#### TABLE DES MATIÈRES

### PRÉAMBULE INTRODUCTION

# PREMIÈRE PARTIE Les parfumeurs parisiens 1860-1910: réussites individuelles, réussite collective

Chapitre I: Quels débuts?

Bref retour en arrière

Vers 1820-1830

César Birotteau, un archétype

Des pionniers bien réels

L'approche globale: une prospérité que les chiffres confirment S'établir parfumeur vers 1860

Entrer dans le métier par la petite porte La parfumerie, une opportunité à saisir

Un «repreneur d'empire», Victor Klotz (1836 – 1906)

Conclusion: l'unité des débuts

Pourquoi le métier de César Birotteau change

Le lien avec Grasse: les matières premières

Une production mécanisée

Les apports décisifs de la chimie

Conclusion: des exigences croissantes

Chapitre II Métamorphose du métier de parfumeur

Fabriquer: les usines en banlieue

Où se fixer?

Investir

L'« usine modèle », symbole et espace rationnel

À l'intérieur

Et dans Paris?

Une main-d'œuvre spécifique

La répartition du travail en parfumerie

Quels salaires?

Une politique sociale ciblée

Conclusion; le parfumeur en son royaume

Vendre à Paris et ailleurs

Le magasin de vente parisien : une nécessité emblématique De nouvelles façons de vendre la parfumerie dans Paris

La province : l'inconnue

Les exportations: un réservoir immense de marchés à investir Conclusion: stratégies spatiales, stratégies conquérantes

### Chapitre III: Entreprises et patrons

Un patrimoine à gérer

Faire le nécessaire partage du travail entre soi

Le rôle des femmes

Fragilité familiale, cause d'échec : la maison Monpelas

Le manque de succès des sociétés anonymes

Conclusion : de l'affaire sûre à la grande entreprise

Portraits

Aisance confortable ou richesse?

Quelle culture?

De bons citoyens récompensés

Le destin exemplaire d'Antonin Raynaud (1827-1903)

Heurts et malheurs d'Aimé-Désiré Lavandier: un portrait en creux

Un tableau à nuancer

Les recensements de 1896 et 1906: une vision moins lacunaire

La parfumerie, les « petits » et les non-parfumeurs

Conclusion: vers un âge d'or de la parfumerie française

## Seconde partie PARFUMEUR: LES CLÉS DE LA RECONNAISSANCE

Chapitre IV: Un théâtre idéal: les expositions universelles

Avant 1867, une lente affirmation

1823-1849: dans l'ombre de la savonnerie

1851-1855: à Londres, la place des parfumeurs français

La nécessaire cohésion des comités pour les combats à mener

Maîtriser la composition des comités

Contrôler les admissions

Une place à conquérir, un parti esthétique à imposer

La bataille des mètres carrés

Mise en place et choix de présentation

Éclat et faste: l'exposition de la classe 90 en 1900

Les parfumeurs Français à Paris et ailleurs

L'équilibre des palmarès

Les délégations françaises à l'étranger

L'excellence, à quel prix?

Entre soi.

Conclusion: l'esprit de corps

Chapitre V: Lutter contre la contrefaçon: les dépôts de marques,

dessins et modèles de fabrique des parfumeurs.

Le contexte général

Les précédents

Les marques de fabrique: l'émergence d'une solution satisfaisante

Les dessins et modèles : le vide juridique et ses conséquences

La situation accablante des dépôts en 1874

Les dépôts des dessins et modèles de la section

des produits chimiques du conseil de prud'hommes de Paris

« De la matière infiniment vivante » ou les dépôts des parfumeurs

L'échantillon des dessins et modèles de cosmétique

Pourquoi recourir aux dessins et modèles?

Quelle propriété pour les dessins et modèles?

Le succès des marques de fabrique

Se faire aider et se regrouper pour une défense efficace

Les agences de brevets et l'Union des fabricants

Devant les tribunaux: trois procès de Roger & Gallet

pour l'eau de Cologne Jean-Marie Farina

Conclusion: protéger la création industrielle, un effort collectif

Chapitre VI: Séduire par l'objet, par l'image et les mots

Le style noble de la grande parfumerie

Flacons: le passé revisité

Images: noblesse de la futilité

Autres styles, autres clientèles

Le style sévère

Le registre populaire

Conclusion: un répertoire d'une grande richesse

CONCLUSION ÉTAT DES SOURCES BIBLIOGRAPHIE ANNEXES INDEX