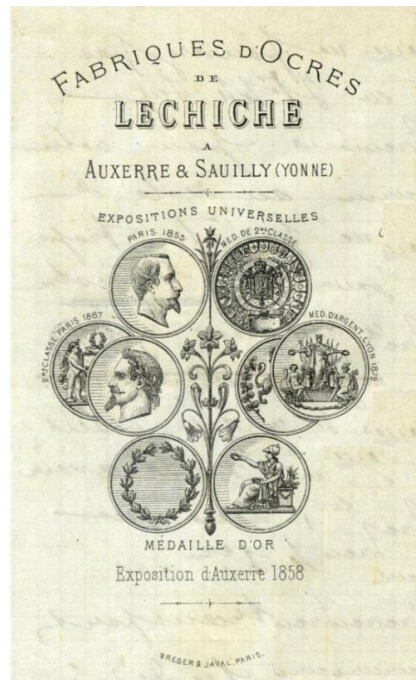


Lechiche et PGZ, les pratiques commerciales de deux ocriers de l'Auxerrois de 1870 à 1889

Jean-Charles GUILLAUME

Vers 1880, avec quelque 400 emplois à temps complet, l'activité ocrière dans l'Auxerrois est à son apogée. Lechiche et Parquin-Gauchery-Zagorowski concentrent plus de la moitié de la production locale (10 000 tonnes par an sur 18 000¹), en exportent plus de 50% vers la Grande-Bretagne, l'Europe centrale et septentrionale, la Russie, les Etats-Unis, l'Extrême-Orient², manient des sommes considérables (respectivement 100 000 à 150 000 francs³ et 400 à 600 000⁴), etc.

Détail d'un en-tête de lettre Lechiche de 1874



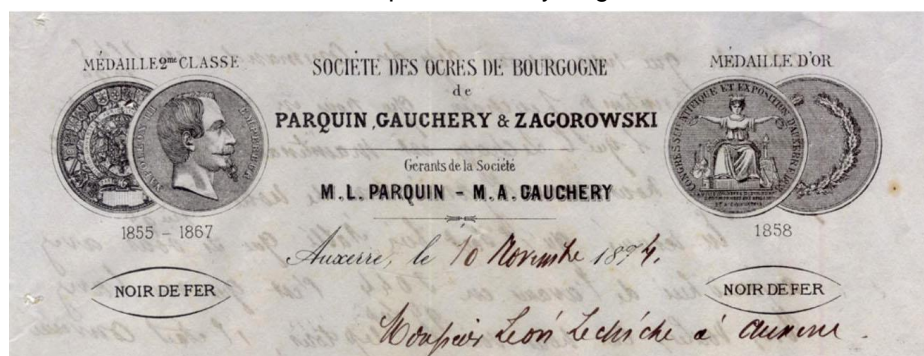
¹ Quelques lettres évoquent les difficultés dues à la guerre franco-prussienne de 1870-1871 : « J'ai bien reçu la lettre de 20 courant de MM. Parquin & Cie qui m'annonçait que la gare d'Auxerre ne recevait plus de marchandises. Depuis 24 heures, on nous parle de la capitulation de Metz et on nous laisse dans l'incertitude. » (Nassoy de Marseille en date du 30 octobre 1870) ; « Au mois d'août dernier j'ai commandé à M. Gautier une certaine quantité de vos ocres, lesquelles, à cause des événements de la guerre, n'ont pas pu être expédiées, et j'ignore même si elles ont quitté Auxerre. [...] J'ai besoin d'ocres à Londres. Il doit rester des moyens de transport par eau jusqu'à Calais, Dunkerque. » (James Hatt de Londres en date du 17 décembre 1870) ; « Nous ne pouvons correspondre avec M. Gauthier-Bouchard à cause du blocus de Paris. Veuillez nous adresser par chemin de fer tarif réduit 45 barils pesant 5 200 kg. » (Rousseau & Banzain de Nantes en date du 24 avril 1871) ; « J'ai du me réfugier à Lille pour éviter l'arrestation et peut-être la fusillade qui me menaçait à Paris. M. Gautier et toute notre famille vont bien. » (Gautier-Bouchard & Levainville en date du 27 avril 1871) ; « Les communications étant toujours rompues, je ne puis m'approvisionner chez M. Gautier comme je le faisais ordinairement. » (Lantier de Caen en date du 23 mai 1871)

² D'après les *Rapports de l'Exposition Universelle de 1878, Groupes 5-6-1*, « Ocres et couleurs minérales naturelles » : on extrait aussi de l'ocre à Yeffry, près d'Oran (Algérie), Soria (Espagne), Milo, Scyros, Skopelos et Porto-Qualio (Grèce), Walsingham, Hamilton, Limehouse et Three Rivers (Canada).

³ En 1878, matériel et marchandises fabriquées sont estimés chez Lechiche à 98 070 francs et les créances pour compte-courant à 52 570,15 francs, Inventaire après la mort de Mme Lechiche (Me Percheron, 10 octobre 1878).

⁴ Le chiffre de Parquin est celui donné par le directeur de la succursale auxerroise de la Banque de France pour 1878 ; celui de Lechiche est estimé par nos soins au quart de cette valeur d'après le traité d'association de 1862.

En-tête de lettre Parquin-Gauchery-Zagorowski de 1874



Le travail de l'ocre a déjà fait l'objet de publications synthétiques⁵, puis complémentaires⁶. M. Jean Lechiche, descendant d'une des grandes familles d'ocriers de Saully (Diges), m'a confié il y a trois ans diverses archives de l'entreprise de ses ancêtres, notamment une correspondance composée de 373 lettres.

La correspondance doit être présentée. Son analyse permet de dégager les bases de l'association commerciale entre les deux partenaires, leurs bonnes relations jusqu'en 1881 malgré quelques tensions, puis les relations plus tendues après 1881 face à la crise.

I. Présentation de la correspondance

Les installations Lechiche sont réparties entre Saully (mines et fabrique de rouges), et Auxerre (fabrique de jaunes et magasin de rouges venant de Saully au Batardeau).

La correspondance se compose de centaines de lettres⁷ adressées de 1868 à 1889 à Léon Lechiche, un des trois frères Lechiche chargé de la direction de la fabrique d'Auxerre. Certaines, en mauvais état, ne sont que partiellement lisibles. Beaucoup ne sont que des « ordres » ou commandes du genre « Nous vous prions de nous expédier de suite [...] 2 000 kg JC 1^{ère} qualité en baril de 200 kg... » 381 seulement ont été retenues parce qu'elles contiennent d'autres informations : 1 en 1865 (de PGZ à Léon Lechiche le 29 septembre 1865), 1 en mai 1868, 1 du 12 janvier 1882 de Levainville & Rambaud et 378 ainsi réparties :

⁵ Guillaume (Jean-Charles), *Une industrie rurale : le travail de l'ocre dans l'Auxerrois, 1750-1966*, Auxerre, Société des Sciences de l'Yonne, 1991 (1^{ère} édition) et 1997 (2^e édition revue et augmentée).

⁶ Id. dans des articles du *Bulletin de la Société des Sciences Historiques et Naturelles de l'Yonne* : « Une entreprise nivernaise dans l'ocre de l'Auxerrois (1861-1866) », 1994, p.251-255 ; « L'ocrierie du moulin d'en Haut de Parly (1889-1956) », 1998, p.295-336 ; « Quelques installations ocrières à Saully (Diges) vers 1935 », 1999, p.311-316 ; Id. « Les ouvriers ocriers de Puisaye de 1850 à 1950 », *Les travailleurs ruraux de l'Yonne, 1848-1939, Cahiers d'Adiamos* 89 n°6, 2012, p.39-75.

⁷ Parmi les lettres se trouvent aussi 5 reconnaissances, note, compte, mémoire, d'ouvriers ayant effectué un travail sans rapport avec l'activité ocrière.

Année	Dates extrêmes	Lechiche Sauilly à Lechiche Auxerre	PGZ à Lechiche Auxerre ou à Sauilly	Clients à Lechiche Auxerre	Autres	Total
1866	2 mars – 11 juillet	4		1		5
1870	11 mars – 17 décembre			5		5
1871	24 avril - 18 juillet			7		7
1872	21 janvier - 30 janvier	2		4		6
1873	13 mars – 16 décembre	8	7	40		55
1874	8 mai - 7 décembre	47	6	3	1 ^a	57
1875	5 janvier - 15 septembre	1	9	16		26
1883	24 octobre - 31 décembre		2	2	3 ^b	7
1884	6 janvier - 2 décembre	1	13	25	3 ^c	42
1885	19 mars - 30 août	8	12	11	8 ^d	39
1886	9 janvier - 20 mars	1	8	13	11 ^e	33
1887	19 janvier - 29 décembre	10	5	5	2 ^f	22
1888	11 janvier - 30 décembre	12	16	17	8 ^g	53
1889	1 ^{er} janvier - 12 février	5	5	9	2 ^h	21
Total		99	83	158	38	378

a Copie d'une lettre non datée et non signée envoyée par Lechiche de Sauilly à PGZ ; b Copies de lettres entre PGZ et Paul Martin, son représentant à Bordeaux ; c 1 lettre de Lechiche d'Auxerre à PGZ, 2 lettres à Léon Lechiche d'Auxerre : 1 d'Emile Vincent, agent général pour la France au Havre de Rahtjen's Patent Composition for Ship's Bottoms, 1 d'Arnati & Harrison de Londres à Levainville & Rambaud à Paris ; d Lettres à Léon Lechiche à Auxerre : 1 de Jouannin-Sonnet, 2 de représentants de commerce faisant des offres de service (Henry Blumenfeld & Cie de Saint-Petersbourg et Hans N. Gjersøe à Christiana, en Norvège), 1 d'A. Vendôme, constructeur mécanicien à Paris, 1 de Modot jeune tonnelier à Flogny (Yonne), 3 de journaux professionnels ; e Lettres à Léon Lechiche à Auxerre : 7 de Merle, représentant de commerce à Paris pour le Nord de la France et la Belgique, 1 de la Compagnie PLM, 1 de Sappin, banquier à Auxerre, 1 des Et. Stephanos, importations, Recouvrements, Renseignements commerciaux, à Athènes, 1 des *Grands annuaires du Midi* ; f Lettres à Léon Lechiche à Auxerre : 1 de l'*Annuaire des produits chimiques et de la droguerie* et 1 de *La peinture en bâtiment*, organe spécial des peintres, décorateurs, ornemanistes, doreurs, etc. ; g Lettres à Léon Lechiche à Auxerre : 4 de P. Breton & Cie de Paris, fournisseur de charbon, 1 de Leroy Frères, courtiers en marchandises à Rouen, 1 de Stein du Havre, représentant, 1 de Calloust & Karakache de Constantinople, agent, 1 de Trottier Fils, marchand de cercles ; h Lettres à Léon Lechiche à Auxerre : 1 de Gondrand Frères, Service général des transports, bureau de Dunkerque, 1 de L. Staadcker à Bucarest, agent.

Les lettres venant de PGZ ou de clients expriment donc un point de vue extérieur à l'entreprise. En revanche, celles exprimant le point de vue des Lechiche sont 3 de celles adressées à PGZ et toutes celles venant de Sauilly. Elles contiennent assez souvent des informations ou des réflexions intimes.

La famille Lechiche

1 ^{ère} génération	2 ^e génération	3 ^e génération
Joseph Alexandre Lechiche (Joseph I) (1809-1887)	Jean Joseph Célestin Lechiche (Joseph II) (1829-1909)	Frédéric Joseph Gustave Lechiche (Joseph III) (1861-1936)
	Alexandre Amable Amand Lechiche (1833-1924)	Georges Léon Lechiche (1862-1947)
	Joseph Anatole dit Léon Lechiche (1843-19--)	

Lechiche père est l'auteur de 16 lettres écrites entre le 9 juillet 1874 et 27 janvier 1875⁸. Il garde alors le pouvoir suprême dans l'entreprise car c'est lui qui vérifie les comptes. Son rôle semble beaucoup plus réduit dans les années 1880, surtout après la dégradation de son état de santé⁹.

Joseph I est né à Auxerre dans une famille pauvre : son père était mouleur en faïence, puis fournier. Sa chance est d'avoir épousé en 1828 la fille d'un cultivateur assez aisé, propriétaire de 20,5 hectares de terres¹⁰. Il laissera à sa mort une fortune immobilière de 615 000 francs¹¹. Il est donc un *self made man*, c'est-à-dire « un individu qui fut l'architecte de sa propre fortune, qui est parvenu à une haute position dans la société, à la fois en terme de richesse et de statut, mais a bâti une fortune par ses propres efforts au lieu de l'hériter¹² ». Il a accédé à la notabilité en devenant en 1870 conseiller d'arrondissement pour le canton de Toucy. Il fait partie de ceux qui ont un rôle déterminant pour assurer aux Français les *libertés nécessaires*, civiles et politiques, telles que les conçoit l'ensemble de l'élite bourgeoise¹³. Il a travaillé comme fournier¹⁴ pour les Parquin après la mort précoce de son père et avant son mariage. Il sait qu'il a leur confiance (il était payé non sur la base du produit mais au temps comme le maître-fondeur, et jouissait d'une certaine autonomie) et qu'ils ont de l'estime pour lui.

Joseph II est l'auteur de 8 lettres entre les 12-14 novembre 1870 et le 7 novembre 1874. Il a épousé en 1851 la fille d'un cultivateur de Toucy dotée de 3 500 francs¹⁵. Il semble être fréquemment en déplacement dans les années 1870, puis en quasi-retraite dans les années 1880. Il fait partie de la bourgeoisie populaire rurale, fidèle à la pratique et au savoir-faire. Il laisse à sa mort une soixante d'hectares de terres.

Amand est l'auteur de presque toutes les autres lettres écrites de Sauilly. Il a épousé en 1861 la fille d'un *propriétaire* de Guerchy dotée de 21 000 francs¹⁶. Il fait faire à son fils Georges des études de droit et des stages en Angleterre chez Harrison pour apprendre l'anglais, puis s'intégrera à la *bonne bourgeoisie* urbaine détentrice d'un savoir théorique et livresque.

⁸ L'identification des auteurs des lettres expédiées de Sauilly n'est pas très aisée.

⁹ « Le père est toujours dans le même état de santé. Les yeux ne vont pas plus mal, mais pour moi, il n'y voit pas mieux. Je crains bien que cet affaiblissement se porte plus tard au cerveau. [...] Tu peux te tranquilliser. Son raisonnement est bien juste. Seulement le regard ne revient pas. Il louche toujours de la même manière, ce qui déforme son beau regard d'autrefois qui nous regardait si franchement et bien droit. » (Amand à Léon Lechiche, 15 juin 1885)

¹⁰ Donation à titre de partage anticipé (Me Puissant, 16 février 1837).

¹¹ Déclaration de mutation par décès (A.D.Y., 3Q 9371).

¹² Crouzet (François), *The problem of origins*, Cambridge, Cambridge University press, 1985, p.48 et p.129.

¹³ Il semble avoir toujours eu un sens aigu des relations. Est-ce pour soigner son sens des contacts que sa garde-robe compte une redingote et des cravates en soie [Inventaire (Me Percheron, 10 octobre 1878)].

¹⁴ Contrat Lechiche-Parquin, 13 juillet 1828 (Archives Lechiche).

¹⁵ Contrat de mariage entre Jean Joseph Célestin Lechiche et Appoline Hortense Théophile Crançon (Me Guttron, 24 novembre 1851).

¹⁶ Contrat de mariage entre Alexandre Amable Amand Lechiche et Marie Lidge Poupard (Me Ravin, 10 septembre 1861).

