrepreneurs marchands: ils sont le produit d'une croissance rendue possible par le négoce d'importation de matières premières et d'exportation des produits finis.

On perçoit cette prééminence du commercial sur l'industriel, me semble-t-il, jusqu'aux années 1830/1840.

Mais au-delà, les fabricants suisses cherchent à se dégager des milieux marchands qui ont secondé jusqu'ici l'activité textile. C'est une étape nouvelle, celle de l'émancipation de l'industrie par rapport au commerce⁹.

Les fabricants s'affirment. Dès qu'ils en ont la force, ils tentent de court-circuiter les négociants et de gagner eux-mêmes leurs clients, directement ou par l'entremise d'un représentant. Evincer, dans la chaîne des intermédiaires, tout maillon superflu signifie se rapprocher du débouché, s'assurer les commandes et ajouter aux bénéfices de fabrication les profits commerciaux. Tous n'y parviendront pas. Mais la tendance s'affirme nettement: l'industrie entend exploiter elle-même les marchés. L'exportation, voire l'importation, ne seront alors plus le monopole exclusif des négociants.

Un exemple dans l'industrie à domicile, dans le secteur du tissage

9) Cela semble être le cas de l'industrie de la soie également: Walter Bodmer, Schweizerische Industriegeschichte. Die Entwicklung der schweizerischen Textilwirtschaft im Rahmen der übrigen Industrien und Wirtschaftszweige. Zürich 1960, p. 307: à Zurich, jusque vers 1830/1840, toutes les entreprises seraient aux mains des négociants de la ville; mais en 1842, sur 68 firmes, 47 sont fabricants de la campagne.

en couleurs: les fabricants du Toggenbourg reprennent au négociant de St-Gall sa fonction traditionnelle d'intermédiaire dans la commercialisation de leurs articles. Au terme de cette évolution, dans la deuxième moitié du 19e siècle, fabricant et marchand y sont devenus une seule et même personne.

Un autre exemple, dans le canton de Glaris et dans l'impression sur étoffes, longtemps organisée comme travail à façon et où l'indiennage dépendait fortement d'une structure marchande: les succès de production, une lente accumulation de petits gains libèrent peu à peu l'initiative de l'artisan-imprimeur, façonnier. Il entend ne plus être à la solde du marchand-exportateur; il devient un entrepreneur autonome et essaie, de surcroît, d'écouler lui-même sur les marchés étrangers les articles de sa fabrication.

Un dernier exemple dans la filature, longtemps soumise, elle-aussi, aux maisons de commerce, non seulement pour le crédit mais aussi pour l'approvisionnement en coton brut: elle tend à s'affranchir de ses fournisseurs habituels, soit des maisons d'importation suisses, pour entrer en relations directes avec l'importateur établi sur les plus grands marchés européens, voire avec les producteurs coloniaux eux-mêmes.

J'aimerais relever un autre aspect encore dans cette promotion du fabricant. Non seulement il tente de gagner lui-même le débouché, mais encore il réorganise, il modernise. Il entreprend - et parvient à financer - les transformations techniques appelées par la croissance de la production.

On lui doit la multiplication des broches, même dans les régions où, sous l'égide des négociants d'ailleurs, la filature avait pris un mauvais départ. On lui doit l'introduction des métiers Jacquard (1825/1840); la mécanisation du tissage en blanc (1830/1840, des calicots, puis des toiles plus fines); une autre innovation encore, proprement suisse, le tissage au plumetis (Plattstichweberei) après 1830; enfin, mais seulement dans la deuxième moitié du 19e siècle,

la mécanisation du tissage en couleurs et de la broderie.

C'est de lui également que part, toujours vers 1830/1840, un mouvement d'intégration verticale des entreprises, plus ou moins prononcé selon les secteurs, allant des branches de finition vers les activités de base ou, comme je l'ai évoqué tout à l'heure, de la fabrication vers l'activité exportatrice.

Bref, l'entrepreneur le plus actif se recrute maintenant dans les rangs de l'industrie et c'est lui qui en façonne désormais l'évolution. Je crois que c'est là précisément, à partir des années 1830, que l'on peut situer la naissance d'un patronat textile moderne.

