

Table des matières



	Liste des sigles et des abréviations	5
	Remerciements	7
	Préfaces	9
	Introduction générale	11
1^{re} partie	Croissance de la production et invention des produits, 1838-1868	17
	Introduction	19
	Chapitre I	Relance et développement de l'activité à La Machine
	Une nouvelle société, une politique ambitieuse	21
	<i>Un gisement moyen de l'ensemble bourguignon</i>	21
	<i>D'une société à l'autre, raisons et formes du passage</i>	26
	<i>Des hommes d'expérience</i>	28
	Remaniement du dispositif	32
	<i>Équipements et réorganisation de l'extraction</i>	32
	<i>Les réseaux de transport</i>	35
	L'essor de la production	39
	<i>Une conjoncture nationale ?</i>	39
	<i>Le rythme des houillères de Decize</i>	41
	En aval, des installations complémentaires	44
	<i>Fours à coke</i>	44
	<i>Les verreries</i>	47
	Conclusion	51
	Chapitre II	Améliorer la qualité des charbons
	Une meilleure connaissance des charbons de terre	54
	<i>Analyses scientifiques</i>	54
	<i>Les classifications des charbons</i>	58
	L'évolution des procédés de traitement	63
	<i>Triage et calibrage</i>	63
	<i>Lavage</i>	66
	<i>L'espace de travail recomposé</i>	70
	La qualité, au cœur de la stratégie commerciale	73
	<i>Du mélange moyen à la séparation des qualités, construire les normes</i>	73
	<i>La répartition des catégories</i>	77
	Conclusion	82

Chapitre III	Adapter le combustible à ses usages	85
	Le rôle des ingénieurs des Mines	86
	<i>Les Annales des Mines</i>	86
	<i>Le Bulletin de la Société de l'Industrie minière</i>	89
	L'influence des grands consommateurs industriels : équipement et savoir-faire	93
	<i>Sidérurgie</i>	93
	<i>Usines à gaz</i>	96
	De fournisseur à client, esquisse d'une coopération	98
	<i>L'essai, un préalable indispensable</i>	98
	<i>Le choix: une affaire de collaboration</i>	101
	Conclusion	105
Chapitre IV	Vendre mieux et plus loin	107
	Organisation et pratiques commerciales	108
	<i>Les acteurs</i>	108
	<i>Les modalités du commerce</i>	114
	Des débouchés locaux solides	118
	<i>La Machine et les besoins nivernais</i>	118
	<i>Des rapports conflictuels avec les grandes usines</i>	126
	Au-delà du Nivernais : perspectives et problèmes	131
	<i>Des marchés définis par les voies d'eau</i>	131
	<i>Concurrences et ententes</i>	139
	La Saône-et-Loire : un marché d'avenir	144
	<i>Le Creusot : un client de substitution ?</i>	144
	<i>L'intégration : une perspective prometteuse ?</i>	148
	Conclusion	151
Conclusion de la partie I		153
2^e partie	L'intégration à Schneider : des débuts stimulants, 1869-1873	155
Introduction		157
Chapitre V	L'entrée dans la Compagnie Schneider	159
	Pourquoi cet achat ?	160
	<i>Schneider et Cie : une puissante compagnie</i>	160
	<i>L'achat et la réunion de concession</i>	164
	Quel rôle pour La Machine ?	167

	<i>L'évaluation du potentiel minier et des installations</i>	167
	<i>Prévisions d'emploi des houilles machinoises</i>	169
Chapitre VI	Une exploitation transformée	173
	Les ambitions de Schneider	174
	<i>Développer l'extraction et moderniser l'équipement</i>	174
	<i>Coordonner l'activité de la houillère et celle de la Compagnie</i>	178
	Le souci de la qualité	181
	<i>Une démarche commune à toutes les houillères</i>	181
	<i>Les atouts d'une houillère intégrée</i>	184
	Une innovation machinoise : l'atelier central de traitement	186
	<i>Un triage-calibrage à la mesure de l'extraction</i>	186
	<i>L'extension des capacités de lavage</i>	189
	Un nouvel espace de travail	191
	<i>Des ateliers séparés</i>	191
	<i>Centralisation du traitement</i>	195
	<i>Une centralité polluante</i>	199
	Conclusion	201
Chapitre VII	Main-d'œuvre et conditions de travail	203
	Les effectifs de la valorisation	204
	<i>Les femmes du calibrage triage et les hommes du lavage</i>	204
	<i>Profil des ouvriers de la valorisation</i>	207
	Pénibilité du travail	212
	<i>Un environnement difficile</i>	212
	<i>Postures de travail</i>	215
	Conclusion	218
	Conclusion de la partie II	219
3^e partie	Ajustement et insertion dans les marchés, 1873-1914	221
	Introduction	223
Chapitre VIII	La combinaison des marchés (1873-1880)	225
	Extraire à tout prix	226
	<i>Production et productivité</i>	226
	<i>Qualités</i>	230
	La meilleure part pour Le Creusot	234
	<i>Approvisionner Schneider : quantité et qualité</i>	234

	<i>Des prix d'ordre défavorables à la mine</i>	238
	Vendre au commerce : la spécificité de La Machine	241
	<i>Des quantités importantes</i>	241
	<i>La Nièvre privilégiée ?</i>	244
	<i>À la conquête des marchés</i>	247
	Conclusion	250
Chapitre IX	Production et débouchés fluctuants (1881-1897)	253
	Priorités aux établissements (1881-1891)	254
	<i>Décélération de la production</i>	254
	<i>Le choix du roi ?</i>	258
	Retour au Nivernais (1892-1897)	264
	<i>La reprise de l'extraction</i>	264
	<i>Réduction des ventes aux Établissements</i>	268
	<i>L'option nivernaise</i>	273
	Conclusion	279
Chapitre X	Une mine viable ? À quel Prix ?	281
	Les résultats médiocres de La Machine	282
	<i>Difficultés dans l'exploitation</i>	282
	<i>Un défaut de qualité</i>	287
	Difficultés d'approvisionnement des Établissements Schneider	291
	<i>Contraintes et limites du fournisseur machinois</i>	291
	<i>L'insuffisance du domaine houiller</i>	295
	Une houillère expertisée	299
	<i>La Machine et le marché charbonnier</i>	299
	<i>Perspectives d'exploitation</i>	301
	<i>Pertes et profits</i>	304
	Les moyens de la relance	306
	<i>Rénover les équipements du jour</i>	306
	<i>Modifier les méthodes de travail au fond</i>	309
	Conclusion	311
	Conclusion de la partie III	313
	Conclusion générale	315
	Notes	319
	Lexique	339
	Index des noms propres	345

Index des noms de lieux	351
Sources	355
Bibliographie	363
Table des illustrations	367

Ouvrage publié avec le soutien de la région Rhône-Alpes

Rhône-Alpes^{Région}

et du conseil général de la Nièvre