Léon est l'auteur de toutes les lettres Lechiche écrites d'Auxerre. Il est beaucoup plus jeune, inexpérimenté et peu apte aux affaires. Ses deux frères aînés essaient de lui inculquer les bonnes pratiques nécessaires à la bonne conduite de l'usine. Son père lui fait confiance pour lui demander d'acquitter des factures comme celle du « solde de 320 hectolitres de charbon s'élevant à la somme de 608 francs » et de prendre chez M. Yver, banquier, 1 000 francs, pour les lui envoyer (15 mai 1866), mais il surveille de près ses comptes¹⁷. Les leçons prodiguées ne porteront pas leurs fruits : Léon se lancera à la fin des années 1880 dans le commerce des vins, fera de mauvais choix, dilapidera une bonne partie de ses biens et abandonnera le travail de l'ocre.

Après la mort de Joseph I, ses trois fils (Joseph II, Amand et Léon) forment en 1887 la société Lechiche Frères [& Fils]. Ils conviennent de continuer l'exploitation en commun des fabriques d'ocres de Saucilly (Diges) et d'Auxerre jusqu'au 1er janvier 1891, date de l'expiration du traité conclu par leur père avec la société PGZ, et de confier la gestion de toutes les affaires communes à l'un d'eux, Amand, qui doit obtenir au préalable l'accord de ses deux frères. Ils s'engagent aussi à admettre Joseph III Lechiche, fils du frère aîné, comme gérant pendant trois ans à partir du 1er janvier 1888, et à admettre dans la société (Lechiche & Cie) à former par eux ultérieurement ce dernier et son cousin, Georges, fils d'Amand¹⁸. Les neveux écrivent alors quelques lettres de Saucilly à leur oncle Léon : Joseph III en envoie trois et Georges six.

Il est bien sûr frustrant de ne disposer que des lettres reçues par Léon Lechiche et pas de celles que ce dernier a envoyées à son père ou à ses frères ni de celles que les Lechiche ont envoyées à PGZ.

Les « *Messieurs* » de chez Parquin-Gauchery-Zagorowski

1 ^{ère} génération	2 ^e génération	3 ^e génération
Antoine Jean Nicolas Parquin (1791-1864)	Jean Antoine Léon Parquin (1829-1909)	Antoine Gustave Parquin (1862-1919)
Pierre Alexandre Henri Legueux* (1817-1896)	Pierre Marie Théodore Abel Gauchery (1838-1908)	
Joseph Zagorowski (1811-1872)	Maxime Joseph Zagorowski (1864-1942)	

*Edme Legueux (vers 1788-1859), père d'Henry, s'est lancé dès 1825 dans le travail de l'ocre.

Les interlocuteurs des Lechiche chez PGZ sont les deux gérants : Léon Parquin, qui a succédé à son père Antoine en 1856¹⁹, puis son fils Gustave à partir de 1883²⁰ ; Abel Gauchery, qui a pris la suite de son beau-père Henri Legueux en 1868²¹, et qui reste aux commandes jusqu'en 1894, date à laquelle il cèdera la place à Maxime Zagorowski²².

Ces gérants sont appelés par les Lechiche *Messieurs* car ils n'appartiennent pas à leur monde rural, mais à la bonne bourgeoisie urbaine. Ils habitent tous les deux à Auxerre, dans les beaux quartiers :

¹⁷ « Ci-joint le compte de M. [Maurice] Yver [banquier à Auxerre]. [...] Je vois que les relevés d'argent pris dans le 3^e trimestre [s'élèvent] à la somme de 28 702 francs d'après mon aperçu. Tu aurais donc pris pour Auxerre près de 10 000 francs. J'ai besoin d'être renseigné sur ce sujet. [...] Je te prie de me donner exactement les sommes que tu as prises dans le cours dudit trimestre. [...] Prends bien cela pour ta gouverne, car il faut agir avec nous strictement comme si tu avais affaire à des étrangers. » (lettre du 5 octobre 1874).

¹⁸ Traité sous seing privé du 10 novembre 1887 (Archives Lechiche).

¹⁹ Traité, Me Limosin, 14 avril 1856.

²⁰ Acte de cession, Me Lelièpvre, 27 décembre 1883.

²¹ Acte d'entrée d'Abel Gauchery sous seing privé des 21 décembre 1868 et 12 janvier 1869.

²² Mme Vve Zagorowska fait donation à son fils Maxime de 23 969,44 francs et lui cède ses droits dans la *Société des Ogres de Bourgogne* [Acte sous seing privé du 2 février 1888, enregistré le 6 février 1888 (A.D.Y., 3Q 1192)].

Léon au n°5 de l'avenue de Saint-Georges (Foch)²³ et Abel au n°12 quai Bourbon (de la Marine). Le premier a de plus gardé de multiples attaches avec Paris où son grand-père était épicier et marchand de couleurs. Le second, originaire d'Henrichemont (Cher), est ingénieur des Arts-et-Manufactures. Leur réussite sociale est éclatante. Tous les deux laissent à leur mort une belle fortune : respectivement 951 691,99²⁴ et 1 262 546,81 francs²⁵. Leurs deux familles finissent par s'unir : Gustave, fils de Léon, épouse en 1893 la fille d'Abel.

II. Les bases de l'association commerciale

Les Lechiche ont conclu très tôt une association commerciale avec les Parquin, sans doute peu après la création de leur entreprise en 1836²⁶. Ils l'ont élargi à la société PLZ & Sonnet²⁷ peu après sa fondation²⁸. Ils ont acheté en commun divers droits d'extraction²⁹ et ouvert un stand unique aux expositions universelles de 1855 à Paris³⁰ et de 1862 à Londres³¹. Mais ils ont toujours refusé d'intégrer la société unique dont le but était de fabriquer en commun des ocres dans une nouvelle usine à Auxerre et de vendre toutes leurs ocres en commun sous la même raison sociale. Ils entendent rester maîtres de leur fabrication et de leur distribution.

Après l'expiration de la société PGZ & Sonnet en novembre 1861, leur association commerciale avec la nouvelle société PGZ est renouvelée en 1862 pour treize ans. Elle a :

« pour objet exclusif la vente en commun de tous les produits d'ocres provenant de leurs deux fabrications respectives, à raison des trois-quarts pour les premiers, d'un quart pour le second. Les fournitures d'ocres, les bénéfices et les charges sont répartis dans les mêmes proportions. Les contractants s'engagent à livrer leurs marchandises conformes aux échantillons qu'ils établissent et en fûts bien conditionnés. Ils s'interdisent de vendre ou d'expédier aucune qualité d'ocres sans la faire porter au compte de la société. Ils arrêtent prix et conditions de vente lors de la réunion trimestrielle de liquidation, sont responsables de leurs ventes, notamment en cas de non paiement, et touchent, au cas où ils vendraient plus que la part qui leur incombe dans la société en participation, une remise ou commission de 5% sur le montant net de cet excédent. Les marques employées jusqu'à ce jour par chacune des deux parties sont conservées. Les médailles, que les deux fabriques ont obtenues en commun, resteront comme par le passé communes à chacune d'elles³². »

A. Deux clientèles différentes

Lechiche et PGZ restent maîtres de leur distribution. Le premier réserve l'exclusivité de ses produits à *Gautier-Bouchard*, qui devient par la suite *Levainville & Rambaud, gendres et successeurs*. Ce fabricant de couleurs diverses et de vernis d'Aubervilliers qui vend plus de 169 000 francs de produits Lechiche en 1889 est intéressé aux bénéfices. Lechiche père a chez lui un compte-courant (80 337,95 francs au 31 décembre 1885) qui lui rapporte un intérêt de 3% l'an. Le 7 juin 1874, il fait ainsi un mandat fin de

²³ Gustave habitera plus tard, après son mariage, au n°2 rue de la Vérité (de Caylus), près de la cathédrale.

²⁴ Liquidation (Me Duchemin, 8 mars 1909).

²⁵ Déclaration de mutation par décès, extrait du registre [Partage sous seing privé du 23 juillet 1909 (Archives privées)].

²⁶ En 1836, Joseph I s'engage à livrer de l'ocre brute à Monnot, achète ses premiers droits d'extraction, puis commence à transformer l'ocre vers 1838 après les faillites de Monnot et de Marion.

²⁷ L'acte n'a pas été retrouvé, mais il est vraisemblable car c'est sans doute lui qui a été renouvelé le 11 décembre 1862.

²⁸ Traité entre Antoine Parquin (40%), Jean-Baptiste Sonnet (27%), Henri Legueux (16,5%) et Joseph Zagorowski (16,5%) [Acte sous seing privé du 18 novembre 1846, enregistré le 7 décembre 1846 (A.D.Y., 3Q 1147)].

²⁹ Comme par exemple : les 15-25 mai 1855, dans 36 ares 76 centiares à La Verrerie Haute (Diges).

³⁰ Rouillé, « Le département de l'Yonne à l'Exposition Universelle », *Annuaire de l'Yonne*, 1856, p.154-156.

³¹ Decaux, sous-directeur des teintures des manufactures impériales de Beauvais, *Rapports des membres de la section française du jury international (Président : M. Michel Chevalier) sur l'ensemble de l'exposition, section IV*, p.312.

³² Association commerciale sous seing privé du 11 décembre 1862 (Archives Lechiche).

mois qu'il fait remettre chez Maurice Yver pour acquitter à Auxerre la facture de son hangar et ses contributions.

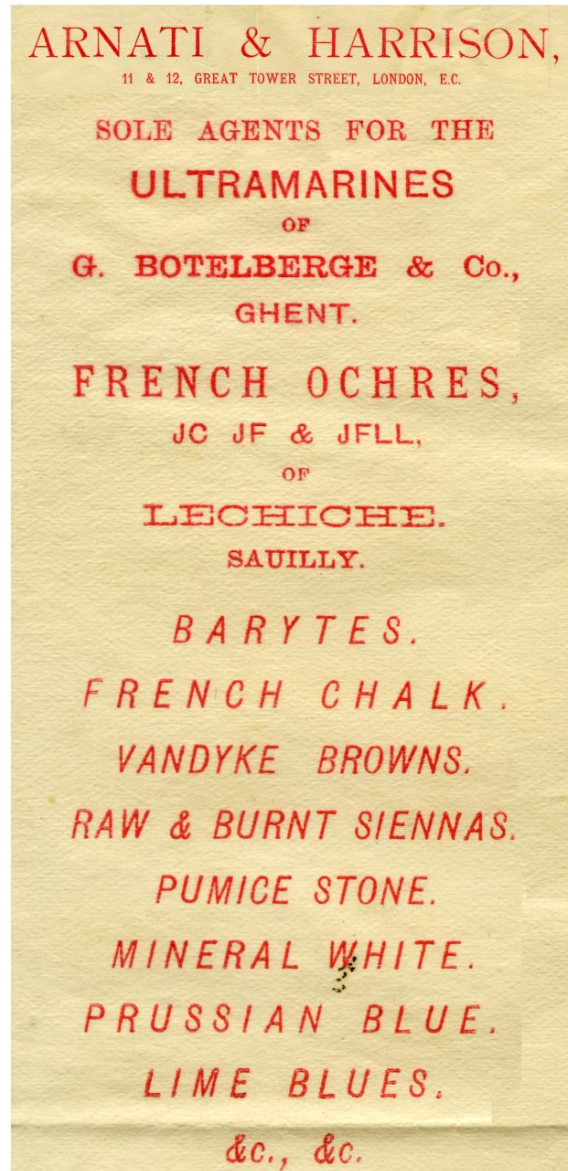
En-tête de lettre Gautier-Bouchard de 1875



Les clients sont droguistes, peintres, marchands et fabricants de couleur, fabricants de vernis et peintures, de siccatifs, de papiers, de carton, de toile cirée, de briques et tuiles, de carreaux mosaïques, de produits chimiques, etc. Ils sont démarchés le plus souvent par des représentants de commerce rémunérés à la commission et souvent multicartes. Ces voyageurs travaillent pour des négociants commissionnaires qui prennent une marge de 5%³³. Ils se nomment Ortman à Paris, Grillon à Nancy, André à Nîmes, Rousseau & Banzais à Nantes, Hebard à Clermont-Ferrand., Gaubert-Duschesne à Laval, Sirol & Bernard à Toulouse, Nassoy à Paris, Marseille, Metz, etc. Certains comme Hartmann à Rouen sont plus tournés vers l'exportation. A l'étranger, ils se nomment Reichardt de New York et surtout Arnati & Harrison puis Harrison & Cie à Londres qui dispose d'une importante flotte marchande.

³³ « 5% représentent nos bénéfices » (lettre de Dufour à Léon Lechiche, 22 février 1884).

Détail d'un en-tête de lettre de 1885



B. Des produits fabriqués identiques

1) Un travail sur échantillons

Amand explique à Léon les termes du traité passé avec PGZ :

« Nos échantillons seront établis conjointement [...] pour toutes les sortes à livrer au commerce de manière à ce que chacun puisse produire à la clientèle le même type. »

Et de préciser :

« Nos mines étant les mêmes, nous devons donc suivre strictement les mêmes échantillons. S'il te plaisait de mettre une certaine quantité d'ocre rouge dans un produit et que tu le fasses agréer à un client, il te faudrait par cela même en donner le mélange à ces messieurs pour qu'eux puissent faire ce type et puisse livrer à ce client ou à d'autres les trois-quarts de la vente. Du reste, c'est ce qui arrive pour l'échantillon combiné JCELS dont tu nous as déjà vendu 5 000 kg. Nous ne pouvons

donc rien innover sans en donner la composition à ces messieurs, et cela, tant que nous serons associés pour la vente. » (Amand à Léon Lechiche, 22 mars 1885)

Ainsi les produits Lechiche et PGZ sont donc identiques comme l'atteste un représentant à son mandant :

« Weeger et les autres savent très bien que vos ocres se valent. » (M. Millot à PGZ, 16 avril 1885)

Ce que confirme PGZ :

« Votre contremaître nous a apporté ce matin le bordereau des 515 barils JC *KF* (PGZ) que nous vous avons demandés. [...] Le bateau est venu ce matin à notre usine compléter le chargement. » (PGZ à Léon Lechiche, 30 mars 1885)

Dans ces conditions, rien d'étonnant à ce que Lechiche possède ainsi quatre fers à marquer les qualités au feu de la maison Parquin & Cie pour les JCLS, JFLS, RCLS et RN°1 LS :

« La marque de qualité JC sera inscrite sur les fûts avec la grande plaque que nous vous avons fait remettre. Merci de nous la retourner après usage. » (PGZ à Léon Lechiche, 19 août 1887),

« Nous vous adresserons en temps voulu la plaque spéciale JF pour mettre sur ces 20 barils. » (PGZ à Léon Lechiche, 4 février 1889)

2) Des ordres réciproques

Les deux partenaires se commandent donc mutuellement des produits pour honorer une commande.