Voilà pour les articulations principales d'une typologie évolutive, montrant comment le pouvoir de contrôle des marchés et le pouvoir de décision quant aux processus et méthodes de fabrication se déplacent du commerce vers l'industrie. A un patronat de type ancien, à dominante marchande et promoteur de l'industrialisation extensive de notre pays, succède une nouvelle élite économique, sortie de l'industrie et nourrie par elle, responsable de l'industrialisation intensive du secteur cotonnier.

III. LES DIFFERENTIELLES ECONOMIQUES

J'aimerais quitter maintenant ces perspectives diachroniques pour esquisser, à l'aide de critères économiques, une coupe longitudinale, intersectorielle, du patronat helvétique et aboutir à une sorte de cartographie des formes d'entreprises textiles. Dans cette démarche, je retiendrai seulement deux facteurs de détermination, l'un d'ordre commercial, l'autre tenant aux techniques industrielles, facteurs qui ont pu avoir des incidences différentielles sur la formation d'un patronat.

En ce qui concerne l'aspect commercial d'abord, je m'arrêterai sur

certains impératifs liés à l'acquisition des matières premières, déterminants pour le profil capitaliste des groupes d'affaires.

Je montrerai ensuite comment le degré de qualification du travail industriel ou sa complexité modèlent le statut de l'entrepreneur et entraînent des formes diverses dans l'organisation de la production.

Matières premières comme facteur de détermination

Contrairement à l'activité toilière, qui utilise une matière première peu coûteuse et d'accès facile (quand fileurs et tisserands n'en sont pas eux-mêmes les producteurs), les conditions de l'approvisionnement en coton brut au 18e siècle entraînent la constitution de puissants groupes d'affaires et d'un type d'entrepreneur à grand rayon d'action: le Verleger, se recrutant principalement dans un patronat urbain.

Dans une industrie où la matière première vient d'horizons lointains, comme c'est le cas du coton, le problème des quantités à négocier et de leur coût apparaît contraignant. Pour des raisons de rentabilité évidente, on l'achète en gros dans les ports d'arrivée. Cela implique que l'on dispose de relations commerciales étendues, de solides capitaux, et que l'on soit intégré à un réseau international de crédit. L'entrepreneur qui apparaît ici, s'identifiant souvent avec les milieux du Refuge protestant, trouve son origine dans des circuits internationaux fortement constitués, autour de la spéculation sur les denrées coloniales - indigo, coton - du trafic des indiennes, des soieries, etc. Ces grands négociants, présents sur les marchés d'importation où ils arbitrent également les ventes de textiles suisses, restaient parfois les propriétaires de la matière première jusqu'au terme du processus de transformation, étendaient donc leur influence et leur contrôle à la sphère de la fabrication.

C'est dans ce milieu que l'on rencontre les authentiques Verleger. Nous en connaissons bien des portraits. C'est Peter Bion, par exemple, réfugié de famille française, passé par Heidelberg et qui s'installe à St-Gall au début du 18e siècle. Il fait venir du coton du Levant par Genève ou Bâle, le donne à filer en pays glaronnais ou zurichois, redistribue les filés à des tisserands pour écouler ensuite, dans toutes les directions, les pièces terminées.

On pourrait multiplier les exemples: que ce soit dans l'indiennage, dans la broderie (même dans l'industrie de la soie d'ailleurs), organisés, comme la filature et le tissage, selon le schéma du Verlagssystem.

Nous reconnaissons là, au sein des villes, ces structures commerciales entraînant pour l'industrie domestique (première partie). Cette forte armature marchande, occupant le haut de la pyramide du capitalisme, mériterait à elle seule une approche typologique fine, car ses structures internes apparaissent comme infiniment complexes.

Ce qui intéresse davantage notre objectif, c'est le sous-produit de ce patronat urbain. Car le Verlagssystem, tel que je viens de le décrire, aux antennes longues, se profilant à la fois sur l'horizon du négoce extérieur et sur le terrain de la fabrication, ne s'est pas maintenu longtemps dans sa pureté originelle. Ses assises essentiellement citadines, s'effacent au profit d'un patronat rural qui, imperceptiblement, va prendre le relais: les petits Verleger ruraux ou fabricants.

En effet, entre les ateliers familiaux et le capital marchand qui, en principe, les domine, une chaîne ininterrompue d'emplois intermédiaires s'est formée. Nous ne reconnaissons plus le schéma classique du système domestique, où le négociant devient fabricant, mais distinguons des formes dérivées, où c'est l'artisan qui, à

des niveaux divers, devient fabricant¹⁰.