Léon Lechiche reçoit la consigne suivante des Lechiche de Saucilly :

« J'ai reçu ta lettre [...]. Quant aux qualités que tu me signales, il [ne] m'est pas possible de te les faire cette semaine. D'abord je ne marche pas et d'un autre côté je n'ai pas de ROLL. J'en fais écarter [= mettre de côté] et, dans le courant de la semaine prochaine, je pense faire les [fûts] 6/8 que tu me demandes. Pour ne pas retarder indéfiniment ces deux ordres qui sont déjà en retard, vois ces messieurs et, s'ils peuvent faire ces qualités, fais voyager ces dits ordres. » (11 juillet 1866)

Il reçoit aussi des *ordres* de PGZ :

« Ci inclus une lettre que j'ai reçue ce matin de M. Gautier[-Bouchard] passant un ordre à 15 [fûts] 1/8. Comme il s'en faut [...] que nous puissions remplir les ordres que nous avons, je ne puis le faire pour demain ainsi qu'il le demande [...] Voyez si vous pouvez exécuter cet ordre demain. » (29 septembre 1865)

« Veuillez nous préparer pour mardi par eau pour le dépôt de Lyon : RN°1 10 [fûts] ¼ et 15/8, RN°2 7 [fûts] 1/8, JFL 5 [fûts] ¼ et 10 [fûts] 1/8. » (14 mai 1873)

« Nous avons près de 20 000 kg à livrer provenant d'anciennes commandes. Notre ouvrier ne fait guère que 500 kg par jour lorsqu'il marche à grande eau à douze heures par jour. Or aujourd'hui il ne travaille que trois à quatre heures. La sécheresse est toujours extrême et, tant que la pluie ne tombera pas, nous ne pouvons prendre d'engagement. Il nous est donc impossible de vous préciser l'époque de livraison de vos 500 kg. Cela dépend du temps qu'il fera et nous ne pouvons le prévoir. » (14 octobre 1874)

« Veuillez nous préparer pour [...] le 25 courant [...] JC 150 [barils] ¼ de 200-235 kg avec deux cercles supplémentaires et barres [...]. Nous fournissons dans cet ordre 225 ¼ dont voici un échantillon afin que vous en rapprochiez le plus possible : c'est 2/3 Saucilly, 1/3 Arran. » (19 mars 1886)

« Nous vous adressons par la poste un échantillon un peu fort de JFL q.s. Veuillez l'examiner et nous dire si nous pouvons livrer 35 000 kg conformes à ce spécimen. » (14 février 1889)

Un contrordre est parfois donné :

« J'apprends ce matin que le navire qui devait prendre les 14 [fûts] ¼ JFLS WB que vous faites avec 20 fûts que je fais ici ne partira qu'en septembre. Alors inutile d'envoyer ces ocres pour attendre à Rouen en plein soleil sur les quais. » (PGZ à Léon Lechiche, 3 août 1873)

« Veuillez avoir l'obligeance d'attendre un nouvel avis pour camionner à la gare les 9 000 kg JCL attendu que nous ne sommes pas encore en mesure d'expédier le complément de l'ordre. Quant au 5 000 kg JF, vous pouvez l'envoyer au chemin de fer. » (PGZ à Léon Lechiche, 14 octobre 1873)

La réponse aux ordres dépend de l'état des stocks du partenaire et de ses capacités de production. Elle est le plus souvent positive :

« Notre RN^o2 ordinaire n'a pas la nuance du RN^o2 que vous envoyez à Marseille et il est plus foncé que le vôtre. C'est précisément pourquoi nous avons été obligés de faire sécher à Sauilly du RN^o2 qui puisse convenir à votre client. » (PGZ à Léon Lechiche, 24 avril 1875)

« Nous avons actuellement JFLL 125 000 kg. Si peu que vous ayez une réponse tardive de vos clients, nous pourrions arriver à 150 000 kg en comptant sur 3 000 kg de fabrication par jour à partir de demain. » (PGZ à Léon Lechiche, 30 janvier 1888)

Elle est parfois négative comme dans le cas de PGZ :

« Nous ne sommes pas encore en mesure de fabriquer [les] 10 barils [...] car nous avons beaucoup d'ordres en cette sorte et pas assez de marchandises sèches pour les exécuter. » (PGZ à Léon Lechiche, 4 juillet 1873)

Ou dans celui de Lechiche :

« Je ne peux vous livrer aussi vite que vous le désirez [...] 5 000 kg RC en [barils] ½. Je n'en ai pas une en magasin. Il ne doit m'en venir 6 que vendredi prochain. Si vous ne pouvez pas attendre cette date ou bien prendre des [barils] ¼, vous serez obligés de fournir vous-même votre commande. » (Léon Lechiche à PGZ, 18 juin 1884)

Elle est souvent plus nuancée :

« Nous ferons l'expédition Pellet [Marseille] aussitôt que cela nous sera possible, mais nous avons encore 10 000 kg mois à fournir sur des commandes anciennes et, comble de malheur, le moulin est en réparation. » (PGZ à Léon Lechiche, 30 novembre 1873)

« En dehors de 75 ¼ JCL, nous ne pouvons rien vous livrer, mais notre réparation du bluteau sera terminée vendredi et la fabrication de cette sorte de marchandise marchera rapidement. En JCLS, nous pouvons mettre demain à votre disposition 6 000 kg, dont 2 000 kg en ¼ sont fabriquées. En JF 1q, nous avons sous hangar 10 000 k en ¼. En JF, nous avons sous hangar 17 fûts de 270 à 285 kg faisant 4 700 kg environ. » (PGZ à Léon Lechiche, 7 novembre 1887)

Elle dépend aussi de la capacité du partenaire à répondre à la demande :

« Nous trouvons ce matin l'échantillon JC que vous nous avez envoyé. Vous pouvez préparer les 150 ¼ conformes. Il y a une petite différence en mieux avec le nôtre en ce sens qu'il est plus clair, ayant moins d'Arran, mais fera tout de même l'affaire. Pour nous, le point principal était 375 ¼ à faire, d'en livrer 150 d'une nuance ne tranchant pas avec les 225 autres. » (PGZ à Léon Lechiche, 20 mars 1886)

3) Une grande réactivité

Les relations entre les deux partenaires sont très rapides

« Les bordereaux sont toujours envoyés à MM. Levainville & Rambaud le jour même où nous les recevons de vous à moins qu'il soit 5 h ½ du soir et que notre employé soit parti. Il est arrivé assez souvent à l'écrivain ou à n/s/Gauchery de les faire eux-mêmes quand vous demandiez de facturer le soir même ou qu'ils se trouvaient simplement au bureau. » (PGZ à Léon Lechiche, 15 janvier 1889)

4) L'établissement de la « position »

Aux termes de leur association commerciale, Lechiche doit vendre 25% et PGZ 75%, et ce pour chaque variété d'ocres. Régulièrement, ils doivent donc établir leur « position pour chaque variété ». Ils sont soit en avance, soit en retard, et rarement « au pair ».

Position PGZ-Lechiche au 4 décembre 1874 au soir

Avance				Retard			
1ères qualités		Qualités supérieures		1ères qualités		Qualités supérieures	
Marques	kg	Marques	kg	Marques	kg	Marques	kg
JC	7 733	JFLS	5 768	JCL	10 392	JCLS	769
JCLS	3 664	RN°1L	7 452	JFL	1 196	JFL	7 545
JF	1 383	RN°1LS	1 754	JFLS	3 770	RCL	1 514
RCL	4 120			RC	783	RCLS	2 153
RCLS	194			RN°1	1 601		
RN°2	11 002			RN°1LS	1 452		
RN°1L	1 732						

Le but est pour chacun d'être « au pair » :

« En JCLS, vous avez vendu depuis le commencement du mois plus que votre part et vous êtes en avance maintenant de 3 000 kg au moins. En JFLS qs, nous n'avons rien livré et par conséquent, vous n'êtes plus maintenant en retard que de 2 000 kg environ. Si donc vous avez un ordre important en cette sorte, nous vous serions obligés de nous le transmettre. » (PGZ à Léon Lechiche, 11 mai 1884)

« Veuillez nous passer vos ordres dans les sortes où nous sommes en retard. Par réciprocité, nous vous transmettons les nôtres dans celles où nous sommes en avance. » (PGZ à Léon Lechiche, 13 août 1884)

Ou encore :

« Pour le RC, vous avez déjà pour nous 5 000 kg et nous vous ferons fournir au fur et à mesure de nos commandes. Il est regrettable que, pour le JF, vous n'avez pas transmis les derniers 5 250 kg livrés il y a deux ou trois jours car nous aurions été au pair. » (PGZ à Léon Lechiche, 13 août 1884)

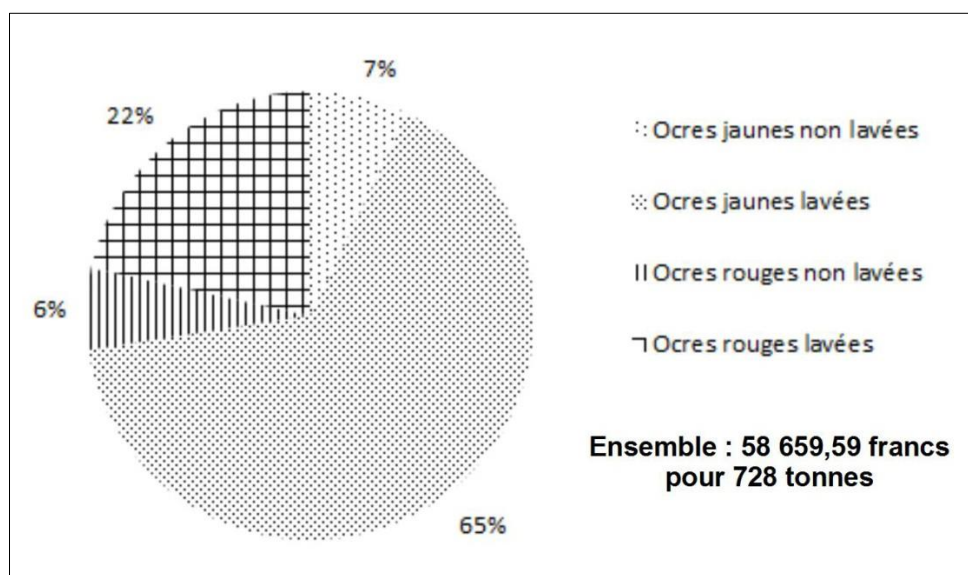
C. Le choix du haut de gamme

Valeur à la tonne des différentes qualités chez Lechiche
en francs

Désignation des qualités	Marques	Inventaire 1876	Tarifs 1882
Jaune ordinaire en poudre	JC 1q	32,00	50
Jaune fin en pierre	JFP 1q	65,00	165
Jaune fin en poudre	JFP 1q	67,40	165
Jaune ordinaire lavé	JCL 1q	45,30	85
Jaune ordinaire lavé surfin supérieur	JOLL qs	96,70	145
Jaune fin lavé supérieur	JFL qs	98,20	225
Jaune fin lavé surfin	JFLL 1q	114,70	265
Jaune fin lavé surfin supérieur	JFLL qs	142,20	325
Rouge ordinaire en poudre	RC 1q	44,00	70
Rouge de Prusse n°2	RN°2 1q	62,00	125
Rouge de Prusse n°1	RN°1 1q	72,50	145
Rouge ordinaire lavé supérieur	RCL qs	78,00	135
Rouge n°1 lavé supérieur	RN°1 L qs	118,00	245
Rouge de Prusse n°1 lavé surfin	RFLL 1q	124,50	295
Rouge de Prusse lavé surfin supérieur	RFLL qs	156,50	395

Sources : Archives Lechiche

Stocks de marchandises fabriquées en tonneaux
dans les installations Lechiche^a au 31 décembre 1876



Sources : Inventaire Lechiche

^a Dans la cour de la fabrique de Sauilly, dans les magasins de la fabrique d'Auxerre et dans le magasin du Batardeau.

Les stocks des installations Lechiche de Saucilly et d'Auxerre sont dominés par les ocres lavées (87%), surtout par celles de marques « fines » : 45% d'ocres jaunes (JFL, JFLL) et 7% d'ocres rouges (RFL).

Lechiche et PGZ font le choix des variétés haut de gamme au prix de vente élevés :

« Personne n'a le droit de marquer les ocres de qualité supérieure. C'est notre marque et nous allons écrire à Sonnet Frères & Cie [des Vernes à Pourrain]. Nous envoyons à la gare M. Pichon [pour] bien s'assurer du fait. » (PGZ à Léon Lechiche, 6 novembre 1874)

Ils entendent défendre ce droit devant la justice :

« Nous avons écrit hier à MM. à Sonnet Frères & Cie. S'ils continuent à marquer leurs fûts "qualité supérieure", nous les ferons saisir, après avoir obtenu l'autorisation du tribunal. » (PGZ à Léon Lechiche, 7 novembre 1874)

Un commissionnaire de Marseille écrit :

« Comme qualité, je n'ai jamais eu à me plaindre de vos ocres. Au contraire, je les trouve supérieures à toutes les marques d'Auxerre. » (Dufour à Léon Lechiche, 29 septembre 1873)

Grillon, commissionnaire de Nancy, confirme la bonne qualité des produits le 26 juin 1885.

Les critiques portent aussi sur la qualité :

« Nous avons des reproches continuels des ocres. Plusieurs clients nous ont encore retourné des barils de JOLL et ROLL. L'ocre est fine mais n'est pas grasse, n'a pas de corps. Elle ne se lie pas avec l'huile et se précipite. En poudre, elle ne s'agglomère pas et ressemble à du bois réduit en poussière très fine. Attention ! Voilà plusieurs fois que nous avons des reproches sur les ocres de 1^{ère} qualité. Prenez garde de voir les clients aller au bon marché puisqu'ils n'ont plus la garantie de la qualité. » (MM. Leveillant de Tours à Gautier-Bouchard, 5 janvier 1875)

Les défauts de qualité peuvent être dus à des problèmes techniques survenus lors de la fabrication :

« Comme mes bluteries se perçaient à chaque instant, je crois que ces fûts ne sont pas d'une bien grande pureté [...]. Les bluteries [...] ont pu, malgré les soins de l'homme qui recevait la marchandise, laisser échapper des petits gruaux de la fleur. » (Amand à Léon Lechiche, 28 juin 1874)

D. Pas de concurrence

PGZ et Lechiche ont conclu entre eux un pacte :

« Il faut marcher main dans la main. Continuons à nous bien entendre comme nous l'avons fait jusqu'à ce jour car, soyez absolument convaincu, les bénéfices que nous avons pu faire sur les ocres sont uniquement dus à cette unité de vues. » (PGZ à Léon Lechiche, 1^{er} avril 1885)

Un dédit est même prévu en cas d'infraction aux conventions verbales (Amand à Léon Lechiche, 15 juin 1885).

Cette entente porte sur les prix et sur le non démarchage des clients du partenaire.

Les tarifs Lechiche en 1882

Société des Ogres de Bourgogne.

MÉDAILLES AUX EXPOSITIONS UNIVERSELLES AUSTRIENNE 1859 - BRÉSIL 1862 - PHOENIX 1864 - LONDRES 1862 - LYON 1872 - MÉDAILLE D'ARGENT

M^r Lechiche, Fabricant d'Ogres à Saully et Auxerre
Représenté par M. M. Levainville & Rambaud, Gendres et Successeurs
de M^r Gautier Boucard, 14 et 16, Rue du Parc Royal, à Paris.

Prix des Ogres à partir du 1^{er} Janvier 1882.
Les Ogres portent la marque L.C. et les Médailles.

1^{er} Ogres de première qualité prisés à Auxerre.

Désignation des Qualités	Marques	Prix de 100 K ^g		Désignation des Qualités	Marques	Prix de 100 K ^g	
		fr	c.			fr	c.
Ogre ordinaire en pierre	J.C.P. (Médaille)	à	5	Ogre ordinaire en pierre	R.C. (Médaille)	à	7
Ogre ordinaire en poudre	J.C.L. (Médaille)	à	5	Ogre de Russie, N ^o 2	R.N.T. (Médaille)	à	12 50
Ogre ordinaire lavi	J.C.L. (Médaille)	à	8 50	Ogre de Russie, N ^o 1	R.N.I. (Médaille)	à	14 50
Ogre fin en pierre	J.F.P. (Médaille)	à	16 50	Ogre de Russie N ^o 1 lavi superf.	R.F.L. (Médaille)	à	29 50
Ogre fin en poudre	J.F.L. (Médaille)	à	16 50				
Ogre fin lavi superf.	J.F.L. (Médaille)	à	26 50				
2 ^o Ogres de qualité supérieure, prisés à Auxerre.							
Ogre ordinaire lavi superf. sup ^r	J.F.L. (Médaille)	à	14 50	Ogre ordinaire lavi supérieur	R.F.L. (Médaille)	à	13 50
Ogre fin lavi supérieur	J.F.L. (Médaille)	à	22 50	Ogre ordinaire lavi superf. sup ^r	R.F.L. (Médaille)	à	19 50
Ogre fin lavi superf. sup ^r	J.F.L. (Médaille)	à	32 50	Ogre N ^o 1 lavi supérieur	R.N.I. (Médaille)	à	24 50
				Ogre de Russie lavi superf. sup ^r	R.F.L. (Médaille)	à	29 50
3 ^o Ogres de qualité ordinaire, sans Médailles, prisés à Auxerre.							
Ogre ordinaire		à	4 25	Ogre ordinaire		à	6

Observations: Tous les Ogres sont vendus brut pour net. Les poids des barils sont de 100 à 150 Kil. 200 à 250 K; 300 à 350 K. 400 à 450 K. Les barils de 100 à 150 K sont facturés à 50 par fut. Les barils de 200 à 250 K sont facturés à 75 par fut. Les Ogres prisés à Paris ont pour eux en gare par les facteurs d'50 de plus par 100 K^g que les prix ci-dessus. Ces barils à domicile, un franc de plus par 100 Kil. Chaque ordre, par conséquent, sera complété des centimes en plus; les traverses sur les fonds seront complétés de centimes en plus; le papier dans les barils est compté trente cinq centimes par fut.

1) Le maintien des prix

Le père Lechiche écrit :

« Tu m'as dit qu'il t'a été demandé 100 000 kg de JC à raison de 3,25 francs prix Auxerre [...] ce qui mettrait le JC rendu à Paris à 3,75 au lieu de 4,50 du prix auquel nous vendons. Ceux qui ont fait cette offre, c'est probable qu'ils se [soient] trompés de fabricant. Tu as bien fait de refuser la commande. Que nos concurrents les livrent ! Tu as du voir MM. Parquin & Cie pour cela. Ils devraient être de mon avis. » (Lechiche père à Léon, 26 juin 1874)

PGZ est d'accord avec cette orientation :

« Nous ne sommes nullement surpris des remises de fantaisie accordées par Sonnet Frères. Aujourd'hui ils font 20% et, si vous voulez les suivre demain, ils feront 25%. Notre avis est de maintenir les prix car, si vous les baissez pour un client, vous serez forcé d'en faire autant pour les autres et alors les bénéfices partiront avec les remises. L'essentiel est de livrer de bonnes ogres et les clients qui vous délaisseront momentanément reviendront bien vite à vous. Nous parlons bien entendu des clients sérieux car il en est malheureusement qui s'accoutument de toutes espèces d'ogres et auxquels la qualité importe peu. » (PGZ à Léon Lechiche, 17 juillet 1875)

2) Pas de démarchage de la clientèle du partenaire

Pour les deux associés, la règle est de ne pas démarcher les clients du partenaire. Un commissionnaire de Marseille écrit :

« MM. Parquin & Cie [...] prennent nos représentants sur place. [...] Je vous assure que cela me peine beaucoup, non pas pour la droguerie que tout le monde est à même de connaître, mais pour nos commissionnaires. » (Nassoy à Lechiche de Saully, 3 mai 1873)

PGZ se justifie :

« Ce n'est pas d'aujourd'hui que nous avons un représentant à Marseille. Du reste, les instructions voulues lui ont été données pour qu'il ne propose jamais nos produits aux clients de M. Gautier[-Bouchard], et en fait, nous n'avons jamais expédié un seul ordre aux clients de ce dernier. Et, quant aux commissionnaires, ceux que nous avons, nous sont désignés par des acheteurs étrangers à Marseille. [...] Vous voyez donc que, dans ces circonstances, nous n'avons aucun tort et, si nous avons un agent à Marseille, c'est parce que nos concurrents y font des affaires. » (PGZ à Léon Lechiche, 6 mai 1873)

III. Jusqu'en 1881 : de bonnes relations malgré quelques tensions

De 1846 à 1881, l'ocre auxerroise connaît un âge d'or.

A) De bonnes relations

PGZ et Lechiche ne sont pas des intimes. Leurs lettres ne contiennent aucune information personnelle. Léon Parquin propose bien le 20 août 1873 à Léon Lechiche de venir pêcher³⁴ : « On va lâcher l'eau et je crois qu'elle sera basse vers les 10 h. Mais lundi, elle sera haute. » Lui-même, son fils Gustave ou Abel Gauchery sont peut-être invités en retour par les Lechiche à la chasse à Sauilly³⁵, mais aucune allusion n'y est faite dans les lettres conservées.

Les deux associés s'estiment. PGZ reconnaît la compétence de son partenaire. Amand Lechiche ne souffre pas d'un complexe d'infériorité :

« Je crois qu'en JC nous sommes un peu mieux formés que ces messieurs amis. » (Amand à Léon Lechiche, 19 juin 1874)

En revanche, il reconnaît leur supériorité dans l'analyse de l'échantillon des frères Sonnet aînés [Sonnet & Cie à l'usine Judas d'Auxerre]. PGZ donne d'ailleurs une réponse différente de la sienne :

« L'échantillon que vous nous avez communiqué doit avoir été composé avec du commun d'Arran. Ce n'est ni du JC de première qualité, ni du JC sans médaille. C'est un intermédiaire car il est moins fin que le JC et plus fin que le JC sans médaille. Nous savons que les Sonnet ont expédié il y a trois semaines ou un mois 100 fûts d'ocre à destination de Marseille. » (Amand Lechiche à PGZ, 7 décembre 1874)

Les comptes sont établis par PGZ. Ils « exigent beaucoup de temps et de soins [...] à cause du détail des qualités » (27 avril 1875). Ils sont transmis par la poste ou par le porteur tous les trois mois à Lechiche pour vérification. Lechiche père se rend à Auxerre pour les arrêter « avec ces messieurs » (31 juillet 1874), puis demande à Léon d'en faire des copies et de les envoyer à Gautier-Bouchard pour vérification. Plus tard, son fils Amand fait de même (5 février 1889). Léon Parquin (janvier 1872) ou Abel Gauchery viennent parfois à Sauilly rendre visite aux Lechiche (12 juin 1874). Des ajustements ont sans doute lieu après remarques, mais aucune contestation ne transparaît.

³⁴ Les eaux de l'Yonne dans le sous-bief de l'ocserie Brichoux à Auxerre sont réputées pour être très poissonneuses.

³⁵ Les Lechiche invitent leurs représentants à la chasse : « Mon grand regret est de pouvoir accepter la bonne invitation pour l'ouverture de la chasse. » (Lettre de Nassoy de Marseille à Lechiche de Sauilly en date du 23 août 1873)

B) Quelques tensions passagères

Dans la première partie des années 1870, la société Sonnet & Cie fait preuve d'agressivité sur les prix. Le commissionnaire de Paris déplore :

« Sonnet [...] vend avec les escomptes de 25% et franco. Vous voyez le bénéfice qui doit lui rester. Je doute que vous vouliez en faire autant. » (Gautier-Bouchard à Léon Lechiche, 3 novembre 1874)

Il précise :

« Nous faisons ce que nous pouvons pour faire prendre à nos clients les qualités supérieures mais nous avons beaucoup de peine à les y décider car la plus grande partie trouve ces premières qualités [les meilleures] supérieures [=plus chères] à celles de vos concurrents. De plus ces derniers font maintenant 25% de remise, ce qui rend la lutte de plus en plus difficile. » (Gautier-Bouchard à Léon Lechiche, 22 février 1875)

Les relations entre les deux partenaires se tendent sur la question de la mise en parité. Lechiche propose à PGZ de « se mettre au pair » en JCLS qs en lui livrant du JCLS 1q et en lui payant la différence de prix entre le prix du JCLS qs et celui du JFLS 1q. PGZ n'accepte pas cette proposition :

« Quand nous avons passé les ordres qui vous ont mis en avance, nous avons écrit à votre père à Sauilly que nous ne vous donnions ces commandes qu'à la condition que vous pass[iez] tous vos ordres en JCLS qs et JFLS qs quand nous serions en mesure de les fournir, ce qui avait été accepté. Or, il y a déjà plusieurs mois, [...] nous vous avons prévenu que nous pouvions livrer pour vous dans les deux sortes ci-dessus. Vous avez donc eu tort de pousser autant au lavage du JCLS qs. [...] Nous avons déjà des commandes en JCLS 1q pour le printemps prochain, [...] nous en attendons d'autres importantes et [...] le séchage est maintenant trop difficile pour que nous dégarnissions de notre JCLS 1q. » (PGZ à Léon Lechiche, 10 novembre 1874)

Amand Lechiche met en cause la bonne foi de son partenaire³⁶ :

« Je trouve votre procédé de paiement ingénieux. Tout d'abord, vous prenez une avance de 22 000 kg en JFLL 1q sans nous prévenir, chose que nous n'avons jamais faite quand nous savions que vous pouviez fournir. Vous ne deviez cependant pas ignorer que nous sommes encombrés de cette qualité et que nous ne demandons qu'à écouler nos produits. C'est là une faute de votre part qui, pour moi, ne résulte pas de la négligence mais bien d'un calcul, à preuve l'offre du paiement que vous nous faites sur votre lettre du 10. Votre système consisterait donc à faire, sans nous en avertir, une vente considérable en JFLL 1q et de compenser cette vente (toutes proportions de prix et de remises gardées) par celle que nous avons faite en JFLL qs. C'est ce à quoi je m'oppose formellement étant donné que la qualité supérieure, marne tunnel³⁷, est un type à part et le JFLL 1q est une marne vulgaire pouvant être fabriquée avec toutes sortes de mines. Nous n'avons pas l'[intention]³⁸ d'épuiser nos belles qualités pour les faire compenser par d'autres secondaires et, si vous ne pouvez pas fournir votre part dans notre vente en JFLL qs, vous trouverez bon que nous prenions pour notre compte ce que nous aurons fourni au-delà de notre part. » (Amand Lechiche à PGZ, 12 ou 14 novembre 1874)

Il fait de petites concessions :

« Pour ne pas être trop rigoureux, nous consentons pour ce trimestre seulement, à ce que vous opéreriez la compensation pour le surplus de ce que nous n'aurions pas pu fournir si (après nous avoir prévenus dans les délais normaux), nous ne pouvions livrer notre ¼ de JFLL 1q. Quant aux frais de transport,

³⁶ La lettre n'est qu'un brouillon. Elle est adressée à MM. Parquin & Cie, mais n'est ni datée ni signée.

³⁷ Cette mine est une variété de minerai d'ocre extraite dans le tunnel percé à la Grande Fontaine près du hameau de Sauilly. L'extraction souterraine a commencé, mais pas avec puits et galeries. Cette dernière date de 1875 [Certificat du maire de Diges, Etat daté du 17 juin 1878 (A.M. de Diges)] Elle est due à l'initiative de la société Sonnet Frères & Cie, et plus exactement à Léopold Rémy Leau (vers 1835-1908), conducteur principal des Ponts-et-Chaussées, à Auxerre [Dans son acte d'achat du droit d'extraction dans une parcelle de 5 ares 10 centiares sous La Forêt d'Arran (Parly), la société Sonnet Frères-Legros & Cie a la possibilité de faire l'extraction soit par galeries souterraines, soit à ciel ouvert, à leur choix (Me Masquin, 6 juillet 1875)].

³⁸ Il est écrit « prétention ».

camionnage et autres, nous les déduirons dans de justes proportions. » (Amand Lechiche à PGZ, 12 ou 14 novembre 1874)

Une entrevue au sommet doit régler le problème.

La documentation manque pour savoir si ces périodes de tension existent entre septembre 1875 et la fin de 1883.

IV. Après 1881 : une entente à l'épreuve de la crise

Le modèle mis en place depuis plus d'un siècle dans l'activité ocrière est confronté à partir du tournant des années 1880 à plusieurs défis. Les relations entre les deux partenaires de l'association commerciale connaissent des phases de tension, puis de détente.

A) La fin de l'âge d'or

A partir du tournant des années 1880, les débouchés des ocres auxerroises se réduisent face à la concurrence agressive des ocres du Vaucluse. Leurs fabricants se livrent une véritable guerre des prix.

1) La concurrence agressive des ocres du Vaucluse

Les ocres de Bourgogne ont été de tout temps concurrencées par d'autres ocres : citons sur le marché français celles de Fretigney (Haute-Saône)³⁹, Boulogne⁴⁰, Grenoble⁴¹, Cévennes⁴² et, sur le marché de New York, par celles de la Virginie⁴³. Mais, à partir des années 1880, les ocres dont les gisements se trouvent au nord du Lubéron, entre le Rhône et la Durance, dans la région d'Apt, sont un concurrent beaucoup plus redoutable. Elles reviennent en effet moins cher que celles de Bourgogne pour quatre raisons : leur extraction est moins onéreuse dans ces gisements de grand volume exploités en falaises à ciel ouvert ou en mines *cathédrales*, dans lesquelles abattage et circulation sont aisés ; leur lavage est beaucoup plus facile ; leur séchage est accéléré par la température et par la chaleur solaire ; le grand nombre de leurs producteurs disposant chacun de gisements différents crée une situation de concurrence confuse, au milieu de laquelle les consommateurs se perdent, tant en ce qui concerne les couleurs que les prix. Exploités depuis longtemps, ces gisements souffraient de leur enclavement : la conduite par charrettes du minerai à Avignon, situé à soixante kilomètres, en renchérisait considérablement le prix. L'ouverture des lignes de chemin de fer d'Avignon à Cavaillon (1873-1874), de Cavaillon à Apt (février 1877) et de Cavaillon à Marseille, réduit le coût d'acheminement à Marseille à 5 francs la tonne vers 1900⁴⁴. Les exportations (95% de la production certaines années) s'envolent.

³⁹ Un certain Moulrot invite les Lechiche à venir le voir : « Comptez d'avance trouver ici des ocres, sinon de qualité supérieure à celles des échantillons que vous avez, tout au moins de qualité égale. » (21 janvier 1872).

⁴⁰ Les ocres de Boulogne « paralysent la vente des ocres rouges dans le Nord pendant un certain temps. Deux de vos plus gros clients ne nous ont presque rien pris. » (22 août 1884).

⁴¹ « Ayant découvert dans les environs de Grenoble une importante carrière d'ocre, je viens vous faire mes offres de service. [...] Je suis tout disposé à vous envoyer des échantillons de mon ocre. » (7 février 1888)

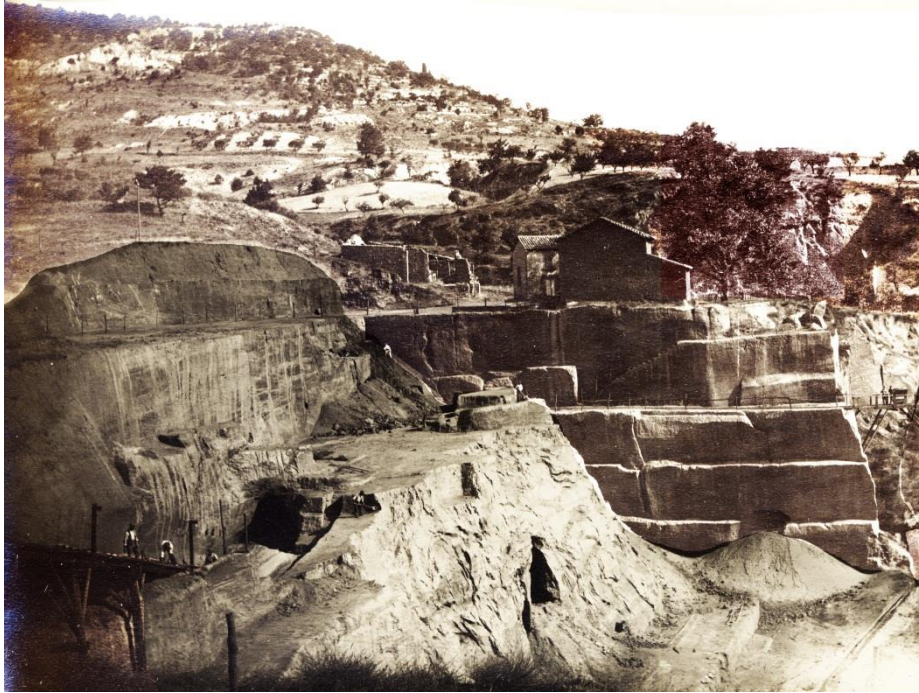
⁴² « M. Fourbault-Scaillierez, ancien client de PGZ, à Arras, [...] les a quittés depuis quelque temps déjà pour prendre des ocres des Cévennes. [...] M. Lardent & Caustier et M. Hazebrouck d'Amiens viennent de recevoir chacun un wagon des Cévennes et prennent quelques ocres chez PGZ pour ne pas les quitter d'un seul coup et se servent de leurs fûts pour donner le change à leur clientèle. » (16 février 1886).