L'itinéraire commerce d'importation - fabrication - commerce d'exportation s'est fractionné en segments multiples, que l'on peut parcourir sans grands moyens financiers, accessibles à des entrepreneurs même très modestes.

Ce tronçonnement de l'itinéraire s'est encore accru avec la mécanisation de la filature qui a bouleversé les conditions de l'approvisionnement. D'une part, nous avons la sphère du commerce extérieur où le Verleger originel fait désormais place aux négociants en gros, à ceux qui se spécialisent dans le trafic d'importation et qui font acheminer le coton vers les usines de filature. Ce sont ces dernières maintenant qui, dispersées au sein même des secteurs tisserands, deviennent les principales distributrices de la matière à transformer. Entre elles et les ateliers de tissage et, plus en aval, entre les tisserands et les exportateurs, des relais intermédiaires multiples se créent. Il se développe donc, d'autre part, un trafic particulier, interne, encadrant tous les stades de la fabrication.

Dans cette sphère, qui est celle du "*Zwischenhandel*" (ou "*innerer Verkehr*"), l'organisation de la production n'est cependant pas homogène.

Qualité de l'objet produit et complexité du processus de production comme facteurs de détermination

C'est un deuxième point à soulever: l'agencement variable de la production selon les secteurs, lié peut-être - et c'est une hypo-

10) Cela ne semble pas être le cas de l'Allemagne (fin 18e - début 19e siècles): cf. J. Kocka, Unternehmer in der deutschen Industrialisierung. Op. cit., p. 21 (voir p. 1). ("Verleger - das waren in den Handels- und Gewerbezentren Sachsens, des Rheinlands oder der augsburger Gegend meist ehemalige Kaufleute oder doch Mitglieder von wohlhabenden Kaufmannsfamilien mit Tradition im Gross- und Fernhandel..."). H. von Laer exprime la même idée: op. cit., p. 185 (voir p. 27).

thèse que j'aimerais présenter - à la qualité du travail.

Dans l'industrie à domicile, je crois pouvoir distinguer en gros deux types d'organisation de la production, deux variantes régionales, l'une plus proche du Verlagssystem traditionnel, l'autre qui s'en éloigne.

Dans la première, l'entrepreneur de type Verleger s'est maintenu, mais un Verleger ou marchand-fabricant de format réduit, démuné de capitaux et sans contact avec le débouché extérieur, du moins à l'origine de son activité. En principe, il n'exécute pas lui-même le travail manufacturier - mais le coordonne sur une plus ou moins grande échelle. C'est ce personnage qui gagne en influence, par exemple, dans les campagnes zurichoises dès la fin du 18e siècle. R. Braun nous les a décrits, ces commis de l'industrie cotonnière ("*Träger*", "*Tüchler*"), de provenance modeste, mais parfois aussi meuniers et aubergistes, qui se situent à mi-chemin entre les ouvriers à domicile et le négociant de Zurich qui, lui, reste en principe le fournisseur de coton brut et l'acheteur du produit fini. La campagne étant sujette de la ville jusqu'à la chute de l'ancien régime, ces intermédiaires n'ont en effet pas droit à la liberté du commerce, mais finissent malgré tout par gagner une certaine autonomie et par former un groupe dominant, non seulement du point de vue économique, mais encore social, politique et culturel¹¹.

Je trouve un autre exemple de ce type d'entrepreneur dans le canton de Glaris. Sa provenance économique et sociale est comparable: il sort du milieu manufacturier. Au temps de la filature à bras, il n'était peut-être encore qu'un simple porteur ("*Fergger*"), assurant la navette entre le Verleger de St-Gall ou de Zurich et les fileuses glaronnaises. Mais après l'effondrement de la fila-

11) R. Braun, Sozialer und kultureller Wandel in einem ländlichen Industriegebiet. Op. cit., pp. 66 ss. (voir p. 4).

ture manuelle, avec l'expansion du tissage et de l'industrie locale de l'impression sur étoffes, le voilà devenu un entrepreneur indépendant, faisant tisser autour de lui les écrus qu'utilisent les manufactures d'indiennes. Et c'est pour le compte de tels marchands-fabricants que travaillent ces dernières (Lohndruckereien).