⁴³ « Bien que moins fines, elles atteign[ent] déjà un certain degré de perfection et que, eu égard à leur bas prix, elles pourraient [...] créer à bref délai de réelles difficultés sur la place américaine. » (14 septembre 1875).

⁴⁴ Rapport du fils Lechiche, vers 1890 [Archives Lechiche].

Le nombre de fabricants indiqués dans le *Bottin du Commerce* passent de 2 en 1880 à 20 en 1900. La production atteint 18 000 tonnes en 1885⁴⁵. De véritables usines émergent dans les années 1880.

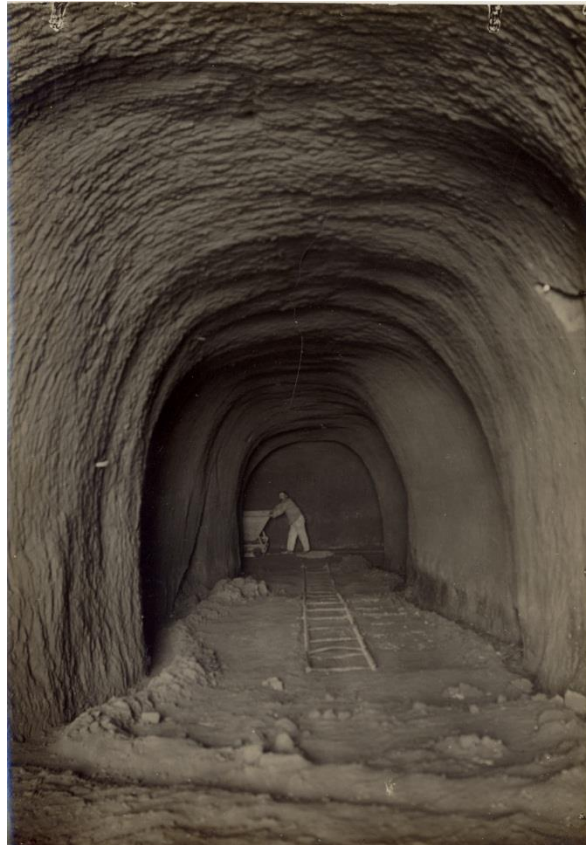
La mine *falaise* du Temple à Gargas (Vaucluse) vers 1925



Source : Archives Lechiche

⁴⁵ Bel (Dominique), *L'épopée industrielle de l'ocre en Vaucluse et pays d'Apt, du XVIIIe siècle à aujourd'hui*, Sauvegarde et Promotion du Patrimoine Industriel en Vaucluse, Cahier n°56, 57/2013, p.39, 44.

Une mine *cathédrale* près d'Apt (Vaucluse) vers 1925



Source : Archives Lechiche

Le marché des ocres ordinaires et demi-fines est le plus important :

« La grosse vente est en ordinaire et ocres demi-fines. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 23 février 1886)

Il est le premier enlevé par ces ocres du Vaucluse (dites « de Marseille » ou « marseilles »). Un voyageur de Lechiche alerte :

« M. E. Bureau, fabricant de siccatif à Paris, client de S[onnet] & Cie et qui emploie pas mal d'ocres [...] m'a démontré jusqu'à l'évidence que, contrairement à tous ses confrères, il fabriquait ses siccatis avec des qualités inférieures et que, depuis peu il est vrai, il n'employait que des ocres de Marseille à 9 francs les 100 kg, et que ces dernières remplissaient son but, qu'il ne voyait pas pourquoi il serait assez bête de prendre le JFLL et RFLL, alors que les marseilles faisaient son affaire. [...] Malgré mes observations, je n'ai rien pu obtenir de lui. [...] Les ocres de Marseille commencent à être commercées et il va falloir travailler sérieusement si on ne veut pas qu'elles nous fassent une concurrence sérieuse. » (Merle à Léon Lechiche, 7 février 1886)

Mais le marché haut de gamme est aussi très touché :

« La vente des qualités supérieures d'ocre est ce moment nulle. » (Arnati & Harrison à Levainville & Rambaud, 12 novembre 1884)

PGZ le reconnaît :

« Nous faisons depuis longtemps tous nos efforts pour lutter contre la concurrence des ocres de Marseille qui nous enlève une très grande partie de nos ventes en JFLS. » (PGZ à Léon Lechiche, 26 mai 1885)

Il est vrai que les procédés utilisés par les fabricants du midi sont parfois déloyaux comme le signale un fabricant d'ocre auxerrois :

« Le tarif porte non seulement vos marques JCL, JCLS, JFL et JFLS, mais bien aussi vos marques JFLL et RN°1 LL. Un examen attentif de la circulaire de la *Société des Ocres du Vaucluse* en

démontre que trop clairement que cette société a voulu faire naître dans l'esprit des acheteurs une fâcheuse confusion de toutes les marques de nos ocres avec les leurs. » [Jouannin-Sonnet (de la rue de Preuilly à Auxerre) à Léon Lechiche, 18 avril 1885]

Quant au marché international, il est largement perdu :

« Depuis longtemps, nous vous prévenons de l'importance que prend chaque jour la vente des ocres du midi et toujours vous avez paru ne pas partager notre manière de voir dans la concurrence que ces ocres font à celles d'Auxerre. Nous savons [...] que l'on exporte de très fortes quantités de ces ocres [...]. Marseille en achète beaucoup aussi pour l'exportation dans la Mer Noire et la Russie (sud) et comme elles ont une économie de transport notable, il vous est difficile de pouvoir lutter. Pour la Belgique et la Hollande, ces ocres y arrivent par mer à plus bas prix que vous ne le pouvez. Il n'est pas étonnant que leurs ventes aient remplacé celles que MM. Parquin et consorts y faisaient. [...] Nous pensons qu'il faut surveiller attentivement cette fabrique qui peut prendre une grande partie des ventes pour l'exportation et, de plus, vous enlever pour certaines qualités, les ventes en France. Nous savons que notre client M. Ortman leur prend beaucoup d'ocre qu'il expédie en Hollande et même en Angleterre. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

Ou encore :

« M. Reichardt s'occupe depuis longtemps des ocres du midi en Amérique. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 2 juin 1884)

« Aujourd'hui que les produits du midi sont connus et que les fabricants sont montés pour vendre et livrer, vous ne pouvez les supprimer qu'en faisant une guerre à outrance, et il est bien certain qu'ils lutteront tant qu'ils pourront. [...] Il est temps de les arrêter si vous ne voulez pas voir vos ventes diminuer dans des proportions importantes. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 18 juillet 1884)

« Bien des places nous sont complètement fermées pour la vente des belles qualités par suite de la concurrence de Marseille [...]. On offre en ce moment à Londres des JFLS à £ 6.10.⁴⁶ escompte 2 ½% Faites votre calcul et voyez si vous pouvez lutter. » (PGZ à Léon Lechiche, 5 février 1886)

Les Lechiche sont déçus par leurs intermédiaires :

« Arnati et Harrison sont [...] de vrais flibustiers et je crois qu'on ne peut plus compter sur eux pour la plupart de nos produits ocres en Angleterre. » (Amand à Léon Lechiche, 26 mai 1885)

En revanche, une partie du marché intérieur résiste mieux :

« Auxerre expédie à bas prix dans tout le centre, l'est, l'ouest et le nord. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

2) La guerre des prix entre les fabricants de l'Auxerrois

Sur un marché en contraction, les clients ont l'initiative. Certains ont des exigences particulières :

« Ces amis [William Iselin & Cie au Havre] demandent à titre gracieux à ce que vous indiquiez sur les barils le poids brut/la tare/le poids net. Faites-nous le plaisir de leur donner satisfaction car nous les travaillons pour une affaire de longue haleine dans les sortes supérieures. Nous croyons que vous pouvez, sans inconvénient, faire cette petite exception. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 8 janvier 1884)

« MM. Sirol & Bernard [de Bordeaux] nous disent que vos concurrents mettent du papier dans tous les barils d'ocre quelle que soit la qualité d'ocre sans faire payer de supplément et demandent de leur tenir compte de la somme dont nous les avons débités de ce chef et, de plus, de leur dire si, pour l'avenir, nous acceptons de leur faire des barils garnis de papier gratis. Donnez-nous une réponse. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 9 janvier 1886)

⁴⁶ En 1912, une livre sterling vaut 25 francs. En février 1886, les 100 kg de JFLS valent donc environ 162,50 francs (6 livres et demie) alors qu'ils sont vendus à Arnati & Harrison par Levainville & Rambaud à 222,75 francs en novembre 1888.

La plupart veulent une baisse des prix :

« 5% supplémentaires [d'escompte] nous sont réclamés par nos bons acheteurs tels que Grillon [Nancy], Rousseau [Nantes], Lacroix [Metz], Lantier [Caen], Leveillant [Tours], Macarie, etc., etc. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

Les concurrents auxerrois de Lechiche et PGZ cassent les prix. PGZ note :

« Gressien [de Toucy] fait maintenant de très fortes remises. Nous avons la preuve qu'à l'un de nos acheteurs, il accorde au moins 23%. C'est tout simplement absurde, et à ces conditions, les bénéfices doivent être claires (= très dilués). » (PGZ à Léon Lechiche, 28 février 1884)

Le commissionnaire parisien le confirme :

« Vos concurrents d'Auxerre font des sacrifices très grands pour prendre des ordres. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

PGZ fait le même constat :

« Depuis le 1^{er} courant, il nous arrive de différentes places des lettres de nos agents nous informant que nos concurrents Gressien, Sonnet & Cie, Sonnet Frères[-Legros & Cie] accordent, en dehors de la remise de 15%, une bonification exceptionnelle de 10%, ce qui fait en réalité 25% à 90 jours. Cette mesure n'est pas générale, mais elle s'étend à quelques villes où nous avons une clientèle fidèle. » (PGZ à Léon Lechiche, 11 janvier 1886)

Ce que confirme un voyageur de Lechiche :

« Les clients [...] reconnaissent bien que les ocres d'Auxerre sont supérieures aux autres, mais beaucoup [...] disent que nos prix sont trop élevés. Il est certain que Gressien et Les Vernes [Sonnet Frères(-Legros & Cie)] font beaucoup d'affaires sur la place de Lille [...]. Beaucoup m'ont assuré que la remise montait au-delà de 23 à 28%. Je ne sais pas si je dois aller en Belgique. » (Merle à Léon Lechiche, 20 février 1886)

PGZ et Lechiche perdent des clients :

« MM Rousseau & Banzain [de Nantes] nous ont écrit pour nous demander nos prix. [...] Nous leur avons fait 20% remise et 3% escompte à 30 jours. [...] Nous sommes convaincus qu'ils se sont adressés à tous les fabricants et il en est comme Gressien qui donne 30% de rabais. » (PGZ à Léon Lechiche, 12 mars 1886)

Un voyageur de Lechiche à Paris se désespère :

« J'ai essayé dans presque tous les chefs-lieux de canton du département du Pas-de-Calais, de la Somme et une partie de l'Asine, le résultat est [...] presque nul. » (Merle à Léon Lechiche, 7 mars 1886)

« Je n'ai pu mieux faire. [...] J'ai tout fait pour obtenir des commandes, mais en ce moment, les affaires sont tellement difficiles que vous pouvez être certain que malheureusement, je ne suis pas le seul voyageur qui ait été obligé de rentrer n'ayant rien fait. J'ai vu bon nombre de maisons qui ont supprimé leur représentant et il est excessivement dur de trouver à se caser et c'est à se demander ce que cela va devenir. » (Merle à Léon Lechiche, 12 mars 1886)

B) Les éléments du choix stratégique

La crise est profonde : la surface des terres à ocres extraites à Sauilly (Diges) et à Arran (Parly) chute de plus de 40% de 1881 à 1889 et les stocks d'ocres molles sur les tapis doublent. La mévente pousse les fabricants à définir une stratégie.

1) Faire des gains de productivité ?

Lechiche fait à la fin des années 1880 des calculs de prix de revient des différentes catégories d'ocres et obtient le tableau suivant :

Prix de revient à la tonne de quelques qualités d'ocres fabriquées à Sauilly et rendues à Auxerre (y compris les frais généraux) en 1890

	JC	JCL	RC	ROLL qs	RFL q _s
Sans les frais généraux	30,55	31,60	40,05	47,75	131,65
<i>Avec les frais généraux</i>					
- <i>fourchette basse</i>	<i>34,97</i>	<i>36,17</i>	<i>45,84</i>	<i>54,65</i>	<i>150,68</i>
- <i>fourchette haute</i>	<i>37,94</i>	<i>39,24</i>	<i>49,74</i>	<i>59,30</i>	<i>163,49</i>

Source : Grand Livre de comptabilité de 1889 à 1895

En italique : estimations.

La baisse des prix de revient exige des gains de productivité. Le roulage connaît une vraie révolution tant dans les galeries qu'en surface grâce à l'adoption du système Decauville mis sur le marché dix ans auparavant. Trois équipements sont installés : une pompe avec ses tuyaux en plomb en 1882 pour épuiser l'eau, un ventilateur avec 412,85 m de tuyaux pour accélérer l'aération des galeries en 1885 et un manège mû par un cheval aussi en 1885 pour actionner le treuil servant à la remontée de la matière première. Mais ces progrès sont difficiles dans un modèle caractérisé par une technologie rudimentaire, une activité fortement consommatrice de main-d'œuvre, une faible intensité technologique, une propriété industrielle morcelée, une symbiose des activités industrielles avec le milieu rural et une innovation technique conforme au mythe du *bricoleur génial*, prolongement de l'amateurisme du XVIIIe siècle.

2) Vendre des ocres du Midi ?

Certains fabricants d'Auxerre viennent dans le Vaucluse acheter des ocres jaunes en morceaux lavées.

« On nous a informés ces jours-ci que des fabricants d'Auxerre avaient [été vus] dans le département du Vaucluse aux mines d'ocre et qu'ils étaient acheteurs d'ocres jaunes en morceaux lavées. » (Dufour à Léon Lechiche, 15 juin 1887)

Des négociants locaux font des offres de service :

« Comme nous avons des relations très anciennes avec les personnes qui travaillent les ocres, nous pourrions, si vous nous en chargiez, vous trouver quelques lots d'ocres jaunes et, si vous ne teniez pas à paraître dans l'affaire, cela serait des plus faciles. » (Dufour à Léon Lechiche, 15 juin 1887)

Le commissionnaire parisien de Lechiche est opposé à cette diversification :

« Quant à votre idée de faire des ocres qualités de celles du midi, nous ne la partageons pas. Vous avez déjà assez de qualités sans en faire de nouvelles. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

« La décision que vous voulez prendre de monter dans le midi une concurrence aux ocres de ces pays nous paraît bonne mais un peu tardive. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 18 juillet 1884)

« Nous pensons que vous avez bien fait de refuser aux fabricants du midi la demande qu'ils vous ont faite. Vous auriez fourni des armes terribles à vos concurrents les plus redoutables. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 23 février 1886)

3) Monter en gamme ?