Dans les cantons de St-Gall et d'Appenzell, l'organisation de la production présente une image différente, semble-t-il, une structure beaucoup plus diversifiée, plus complexe, où, de la grande firme commerciale jusqu'au plus modeste tisserand, il y a succession d'étages à la transition parfois imperceptible. La caractéristique principale de cette zone de tissage, c'est le très ample mouvement d'émancipation des salariés à façon (Lohnweber) à l'égard du négociant ou du marchand-fabricant, et ceci déjà avant la fin du 18e siècle. Il résulte de cette tendance une masse de tisserands autonomes, parallèles aux marchands-fabricants, de véritables petits patrons en fait, mais dont le statut diffère souvent très peu de celui d'un ouvrier à domicile. Et d'ailleurs, selon l'évolution des affaires, ils retombent souvent dans cette dernière catégorie.

Avec quelque épargne ou un petit crédit, un tisserand peut cesser de travailler à façon, acheter à son compte la matière première, coton à filer ou fils, pour tisser la toile ou la mousseline qu'il revendra lui-même à un intermédiaire ("*Vorkäufer*", établi dans toutes les localités de quelque importance) ou à un commissionnaire ("*Feiltrager*", "*Fergger*"). Et, ceux-ci, dès qu'ils ont rassemblé l'ouvrage de plusieurs tisserands, courent les marchés de St-Gall, Herisau ou Trogen pour l'échanger contre coton brut ou filés à redistribuer. Une conjoncture favorable des affaires donne à chacun sa chance. Mains tisserands accumulent les pièces terminées pour les écouler au meilleur moment, encaissant un petit profit et, de profit en profit, étendent leur activité, prennent d'autres tisserands à leur service, iront jusqu'à louer un entre-

pôt de marchandises dans la ville de St-Gall pour entrer en relations directes avec les maisons de la place ou les négociants étrangers.

C'est un potentiel manufacturier énorme d'où sortiront, dans l'émulation la plus intense, une multitude de petits fabricants-tisserands indépendants (parallèles aux fabricants ou marchands-fabricants de plus grande envergure), ayant deux ou trois, trois ou quatre tisserands à leur service; leur activité essentielle n'est pas de coordonner la production à la manière d'un Verleger, mais de rester attaché au(x) métier(s), à la fabrication proprement dite, de travailler pour leur propre compte et de vendre librement au plus offrant.

Dans quelles conditions cette classe de modestes entrepreneurs a-t-elle réussi à s'affranchir du Verleger urbain ou des intermédiaires subalternes?

Je n'ai pas de réponse définitive à apporter, vu l'insuffisance des recherches, mais plutôt une hypothèse à soumettre à la discussion.

Ces différences observées dans les formes d'exploitation et, finalement, dans les types d'entrepreneurs, découlent, me semble-t-il, en tout cas partiellement, de la qualité de la production.

Il y a des types d'industries mettant l'accent sur la qualité et d'autres qui s'attachent au commun. Ce clivage s'est établi au 18^e siècle déjà en Suisse. On a d'une part le domaine des filés grossiers ou moyens et les secteurs voués au tissage des toiles communes, lourdes ou mi-fines, c'est-à-dire des demi-finis destinés à l'impression. Cela va des bords de l'Aar en direction de l'est et jusqu'en Suisse centrale, Glaris compris. Au-delà, principalement dans les régions appenzelloises et saint-galloises - où déjà l'in-

industrie linière s'était orientée vers les articles de qualité - c'est le domaine de la filature en fin et du tissage des mousselines, des fils teints, façonné, sans parler de la broderie aux fabricats extrêmement diversifiés.

Ce clivage dans la géographie de la qualité ne fait que se renforcer à la suite de la mécanisation de la filature. Ainsi le tissage zurichois, après avoir été tenté passagèrement par la fabrication des mousselines, revient résolument, au début du 19e siècle, aux toiles de coton grossières, les calicots. Avec le canton de Glaris, ce sont les deux principaux producteurs des toiles écrues de facture commune. Alors que St-Gall et Appenzell restent fidèles à un type d'activité tendant à augmenter l'ouvraison, la valeur ajoutée par le travail.

Or, la géographie des salaires est à l'évidence une réplique de la géographie des qualifications.