PGZ explique sa stratégie :

« Nous ne sommes pas encore partisans de faire des ocres à bas prix vives de nuances, parce qu'elles feront concurrence à nos JFLS. Or, sur des ocres bien lavées à 14,50 francs et 13 francs les 100 kg sous remise de 15%, vous ne gagniez rien. Il ne faut donc pas produire de belles ocres qui, à cause de leur prix modique, gêneraient la vente de nos JFLS qui sont certainement beaucoup plus foncées que celles de Marseille. » (PGZ à Léon Lechiche, 10 avril 1885)

Il s'agit de convaincre la clientèle :

« [Les] ocres du midi [...] sont [...] moins bien travaillées et moins belles » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

PGZ met en avant un argument :

« Nous venons de recevoir l'analyse des JFLS de Sauilly et de Marseille. Le JFLS qs de Sauilly contient [pour] 100 parties 30,6 d'oxyde de fer, tandis que le JFLS de Marseille contient seulement 21,2. Donc notre produit, du point de vue de la durée des peintures, vaut mieux que celui de Marseille. Faites de cela votre profit et tirez de la chose le meilleur parti possible. » (PGZ à Léon Lechiche, 30 août 1885)

Mais il doit concéder :

« Non, vous n'avez pas la vivacité de l'ocre de Marseille. [...] Vous ferez tous les essais que vous voudrez avec nos ocres, vous n'arriverez pas pour cette seule raison que la matière première ne le permet pas. » (PGZ à Léon Lechiche, 10 avril 1885)

Le commissionnaire parisien tire la sonnette d'alarme :

« Ces ocres [...] sont peut-être moins bien travaillées et moins belles que les vôtres mais [elles] le sont assez [...] pour donner satisfaction aux consommateurs. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 6 mars 1884)

4) Faire de la publicité ?

Lechiche passe des annonces dans les annuaires professionnels à partir de 1885 : *Annuaire des produits chimiques et de la droguerie* (1^{er} juin 1885, 8 août 1887), *The United States Business Directory* (Almanach du commerce des Etats-Unis) (3 juillet 1885), *Journal de la droguerie et de produits chimiques*⁴⁷ (17 août 1885), *Les Grands annuaires du Midi Firmin & Cabiron Frères* (15 mars 1886), *La peinture en bâtiment, organe spécial des peintres, décorateurs, ornemanistes, doreurs*⁴⁸, etc. (29 septembre 1887).

5) Maintenir l'entente sur les prix ?

PGZ prône une entente sur les prix entre tous les fabricants d'ocres. Lechiche y croit :

« Je vois poindre assez rapprochée une entente entre tous les fabricants d'ocres, une entente qui ne sera pas de longue durée, mais qui ne peut être que salutaire pour nous pendant sa durée. » (Amand à Léon Lechiche, 15 juin 1885)

En baissant les prix, on peut espérer gagner des parts de marché et maintenir ainsi le chiffre d'affaires. Mais on sacrifie les bénéfiques et on entre dans une guerre sans fin.

Le représentant de PGZ à Paris explique :

« Vous pouvez vous attendre avec certitude, en présence du 25% [...], à voir les Sonnet et autre faire 30% d'ici à quelque temps. » (Millot à PGZ, 16 avril 1885)

Or cette guerre est ruineuse :

⁴⁷ Ces tirages extraordinaires s'élèvent toujours à plus de 25 000 exemplaires en plus envoyés partout à tous les droguistes, fabricants et marchands de produits chimiques et coloniaux, détaillants en France et de Belgique sans exception et aux principaux de l'étranger.

⁴⁸ Plus de 50 000 exemplaires envoyés partout à tous les peintres en bâtiment, décorateurs, ornemanistes, doreurs, sculpteurs... de France et de Belgique, sans exception, et aux principaux de l'étranger.

« Vous nous parlez des Sonnet Frères. Nous ne les imiterons pas. Il est avéré que depuis la fondation de leur usine, ils n'ont pas donné un centime de bénéfices aux associés⁴⁹. » (PGZ à Léon Lechiche, 6 février 1886)

C) La crise de fin 1883-début 1884

Lechiche et PGZ sont d'accord pour ne pas se lancer dans la vente d'ocres du midi et pour privilégier les produits de haute qualité. Mais ils se divisent sur le niveau des prix de vente. Leurs relations connaissent deux crises importantes.

1) Les points de tension

Deux points provoquent des tensions entre les partenaires : le démarchage des clients du partenaire et le montant des remises.

a) Le démarchage des clients du partenaire

La réduction du marché pousse l'un des partenaires à laisser ses représentants démarcher les clients de l'autre. PGZ commence par rappeler à son représentant à Bordeaux les règles de l'accord passé avec Lechiche :

« Quant à MM. Sirol & Bernard, nous vous avons prié de ne pas les visiter parce qu'ils se servent chez MM. Levainville & Rambaud avec lesquels nous sommes en bonnes relations depuis de longues années et parce que ces derniers sont les agents de M. Lechiche avec lequel nous avons un traité de vente (entre nous). La contremarque posée sur les fûts de M. Lechiche est LC. Il n'est donc par étonnant que vous ne voyiez pas la nôtre. Nous ne saurions dans ces conditions prendre des clients à MM. Levainville & Rambaud pas plus que ces messieurs ne désirent nous enlever les nôtres. » (PGZ à Paul Martin, 26 octobre 1883)

Mais il ajoute hypocritement :

« Si MM. Sirol & Bernard achetaient des fûts portant d'autres contremarques telle que S & C (Sonnet & Cie), JFL & Cie (Sonnet Frères Legros & Cie), ce serait alors différent car ce serait une preuve que ces clients s'adressent un peu partout et dans ces conditions nous pourrions vous autoriser à les voir. » (PGZ à Paul Martin, 26 octobre 1883)

Le représentant comprend le message et précise le 7 décembre :

« Il est incontestable que ces messieurs [Sirol & Bernard] reçoivent d'un peu de toutes les maisons et que nous nous privons, je crois, sans grande compensation, de 20 à 25 000 kg ocres fines qu'ils font annuellement. Aussi je crois qu'il serait dans nos intérêts de nous les assurer et, si tel est votre avis, adressez-moi une série complète d'échantillons et toutes vos sortes et dites moi en même temps vos derniers prix pour une affaire à livrer. » (Paul Martin à PGZ, 7 décembre 1883)

PGZ décide alors de franchir le pas :

« Nous vous faisons parvenir par la poste une série complète de tous nos échantillons et vous pouvez offrir nos produits à MM. Sirol & Bernard. [...]. Nous pensons que vous pourrez nous transmettre aussi leurs ordres et dans l'attente de vos nouvelles. » (PGZ à Paul Martin, 9 décembre 1883)

Lechiche fait part de son mécontentement. PGZ répond :

« N'allez pas croire que MM Sirol & Bernard n'achètent qu'à votre maison. Il est incontestable qu'ils se servent un peu partout et que, grâce aux remises de fantaisie des concurrents, ils leur passent

⁴⁹ Créée le 7 septembre 1873, la société Sonnet Frères-Leau & Legros connaît dès le début de sérieux déboires. Léon Sonnet se retire dès 1879 à cause de ses soucis d'argent. Ses deux frères germains ne peuvent tenir leurs engagements et céderont en 1887 leurs parts sociales à leurs coassociés (la raison sociale devient alors Legros-Piat & Leau).

de nombreux ordres. Dans cette situation, et après avoir eu la preuve manifeste de la chose, nous avons autorisé M. Paul Martin à faire 5% de bonification.

Soyez convaincu qu'il en eût été tout autrement si vous aviez eu les ordres exclusifs de la maison Sirot & Bernard. Nous comprenons trop bien nos intérêts pour faire la sottise de chercher à supplanter vos clients. » (PGZ à Léon Lechiche, 18 février 1884)

PGZ accuse à son tour :

« Si nos ventes ont diminué dans une certaine mesure, cela tient en partie à ce que les sieurs Levainville & Rambaud nous ont pris deux de nos principaux clients, MM. Reichardt et Arnati. » (PGZ à Léon Lechiche, 27 janvier 1884)

Le commissionnaire parisien de Lechiche se défend :

« Jugez-vous pratique, quand un client nous passe un ordre, de lui dire : "*Nous ne vous livrerons si vous n'êtes pas acheteur de M. Parquin, mais si vous êtes un de ses clients, demandez-lui.*" Le client vous enverrait promener et il aurait raison. Souvent l'acheteur nous donne un ordre de nos produits et, dans sa conversation, nous dit d'y mettre des ocre. En lui refusant ce dernier article, nous nous exposerions à perdre et les ocre et les autres produits. Nous ne pouvons le faire [...]. L'acheteur prétend conserver sa liberté d'action, prendre où bon lui semble, et les temps ne sont pas si favorables qu'on puisse lui imposer quoi que ce soit. Déjà bien heureux qu'il consente à prendre à votre société. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 19 mars 1884)

b) Le montant des remises

PGZ reste fidèle aux 15% de remise accordés ordinairement par les deux partenaires :

« Jamais la maison Parquin & Cie n'a donné plus de 15%. Cela j'en ai la certitude. » (Amand Lechiche à Levainville & Rambaud, 22 février 1884)

Ce rabais est jugé insuffisant par le commissionnaire de Lechiche :

« Nous venons de voir MM. Arnati de passage à Paris. Ces amis nous disent qu'il ne leur est plus possible de continuer dans les conditions actuelles la vente des ocre vis-à-vis de la concurrence que leur font MM. Sonnet & Cie et Sonnet Frères, Legros & Cie. Nous leur avons demandé à quelles conditions ils pourraient traiter et pour quelles quantités. Ils nous ont dit qu'ils s'engageraient à prendre pour 1884 50 tonnes JFLL qs avec 25% au tarif et 30 tonnes JFLS qs avec 30% au tarif, et toutes les autres qualités avec 20% au tarif. [...]

Il est urgent de prendre une prompte décision. Répondez-nous don par dépêche lundi matin sans faute afin que nous terminions avec ces amis si, comme nous le pensons, vous acceptez leurs conditions. Si vous refusez, c'est vouloir laisser aller la clientèle dans les mains de vos concurrents, d'où vous ne pourrez plus la faire sortir qu'en faveur de sacrifices encore plus grands. » (Levainville & Rambaud à Léon Lechiche, 29 décembre 1883)

PGZ demande du temps pour la réflexion car il juge l'affaire « sérieuse » :

« Ces remises supplémentaires nous entraîneraient beaucoup plus loin que vous le pensez en nous forçant aussi à les accorder en Angleterre où nous avons en perspective des ordres en JFLS qs et notre agent ne nous a pas parlé de réductions aussi importantes. (PGZ à Léon Lechiche, 31 décembre 1883)

PGZ ne veut pas baisser les prix de vente:

« Vous pouvez être convaincu que nous ferons tous nos efforts pour arriver à un chiffre d'affaires satisfaisant tout en maintenant autant que possible les seules remises prévues car il n'y a aucun mérite à vendre à vil prix et le projet est nul. » (PGZ à Léon Lechiche, 27 janvier 1884)

PGZ se méfie :

« Nous sommes convenus de donner ces conditions à MM Arnati. Nous ne craignons qu'une chose, c'est que vous écoutiez trop ce que vous disent ces messieurs. » (PGZ à Léon Lechiche, 6 janvier 1884)

Cette méfiance est justifiée car Amand Lechiche qui veut maintenir le chiffre d'affaires a déjà fait secrètement des sacrifices sur les prix en faisant bénéficier à partir du 10 juin 1883 les acheteurs de quelque importance d'un escompte supplémentaire de 5%.

Ces pratiques occultes⁵⁰ sont habituelles : clients et voyageurs font tout pour faire naître des conflits entre les producteurs à l'effet d'obtenir des rabais, concessions occultes. Elles finissent par arriver aux oreilles de PGZ, si bien qu'Amand incite plus tard son frère à davantage de vigilance :

« Si tu avais peur que les employés de bureau s'immiscent dans nos relations avec MM. Levainville & Rambaud, il faut écrire à ces messieurs des lettres confidentielles de manière que tous nos secrets soient entre nous et ces messieurs. » (Amand à Léon Lechiche, 15 juin 1885).

C'est donc dans un contexte de suspicion qu'Amand Lechiche rencontre Gustave Parquin. Il décrit ainsi la journée :

« Nous avons [...] visité ensemble le puits Taffineau à Arran, estimé les tas d'ocres, sommes revenus à Sauilly où nous avons visité également les tas d'ocres et [sommés] descendus dans tous les puits. Somme toute la journée a été bien employée.

En revenant d'Arran, nous avons parlé de nos affaires. Il m'a dit qu'il pensait qu'ils allaient faire des affaires en Angleterre vu que leur représentant allait s'en occuper sérieusement, chose qu'il n'avait pas pu faire l'année dernière vu qu'il lui était arrivé un accident de chemin de fer qui l'avait privé de vaquer à ses affaires comme autrefois. Mais aujourd'hui, allant bien, il allait prendre le placement [la vente] au sérieux.

Je n'ai pas caché à M. Gustave que je ne verrais pas avec plaisir nos affaires aller en diminuant. Au contraire, lui ai-je dit, j'ai l'espérance qu'elles doivent s'accroître en raison de nos nombreuses relations à l'un et à l'autre et que, par conséquent, ayant tout ce qu'il faut pour faire et bien faire, que je ne voulais pas voir nos concurrents empiéter sur notre clientèle, chose qui arriverait indubitablement si nous nous endormions sur les placements [= ventes]. [...]

Nous devons à nous tous faire trembler tous les autres fabricants. Je crois malgré tout que ma lettre a produit un certain effet et que leur amour-propre fera faire des sacrifices pour placer [= vendre]. » (Amand à Léon Lechiche, 8 janvier 1884)

2) Un accord inévitable

Les deux partenaires sont condamnés à s'entendre puisque leurs produits de qualité égale ne peuvent pas avoir deux prix différents.

PGZ écrit à propos que JFLS qs :

« Nous vous prions de vouloir bien faire donner l'ordre à M. Arnati de ne pas offrir cette marque à 25% pour l'excellente raison que la vendant à 15% et en ayant vendu 10 000 kg il y a deux jours, nous ne voulons pas que l'on nous fasse concurrence avec notre marque. » (PGZ à Léon Lechiche, 8 janvier 1884)

« Il serait [...] très singulier que nos clients proposant cette qualité à des tiers, ces tiers répondent qu'ils achètent les mêmes marques meilleur marché chez Arnati. (PGZ à Léon Lechiche, 9 janvier 1884)

Et de préciser :

« Si vous voulez bien faire la récapitulation des ocres que nous nous sommes fait fournir réciproquement depuis le jour où notre association a été conclue, vous vous convaincrez que le quart de nos ventes ont dépassé d'une façon très notable celle de MM. Levainville & Rambaud. » (PGZ à Léon Lechiche, 27 janvier 1884)

Ces propos sonnent comme une menace : Lechiche n'aurait-il pas plus à perdre à rompre avec PGZ qu'avec Levainville & Rambaud ?

⁵⁰ Cette pratique des rabais, concessions occultes est fréquent dans d'autres secteurs, Lamard (Pierre), *Histoire d'un capital familial au XIXe siècle : le capital Japy (1777-1910)*, [s.l.], Société belfortaine d'émulation, 1988, p.182.

3) Le compromis

Les deux partenaires s'entendent sur une remise uniforme de maximale de 20% : 15% de remise « normale » et 5% de bonification.

Mais il est entendu cette bonification ne sera pas automatique. Elle ne sera appliquée que dans les cas d'absolue nécessité. Elle est donc sujette à interprétation :

« Si l'un et l'autre nous sommes forcés et contraints de faire sur des wagons assortis 2, 3 à la rigueur 5% de remise supplémentaire, faisons-les, mais que ce ne soit pas une règle générale, tenons les prix. » (lettre de PGZ en date du 31 décembre 1883 citée celle de PGZ à Amand Lechiche à Sauilly, 22 avril 1885)

« Dans nos lettres des 31 décembre 1883 et 2 janvier 1884, il était stipulé que nous prendrions à notre charge les trois-quarts des 7% bonification supplémentaire accordée à Arnati pour une vente de 80 000 kg JFLL qs dans l'année 1884. » (lettres citées dans celle de PGZ à Amand Lechiche à Sauilly, 22 avril 1885)

Ces rabais sont jugés insuffisants par les clients :

« Vous êtes le seul à faire 20% de commission ou escompte. Ici il y a plusieurs années que les représentants des autres fabricants ont fait les 5% supplémentaires. » (Dufour à Léon Lechiche Auxerre, 22 février 1884)

Amand Lechiche ne désapprouve pas le recours au dessous-de-table proposé par un agent :

« Nous avons pris un ordre [...] pour M. Vignier aîné [...] à 20%, les 15% sur facture comme d'usage et, en lui remettant la facture, nous lui donnerons de la main à la main les 5 autres pour cent. » (Dufour à Léon Lechiche, 22 février 1884)

Il conseille même à son commissionnaire de pratiquer l'anonymat pour que PGZ ne soit pas au courant :

« Il serait bien que ces messieurs [Dufour] se fassent adresser toutes les commandes à leur nom propre en gare [de] Marseille pour ne pas faire connaître le nom de leurs clients. » (Amand Lechiche à Levainville & Rambaud, 22 février 1884)

Il se sort de cette situation délicate par une réponse conditionnelle :

« Faites à ces messieurs [Dufour et ses clients] les mêmes conditions que celles de fin d'année 1883 et si, à la fin d'année 1884, ils n'ont point fait un chiffre d'affaires en ocre supérieur à celui de 1883, nous laisserons cette place. Veuillez les en prévenir en mon nom. » (Amand Lechiche à Levainville & Rambaud, 22 février 1884)

D) La crise du printemps 1885

La crise rebondit en mars 1885. A la fin mars, le représentant de PGZ à Lille écrit à ce dernier :

« Je suis allé hier chez M M[artel] ... qui venait de recevoir sans l'avoir demandé prix et échantillons [des] ocres de Lechiche. Le client n'avait pas encore eu le temps de voir les échantillons. Il m'a fait voir la lettre que j'ai eue dans les mains aux conditions de 15 + 10 + 2% de remise. J'ai vu également MM. F[ontaine] & B[ocquet] qui venaient de recevoir les mêmes offres de remise soit 15 + 10 + 2% de remise. Je pense que c'est MM. Levainville [& Rambaud] qui font les offres pour M. Lechiche. » (30 mars 1885)

PGZ donne par la suite d'autres exemples, un à Lyon (M. Gérard), et surtout un autre donné par son représentant à Paris :

« Quand Weeger m'a dit qu'on lui offrait les ocres Lechiche avec 25%, j'ai cru comme vous que c'était une manière de nous tirer aux jambes. C'est ce qui fait que je l'ai engagé à en prendre d'autant plus que ce n'est par L[evainville] & R[ambaud] qui leur offraient, mais bien M. Ortman. Il y a donc entre Lechiche et Weeger deux intermédiaires. Si M. Lechiche écrit à L & R de ne pas offrir à

Weeger, ceux-ci répondent qu'ils le lui ont jamais rien offert, ce qui sera vrai puisque c'est Ortman que leur sert d'homme de paille.

Mais le fait est que Lechiche reconnaît lui-même d'après votre lettre que L[evainville] & R[ambaud] peuvent offrir à 25% de remise et même plus puisqu'il y a encore une place pour Ortman dans la combinaison et je ne pense pas que, dans ce cas, on puisse objecter la question de qualité pour expliquer une différence de prix entre vous et Lechiche. Weeger et les autres savent très bien que vos ocres se valent et aller offrir 20% à Weeger quand il trouve 25% chez Lechiche, c'est-à-dire en troisième main !, c'est s'exposer inutilement à une réception désagréable.

En résumé, votre offre de 20% de remise n'est plus de saison aujourd'hui si vous tenez à conserver les anciens clients qui vous restent.

Vous pouvez vous attendre avec certitude, en présence du 25% de Lechiche, à voir les Sonnet et autre faire 30% d'ici à quelque temps. » (16 avril 1885)

PGZ entend rester aux 20% de remise maximale de la convention de début 1884 et rappelle que la faveur accordée alors à Arnati & Harrison ne l'a été qu'à la condition expresse de prendre dans l'année 80 000 kg JFLL qs, ce qui ne fut pas respecté.

PGZ demande des explications à Levainville & Rambaud, qui se justifient le 2 avril :

« Nous avons dit à nos représentants : *"Partout où vous trouverez des ocres Sonnet et Gressien, faites les mêmes conditions qu'eux si le client en vaut la peine. [...] Nous ne nous rappelons pas avoir écrit à un client à Lille les conditions indiquées par le représentant de M. Parquin, mais il se peut que notre voyageur n'ayant pas trouvé le client lui ait laissé par écrit les conditions en question"*. » (propos cités dans une lettre du 22 avril 1885)

PGZ balaise l'argumentation en écrivant à Léon Lechiche :

« Certainement, nous comprenons bien que, si vous avez autorisé pareilles remises, vous l'avez fait surtout dans le but de nuire à nos concurrents, de leur prendre leurs ordres, mais croyez nous, ces concessions seront bien vite connues de tous vos clients, de tous les nôtres, et alors ce ne sera plus sur quelques wagons que la remise de 25% sera allouée mais sur l'intégralité de nos ventes communes. » (22 avril 1885)

Et de déplorer :

« Tous les droguistes de Lille nous passent leurs ordres avec la bonification de 5%. [...] Nous avons l'ordre Mourmant en mains qui dit carrément à notre représentant qu'il veut le lui retirer vis-à-vis des offres avantageuses de Levainville. Il n'est pas difficile d'écouler des marchandises avec de pareils rabais. » (1^{er} avril 1885)

« Nous tombons dans le gâchis le plus complet, et, il faut le dire, en partie par le fait de vos remises. Si malheureusement les 25% remise étaient maintenus, avant peu les concurrents seraient à 30%. Nous avons bien assez à faire pour lutter contre les ocres de Marseille. Ne gâtons pas le marché là où ces dernières ocres ne nous font pas concurrence. » (16 avril 1885)

Et d'accuser :

« Les propositions de Levainville [& Rambaud] [...] n'ont pu être faites qu'avec votre consentement. [...] Levainville [& Rambaud] savait que tous les droguistes de Lille étaient dans nos mains. Il avait le devoir strict de ne pas les visiter d'abord, ou de ne pas leur envoyer des prix courants, ce qui revient au même, et ensuite de ne pas offrir des prix plus réduits que les nôtres (et en dehors de ceux prévus par notre contrat) pour chercher à se les approprier. [...] Vous voyez que tout cela nous met dans un grand embarras. » (1^{er} avril 1885)

« Vous avez autorisé Levainville & Rambaud à offrir vos produits avec 25% de remise. [...] Cette manière d'agir est absolument contraire à la lettre et à l'esprit de nos conventions, et elle porte dans nos affaires un trouble profond et qu'il importe de faire immédiatement cesser. Il faut que, sous aucun prétexte, nous ne dépassions les remises arrêtées entre nous. [...] Nous ne nous expliquons pas que vous ayez autorisé L[evainville] & R[ambaud] à accorder 25% et même plus de remise sous le prétexte de faire concurrence à Gressien et à Sonnet sans nous en prévenir et sans notre

assentiment. Nous ne nous rappelons pas qu'à aucune époque nous n'ayons pas respecté les uns et les autres les conventions faites. » (16 avril 1885)

« Vous allouez une bonification qui non seulement n'est pas raisonnable mais encore n'est pas convenue. [...] Avons-nous jamais cherché à déprécier votre fabrication ? Nous vous laissons à ce sujet votre manière de penser. Nos produits ne se valent-ils pas ? » (? avril 1885)

PGZ exige une clarification :

« Il faut absolument faire cesser cet état de choses [...] Ecrivez SVP de suite à Levainville [& Rambaud] de plus avoir à faire d'offres à Weeger. » (14 avril 1885)

« Vous écrivez à MM L[evainville] & R[Rambaud] pour que les 10% ne lui soient pas alloués [à M. Gérard de Lyon]. » (? avril 1885).

Il se propose de la faire lui-même :

« N'oubliez pas de nous dire si nous devons écrire à MM L[evainville] & R[Rambaud] en votre nom. » (22 avril 1885)

Mais il propose aussi à Lechiche de poursuivre leur entente :

« Il faut marcher main dans la main. Continuons à nous bien entendre comme nous l'avons fait jusqu'à ce jour [...]. Faisons en sorte que cela continue. » (1^{er} avril 1885)

« Continuons à avoir comme par le passé des apports empreints de cordialité. Entendons nous bien. Eclairons-nous réciproquement. L'union est plus que jamais nécessaire par ces temps de crise à supporter pour des produits d'un aussi bon marché que les nôtres et qui intéressent un si petit nombre de consommateurs. » (22 avril 1885)

Les tensions entre les deux partenaires s'apaisent quelque temps plus tard. Amand Lechiche écrit à son frère Léon le 15 juin 1885 :

« Je crois que Gauchery va essayer [de parvenir] à un arrangement et [...] peut-être s'entendre comme on l'a fait la première fois sur les prix (remise uniforme et un dédit de... pour infractions aux conventions verbales). [...] Je vois poindre [de façon] assez rapprochée une entente entre tous les fabricants d'ocres, une entente qui ne sera pas de longue durée, mais qui ne peut être que salutaire pour nous pendant sa durée. »

En fait la crise perdure, comme l'atteste Merle, voyageur de Lechiche :

« J'ai tout fait pour obtenir des commandes, mais en ce moment, les affaires sont tellement difficiles que vous pouvez être certain que malheureusement, je ne suis pas le seul voyageur qui ait été obligé de rentrer n'ayant rien fait. J'ai vu bon nombre de maisons qui ont supprimé leur représentant et il est excessivement dur de trouver à se caser et c'est à se demander ce que cela va devenir. » (12 mars 1886)

Pourtant l'entente entre tous les fabricants ne se fait pas :

« Depuis le 1^{er} courant, il nous arrive de différentes places des lettres de nos agents nous informant que nos concurrents Gressien, Sonnet & Cie, Sonnet Frères accordent, en dehors de la remise de 15%, une bonification exceptionnelle de 10%, ce qui fait en réalité 25% à 90 jours. Cette mesure n'est pas générale, mais elle s'étend à quelques villes où nous avons une clientèle fidèle. » (11 janvier 1886)

La pression à la baisse demeure comme en témoigne Levainville & Rambaud :

« MM. Sirol & Bernard de Bordeaux nous ont retourné notre facture établie avec 25%. Ils nous font valoir que tous nos concurrents faisant 30%, ils espèrent que vous ne les laisserez pas prendre ailleurs. Comme nous avons la preuve de ce qu'ils écrivent et pour conserver ces bons clients, nous leur faisons ladite remise de 30%. » (17 novembre 1888)

Mais c'est PGZ qui propose cette fois à Lechiche d'augmenter la remise :

« Dans ces conditions, nous sommes d'avis d'accorder nous aussi 10%. Vous pouvez en faire autant de votre côté-là où ce sera absolument nécessaire et nos comptes resteront établis comme par le passé. Prière de nous dire si vous êtes d'accord. » (11 janvier 1886)

Levainville & Rambaud note une reprise de la guerre des prix :

« Voici les conditions de MM. Arnati [& Harrison] : JOC 22%, médaille, JF à 11,50 25% et sur les autres sortes 30%. »

En précisant :

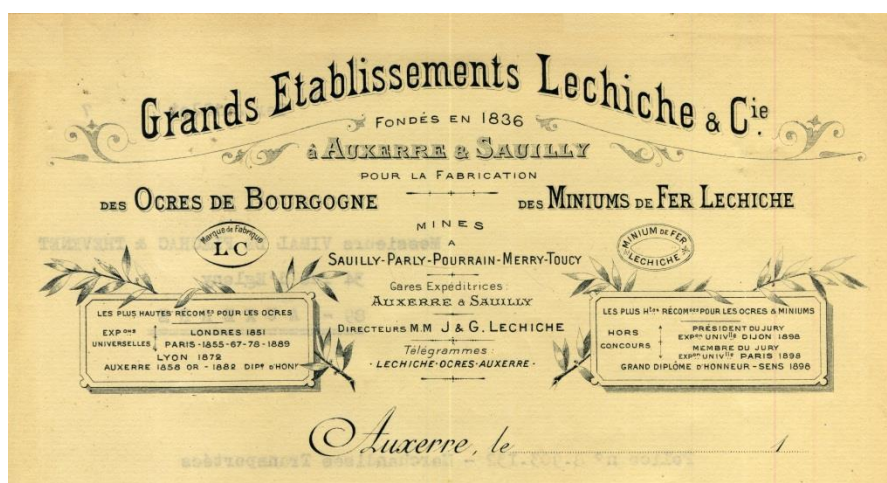
« Ces MM [Arnati & Harrison] ont pu écrire à Gressien pour connaître ses conditions c'est lui qui vend le meilleur marché, croyons-nous. [...] C'est en effet Gressien qui vend à Ortmans. Nous aurions pu avoir ce client pour les autres qualités d'ocres, mais vous avez refusé de lui faire pour les JC les mêmes remises que pour le JFLL et il a continué à prendre chez Gressien qui les lui fait. A ce prix du reste, il ne doit y avoir grand avantage à les fournir. » (21 janvier 1886)

PGZ rappelle à Lechiche :

« Vous nous parlez des Sonnet Frères. Nous ne les imiterons pas. Il est avéré que depuis la fondation de leur usine, ils n'ont pas donné un centime de bénéfices aux associés. » (6 février 1886)

Mais aucune opposition n'apparaît lorsque le 11 août 1887 Lechiche annonce à PGZ que le marché de 300 tonnes JFLL qs n°1 est conclu à 31% de rabais et non à 30% comme le précédent marché. (2 février 1888) Dans leur traité de novembre 1887⁵¹, les trois frères Lechiche s'engagent à renouveler le traité de leur père avec la société Parquin & Cie.

En-tête de facture Lechiche vers 1900



Source : Archives Lechiche

Ainsi, l'association entre Lechiche et PGZ est purement commerciale : elle n'engage pas les signataires à fabriquer en commun des ocres dans une nouvelle usine comparable aux moulins Judas ou Brichoux à Auxerre. Chacun reste maître de sa fabrication et de sa distribution. Comme avec Edme Cottin de 1817 à la fin des années 1820⁵², puis avec les frères Parquin, la préoccupation essentielle des Lechiche reste de « former une coalition contre l'éventualité de nouvelles concurrences⁵³ ». Ces ententes ont bien pour but de s'opposer au libre jeu de la loi de l'offre et de la demande. Grâce à une interprétation fortement restrictive par la jurisprudence de l'article 419 du Code pénal, elles sont licites, puisqu'elles

⁵¹ Traité sous seing privé du 10 novembre 1887 (Archives Lechiche).