Plus s'accroît la complexité et la qualité du travail, plus important sera le revenu créé et plus le simple tisserand aura de chances de s'émanciper des contraintes du Verlagssystem, d'entrer dans la catégorie des petits entrepreneurs. En revanche, les activités aux techniques rudimentaires, comme le tissage des calicots, par exemple, relativement moins bien rétribuées, maintiennent le petit producteur rural au niveau du salariat. Le tisserand y reste celui du système domestique qui, selon la logique marxiste, pousse à outrance l'exploitation du travailleur et de sa famille.

On voit immédiatement les conséquences sur la promotion des fabricants-entrepreneurs et sur les structures patronales. Les industries axées sur la qualité, les plus rémunératrices, favorisent un petit patronat indépendant, mais éclaté en centaines d'entreprises minuscules, modestes (structure dispersée typique pour St-Gall et Appenzell). Quant aux parentes pauvres de l'industrie domestique, elles n'offrent pas une base aussi large à l'ascension manufacturière et économique, pour le plus grand profit des intermédiaires

traditionnels. Ici se constitue un patronat plus exclusif, et sans doute plus puissant. Je n'ai malheureusement pas de chiffres pour le début du 19e siècle, où le contraste entre les deux types d'organisation industrielle est sans doute le plus marqué, mais seulement pour la fin des années 1830. Dans le seul canton d'Appenzell, il y aurait alors 440 entrepreneurs en tissage pour 10'000 tisserands; autrement dit, le fabricant y occuperait en moyenne 23 tisserands. Le canton de Zurich en revanche aurait une moyenne de 85 ouvriers par Verleger (et environ 200 Verleger), Glaris même le double: 160 tisserands en moyenne pour chacune des 16 entreprises de tissage¹²!

Ces chiffres sont imprécis, mais tout de même éclairants. Il semble bien que la spécificité d'un processus de fabrication, sa plus ou moins grande capacité à induire de la valeur ajoutée par le travail, influent sur les structures patronales. Mais encore une fois, c'est une hypothèse brute, à livrer à la recherche empirique. Elle devrait tenir compte aussi des mouvements de la conjoncture qui affectent diversement les branches textiles et y modifient les conditions de rémunération (ainsi, par exemple, en ce qui concerne le canton de Zurich, l'excellente conjoncture pour les calicots à partir des années 1820 améliorera pendant une bonne décennie le revenu obtenu dans ce secteur et entraînera également un mouvement d'émancipation des tisserands qui, jusque-là, travaillaient à façon).

12) Pour Zurich, cf. W. Bodmer, op. cit., pp. 296-297 (voir p. 28). Pour Glaris et Appenzell, cf. B. Veyrassat, op. cit., chapitres VII et VIII (voir p. 27).

Permettez-moi encore de faire un pas de plus dans le raisonnement: les structures spécifiques du patronat n'auraient-elles pas eu une incidence différentielle sur la formation du capital? Ne pourraient-elles être partiellement responsables, à la fin du 18e et au début du 19e siècles, moment où se font les choix essentiels, des variantes régionales du processus d'industrialisation?

Par exemple, le type zurichois, glaronnais d'organisation de la production (patronat moins décentralisé) favorise une concentration du capital qui peut profiter directement à l'édification des premières fabriques. C'est bien ce qui se passe dans le canton de Zurich. Comme l'a montré R. Braun, la plupart des pionniers de la filature mécanique entre 1800 et 1820 se recrutent dans le milieu rural du Verlag - ce qui n'exclut pas évidemment un financement venant du haut, par des maisons de commerce et de banque. C'est encore le cas dans le canton de Glaris, où le mouvement de mécanisation de la filature, plus tardif d'ailleurs et contemporain de la mécanisation du tissage, part de ce même milieu de Verleger.

Tout au contraire, là où le Verlagssystem a fait place à un réseau très dense d'entrepreneurs (fragmentation du travail en très petites unités), où les structures de la production sont marquées par une diffusion beaucoup plus large de l'entreprise et par la fragmentation extrême du capital, nous sommes dans une sorte de système cellulaire, entraînant l'éclatement du profit et son nivellement. C'est sans aucun doute, en combinaison avec d'autres éléments, un facteur retardataire qui maintient ces zones (St-Gall, Appenzell) dans un type de production proto-industriel, où les fabricants se montrent réfractaires à la mécanisation.

Conclusion

L'exposé qui précède est loin d'avoir fait un tour d'horizon complet sur un sujet d'ailleurs inépuisable.

Une typologie devrait tenir compte aussi d'aspects autres que seulement économiques - par exemple institutionnels ou politiques, socio-culturels également¹³. Mais je n'ai ni le temps, ni la compétence pour en parler.

Il est d'ailleurs difficile de construire une typologie patronale sans le soutien d'une théorie systématisante, intégrant l'histoire des entrepreneurs et des entreprises dans l'ensemble du développement économique et social.

Je n'aimerais pas terminer cependant sans faire une allusion rapide au modèle de Jürgen Schlumbohm¹⁴ - qui propose, précisément, un essai d'explication globale, reposant sur la succession de divers types d'articulation entre commerce et production.

Dans le cadre de l'industrie domestique, Schlumbohm établit une typologie des formes de production qui, dans la perspective générale du développement proto-industriel, constituent des étapes successives.

Voici lesquelles, en résumé - et je passe sur la première, qui correspond à l'organisation féodale de la production -:

C'est d'abord le "ystème d'achat" (Kaufsystem), où le petit producteur rural, indépendant en principe, vend au négociant qui

13) Voir Rudolf Braun, Zur Einwirkung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten. In: W. Fischer (Hrg.), Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung. Berlin 1968, pp. 247-284.

14) Peter Kriedte, Hans Medick Jürgen Schlumbohm, Industrialisierung vor der Industrialisierung. Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1977.

tient le débouché des articles produits avec sa propre force de travail et ses propres moyens de production.

Puis on passe au Verlagssystem, où le petit producteur travaille sur commande pour le négociant, dont il reçoit à crédit la matière première; autrement dit, l'artisan perd son indépendance, s'endette envers le Verleger qui reste désormais le propriétaire de la matière première.

La dernière étape (qui nous intéresse moins ici) est celle de la manufacture capitaliste.

Les causes de cette évolution d'une production féodale vers une production capitaliste sont dans les intérêts propres au capital: c'est-à-dire dans le profit qui est le moteur du développement. Et la proto-industrialisation se caractérise par un "*trend*" général et largement évident: c'est la pénétration toujours plus poussée du capital commercial dans la sphère de la production et la transformation des petits manufacturiers, relativement indépendants, en salariés dépendants.

L'auteur constate cependant que le passage d'une phase à l'autre n'est pas obligatoire: des étapes peuvent être sautées; ou bien il peut y avoir blocage, voire régression vers un stade moins évolué.

Mais en principe, le Verlagssystem progresse dans une région déjà manufacturière où régnait encore le Kaufsystem. Cette progression vers de nouveaux rapports de production, aux dépens de l'indépendance des petits producteurs, est une condition décisive de la Révolution industrielle, qui se produit dans les régions ou les branches les plus imprégnées de sève capitaliste.

En revanche, dans les régions - ou les branches - où ce "*trend*" ne s'accomplit pas ou reste bloqué dans une phase primaire, l'industrialisation est tardive ou même ne se produit pas du tout.

En conclusion, Schlumbohm nous engage à tenir compte de l'évolution des rapports de production pour expliquer les tendances à la stagnation de certains secteurs alors que d'autres progressent. Et l'on pourrait s'inspirer de sa typologie des formes de production dans l'industrie domestique pour articuler, en contrepoint, une typologie de l'entrepreneur (notion qu'il ne creuse d'ailleurs pas).

Malgré toutes les critiques que l'on peut adresser à Schlumbohm, on reconnaît tout de même chez cet auteur l'expression théorique pertinente de faits concrets, tels qu'on les observe en Suisse aussi, dans l'industrie du coton.

Dans les secteurs - et les régions - où le "*trend*" s'inverse, où l'on "*régresse*" (selon le schéma établi par Schlumbohm) vers des formes de production moins dominées par le capital, du Verlagssystem vers le Kaufsystem, comme cela semble être le cas dans les cantons de St-Gall et d'Appenzell (fin XVIIIe, tout début XIXe siècles), la révolution industrielle ne se produit pas. Et mon exposé a dégagé au moins deux types d'entrepreneurs, dont l'un semblait en effet moins prédisposé que l'autre au passage précoce à des formes d'exploitation mécanique.