⁵² Voir les contrats signés avec Jean Sonnet, Jean-Baptiste Sonnet et d'autres prévoyant 20 000 francs de dommages et intérêts (Me Chomereau, 7 mai 1822, 7-10 mai 1822, 10 mai 1822) ; voir aussi l'inventaire après le décès de Victor Dufour (Me Barrey, 18 février 1824) ;

⁵³ Cottin et Vve Bray & Roblot s'engagent à contribuer « pour deux tiers et Dufour pour un tiers à la fourniture de toutes les ocres rouges de Prusse, jaune demi Italie et jaune fin », « Mémoire présenté par M. Piétrisson contre les sieurs Legueux, Parquin et Laval, et contre le sieur Charles Roblot » (Fonds Lorrin L.45, B.M. d'Auxerre).

sont conclues en vue de défendre les intérêts d'une profession et ne mettent pas en danger la structure dispersée de l'activité⁵⁴.

Les Lechiche ont longtemps cru au bien fondé de ces coalitions : ils n'avaient pas participé à la création de la société PLZ & S⁵⁵ de 1846 ni à celle de l'usine de Judas à Auxerre et avaient préféré joué leur propre carte en achetant en 1852⁵⁶ l'usine à ocre Dautrive de la rue de Preully à Auxerre pour la spécialiser dans les ocres jaunes lavées et non lavées. Mais à partir du début des années 1880, ils se rendent compte que ces ententes conduisent à une impasse. La nature même de l'industrialisation est en train de changer. Le modèle en symbiose avec le milieu rural est dépassé (la pénurie de tonneliers, donc de tonneaux⁵⁷, est criante). La croissance exige un effort de mécanisation et de modernisation des installations réductrices des coûts et économes de main-d'œuvre, donc un effort accru d'investissement. Avec Gustave Parquin, Georges Lechiche⁵⁸ se fait le chantre du changement⁵⁹ : il entend créer une société intégrée, restructurer l'outil industriel et réorganiser l'appareil commercial. Reste à convaincre les dirigeants des autres entreprises : Sonnet & Cie, Legros & Cie et Gressien, voire Eugène Charles.

En avril 1892, les cinq principales entreprises (sauf Charles) créent pour douze ans le *Comptoir des Ocres de Bourgogne* (C.O.B.), société en nom collectif pour l'achat et la revente de toutes les ocres pures de Bourgogne produites par les six usines qu'ils possèdent dans l'arrondissement d'Auxerre⁶⁰. Les membres mettent en commun leurs forces : quatre gares d'expédition (Auxerre, Diges-Pourrain, Diges-Sauilly, Toucy), quatre dépôts à Paris (dont Lechiche, dépôt des Fossés de la Bastille), un à Toulouse, un à Kirkcaldy (Ecosse), et un à Londres, et une marque commune (*Comptoir des Ocres de Bourgogne*). Ils envisagent même de faire la même chose avec les fabricants du Vaucluse⁶¹. Lechiche & Cie rompt avec Levainville & Rambaud, son partenaire historique, qui avait jusqu'alors le monopole de ses ventes.

Le *Comptoir* a pour gérant Gustave Parquin. Il n'est encore qu'une simple association commerciale avec un capital social - 20 000 francs - très faible⁶². Il ne donne pas les résultats escomptés. Après un semestre de mise en route, les expéditions n'atteignent pas 14 000 tonnes en 1893 et chutent sévèrement l'année suivante. Indépendamment de celui de chacune des entreprises⁶³, le déficit des exercices ne cesse de s'aggraver⁶⁴. La société est dissoute d'un commun accord à partir du 1er janvier 1895⁶⁵. Lechiche & Cie qui ne peut plus compter sur Levainville & Rambaud doit donc créer un réseau commercial. Les causes de l'échec sont les mêmes que pour les coalitions précédentes. La productivité n'a guère fait de progrès avec le maintien des six usines.

⁵⁴ Caron (François), « Ententes et stratégies d'achat dans la France du XIXe siècle, Les racines de l'entreprise », *Revue française de gestion*, n°70, septembre-octobre 1988, p.127.

⁵⁵ Acte sous seing privé du 18 novembre 1846 entre Antoine Parquin (40%), Jean-Baptiste Sonnet (27%), Henri Legueux (16,5%) et Zagorowski (16,5%), enregistré le 7 décembre 1846, A.D.Y., 3Q 1147.

⁵⁶ Me Demanche, notaire à Paris, 13 mai 1852.

⁵⁷ Les Lechiche finissent par être obligés de s'adresser à une entreprise de Paris pour réparer leurs tonneaux (facture d'Auguste Cottereau du 3 boulevard Diderot, 29 mai 1901).

⁵⁸ Les Lechiche envisagent la fusion en insérant dans leur traité d'août 1891 la clause suivante : « Dans le cas où des tiers proposeraient de faire l'acquisition de l'industrie faisant l'objet de la société présentement constituée [...], la cession ne pourrait avoir lieu qu'avec l'assentiment du plus grand nombre de sociétaires, et encore des sociétaires représentant la majorité du capital social et le prix de cession serait partagé entre les sociétaires au prorata de leur apport de convention expresse. ».

⁵⁹ Deuxième gérant de la société Parquin & Cie à partir de février 1894, Maxime Zagorowski (1864-1944) semble jouer un rôle plus modeste dans la stratégie des ocriers.

⁶⁰ Acte de formation du Comptoir des Ocres de Bourgogne, 16 avril 1892, enregistré à Auxerre le 25 avril 1892.

⁶¹ Dans une lettre datée du 3 septembre 1892, Tamisier, ocrier à Apt, écrit au C.O.B. : « Il est certain que, si nous parvenions ici à nous grouper comme vous avez su le faire dans le département de l'Yonne, il nous serait facile alors de nous entendre avec vous pour nous unir, faire un seul Corps, nous obtiendrions ainsi rapidement le relèvement des prix qui s'avalissent de plus en plus. Ce que la majeure partie des fabricants n'est pas disposée à réaliser ici, je viens vous le proposer. C'est-à-dire que je m'engagerai envers vous à vous livrer les ocres de ma fabrication différente de nuances des vôtres comme toutes les ocres de Vaucluse, à un prix vous permettant un bénéfice à la vente. De votre côté, à nous livrer vos qualités aux mêmes conditions. Je peux produire 4 000 tonnes par an. » [Correspondance à l'en-tête C.O.B. adressée à Joseph II Lechiche et à son fils Joseph III (Archives Lechiche).]

⁶² Le capital est réparti entre Parquin & Cie (32,9%), Sonnet & Cie (25,4%), Legros & Cie (16,8%), Lechiche & Cie (14,9%), Gressien (9,9%).

⁶³ En 1892, le déficit de la société Lechiche & Cie atteint 50 000 francs pour un chiffre d'affaires annuel de quelque 190 000 francs, soit 26% (d'après quelques calculs effectués à partir des différentes sommes inscrites au débit d'après un relevé des additions des écritures du grand livre établi au 1er février 1892 et au 1er janvier 1893 Archives Lechiche).

⁶⁴ 1 722,26 francs en 1892, 3 357,29 en 1893, 21 722,26 en 1894 [D'après le compte *Pertes et profits* des relevés de la situation brute au 31 décembre 1892, 1893 et 1894) (Archives Lechiche).

⁶⁵ Traité de dissolution sous seing privé du 15 décembre 1894, enregistré à Auxerre le 17 décembre 1894.

Le maintien de la production exige le sacrifice des prix⁶⁶. « On en arrive à vendre sans bénéfice⁶⁷ », et même à perte⁶⁸. Gustave Parquin et Georges Lechiche réussissent à créer en 1901 la *Société des Ogres de France*, un vrai ensemble intégré formé des cinq anciens membres du C.O.B. et de nombreuses sociétés du Vaucluse⁶⁹. La nouvelle entreprise prend alors des initiatives courageuses : de nouvelles structures, une combinaison de la qualité et de la diversité, une répartition des marchés entre les gisements du Vaucluse et ceux de la Bourgogne, une recherche systématique de la réduction des coûts de production (avec fermeture de trois des six usines bourguignonnes), une nouvelle organisation commerciale.

L'activité ocrière obtient alors un répit. Elle succombe en 1966, vaincue par la chimie allemande. Gustave et Georges n'imaginent pas que, vers 1900, l'avenir de l'activité ocrière se joue davantage dans les laboratoires allemands ou américains qu'à Apt ou à Roussillon, que l'influence de la science sur les techniques a commencé à s'exercer d'une façon assez générale et continue depuis 1860⁷⁰. Ingénieurs, techniciens, savants n'ont aucune place dans une activité qui reste fruste.

⁶⁶ Pour l'ensemble des producteurs bourguignons : 1885 : 14 000 t ; 1893 : 15 000 t ; 1895 : 14 500 t ; 1900 : 16 300 t (Rapports des ingénieurs des mines).

⁶⁷ Lechiche (Georges), « L'industrie de l'ocre », *L'illustration économique et financière*, numéro spécial, Année 1927, n°8, Supplément au N° du 31 décembre 1927, p.47.

⁶⁸ Le compte « Bénéfices nets » de Lechiche & Cie est négatif pendant les exercices 1894 (-36 747,30 francs), 1895 (-52 394,68 francs) et 1896 (-3 700,76 francs) [Grand Livre de comptabilité (Archives Lechiche)].

⁶⁹ Statuts de la *Société des Ogres de France* (Me Lombard-Morel, notaire à Lyon, 21-26 janvier 1901).

⁷⁰ Dumas (Maurice), « Introduction », *Histoire générale des techniques, tome 3 : l'expansion du machinisme, 1725-40 - 1850-1860*, P.U.F., Paris.

Annexes

Les archives confiées par M. Jean Lechiche comptent aussi cinq livres de comptabilité :

- 2 « journaux » de 2 x 250 pages : le premier de la page 1 (1^{er} janvier 1889) à la page 250 (25 novembre 1896), le second de la page 1 (25 novembre 1896) à la page 250 (30 septembre 1900) ;
- 3 grands « livres » d'environ 500 pages s'étendant du 1^{er} janvier 1889 au 28 mars 1901, date de l'entrée de la société dans la *Société des Ogres de France*.

L'interprétation des données est rendue délicate par trois faits :

- Léon Lechiche, un des associés en nom collectif, quitte la direction de l'usine d'Auxerre en 1891 et la société Lechiche Frères & Fils devient le 12 août 1891 Lechiche & Cie ;
- la société Lechiche & Cie entre en avril 1892 dans le *Comptoir des Ogres de Bourgogne* qui regroupe provisoirement les principaux fabricants d'ogres de l'Auxerrois et en sort le 1^{er} janvier 1895 ;
- les comptes changent de dénomination et de contenu : ainsi le compte « marchandises générales » disparaît tandis qu'un compte « Ogres » apparaît.

Il est possible toutefois de tirer de ces registres quelques tableaux pour l'année 1900.

En 1900, 409 clients totalisent 276 387,91 francs de ventes.

Les 21 plus gros clients de Lechiche & Cie en 1900

Clients	Montants ¹	Communes	Pays ou département
Harrison & Cie W	57 044,85	Londres	Royaume-Uni
Sturmhoebel E	12 403,15	Hambourg	Allemagne
Guibert & C	8 008,20	Montreuil-sous-Bois	93
Rambaud L	7 394,40	Paris	75
Société générale de Couleurs et vernis	6 379,90	Paris	75
Expert-Bezançon & Cie	5 793,20	Paris	75
Voisin & Pascal	3 868,00	Lyon	69
Cornu E	3 841,70	Paris	75
Billard J	3 623,75	Rouen	76
Horlaville L	2 894,65	Rouen	76
Roux A	2 776,80	Bordeaux	33
Lafoy & Cottais Fils	2 476,80	Billancourt	92
Regnard & Cie	2 422,85	Lille	59
Aubine & Cie	2 319,50	Buenos-Aires	Argentine
Aktielskabet de Forenede	2 217,50	Copenhague	Danemark
Mormaux E & Beck	2 180,05	Raillicourt	08
Lauget L	2 111,10	Noyers-sur-Cher	41
Ortmans E	2 106,75	Paris	75
Lévy-Finger A et ses fils	2 069,05	Rouen	76
Dreux J	2029,45	Arras	62
Géniaux J	2 029,40	Rouen	76

¹ Hors variations des stocks.

La moitié des clients vendent moins de 203,50 francs et ne concentrent que 4,7% des ventes totales. En revanche, 21 clients (5,4% des clients) achetant au moins 2 029 francs concentrent près de la moitié des ventes totales. W Harrison & Cie de Londres en concentre à lui tout seul plus de 20% : ce client qui possède une importante flotte marchande n'est qu'un intermédiaire.

Répartition des ventes de Lechiche & Cie en France par départements en 1900

Départements ¹	Nombre de clients	Montants ²	Montant moyen par client ²	% des ventes totales
Paris	60	44 661	744	16,2
Seine-Maritime	13	17 503	1 346	6,4
Rhône	20	11 868	593	4,3
Gironde	20	10 362	518	3,8
Seine-Saint-Denis	5	9 959	1 992	3,6
Nord	13	8 123	625	2,9
Pas-de-Calais	6	5 146	858	1,9
Loire-Atlantique	10	4 815	482	1,7
Aisne	6	3 251	542	1,2
Loiret	5	2 700	540	1,0
Ardèche	5	2 680	536	1,0
Meurthe-et-Moselle	5	2 650	530	1,0
Orne	2	2 649	1 325	1,0
Essonne	4	2 553	638	0,9
Calvados	6	2 273	379	0,8
Ardennes	1	2 180	2 180	0,8
Loir-et-Cher	1	2 111	2 111	0,8
Reste de la France métropolitaine ³	162	33 156	205	12,0
Total France métropolitaine	344	168 640	490	61,2
Algérie-Tunisie	7	3 878,05	554	1,4
Total France	351	172 517,84	492	62,6

¹ Définition actuelle ; ² Hors variations des stocks ; ³ Dont 2 680,15 francs de 10 clients dont le département n'a pu être déterminé.

351 clients français concentrent plus de 62% des ventes. Les 344 de la métropole sont répartis sur 73 départements, notamment dans 17 d'entre eux qui totalisent près de la moitié des ventes totales. Le quart Nord-Est industriel domine avec la région lyonnaise, le Nord et la Lorraine et surtout la région parisienne et son prolongement (Seine-Maritime). S'y ajoutent la Loire-Atlantique et la Gironde, deux départements dotés d'un grand port. Dans les autres départements, la clientèle est très peu diversifiée.

51 clients situés à l'étranger totalisent près de 40% des ventes totales :

Exportations de Lechiche & Cie par pays en 1900

Pays	Nombre de clients	Montant	Montant moyen par client	% des ventes totales
Royaume-Uni	1	57 045	57 045	20,6
Belgique	11	3 689	335	1,3
Suisse	7	4 601	657	1,7
Autriche	1	826	826	0,3
Allemagne (hors Alsace)	1	12 403	12 403	4,5
Alsace	3	1 335	445	0,5
Danemark	5	4 874	975	1,8
Norvège	13	7 790	599	2,8
Italie	6	1 436	239	0,5
Espagne	3	2 314	771	0,8
Portugal	1	1 119	1 119	0,4
Egypte	4	2 236	559	0,8
Argentine	1	2 320	2 320	0,8
Brésil	1	924	924	0,3
Total	58	102 911	1 774	37,2

Les exportations représentent plus d'un tiers des ventes. Elles sont concentrées en Europe, et plus précisément en Europe du Nord. La part de certains pays est surestimée grâce à certains de leurs clients qui ne sont que des intermédiaires. C'est le cas du Royaume-Uni grâce à W Harrison & Cie de Londres ou de l'Allemagne avec Sturmhoebel. Etats-Unis, Suède et Russie n'apparaissent pas dans le tableau alors qu'ils achètent indirectement des ocres.