

Historique de l'entreprise Jérôme

Il y a un siècle, la rue Voltaire, qui menait à la campagne, était bordée de belles propriétés dont celle, précisément, où avait vécu Voltaire, lieu qui mérite bien son nom « Les Délices ». En quittant le grand boulevard créé quelques années auparavant par James Fazy et qui porte encore son nom, on rencontrait à gauche, à l'angle de la rue du Vuache et de la rue Voltaire, une modeste entreprise de couverture et de ferblanterie qui pratiquait aussi le commerce des matériaux de construction, la maison Grasset-Dufour. C'est ce commerce que Louis Jérôme acheta en 1888, donnant son nom à l'entreprise.

Selon les dires de Charles Jérôme, fils de Louis, le personnel se composait à l'époque, outre le propriétaire, d'un employé de bureau, Jean Cormier, d'un garde-chantier, Antoine Cordier, d'un manœuvre, Thomas Godard et d'un charretier, Jean-Marie Pilet. Plus un cheval, qui effectuait alors la totalité des livraisons et un chien.

Voilà le modeste cadre des débuts de la maison qui a conservé la même adresse pendant 87 ans, soit jusqu'en 1975. Mais en 1900, la jeune maison Jérôme possédait déjà l'un des tout premiers téléphones du canton : le N° 634.

Bâtiment à la charpente splendide, il était l'un des pavillons construits pour l'Exposition nationale, datant donc de 1896.

Louis Jérôme avait 41 ans lorsqu'il racheta le commerce Grasset-Dufour, après avoir été d'abord agent de change, sans grand succès d'ailleurs. Il dirigea d'abord seul la maison tandis que son fils Charles, après avoir suivi les cours du collège Calvin et de l'École de commerce, accomplissait divers stages, en particulier une année dans une fabrique de ciment à

Aarau. Il dut ensuite occuper toutes les fonctions d'un employé ordinaire dans l'entreprise afin de pouvoir succéder à son père qui, atteint de diabète, mourut en 1909.

Charles Jérôme, lors du cinquantenaire de la maison, fit un résumé de son histoire : « L'animation, à la rue Voltaire, était moins grande et permettait aux nombreux gamins de *pirater* sans risque de se faire écraser par les autos. Comme mon père (Louis Jérôme) était occupé à établir le premier inventaire, il remarqua vite un des gamins, l'attrapa et lui mit dans les doigts un crayon et une ardoise en lui demandant de l'aider dans son travail ».

Ce tout jeune employé l'aida si efficacement qu'en 1909, à la mort du fondateur de la maison, Charles Jérôme fit du *gamin* qui s'appelait Jean Cormier, son principal collaborateur puis bientôt son associé. La maison passa naturellement de Louis à Charles, qui, lui, n'eut que des filles (quatre). Qu'allait-il advenir de l'entreprise ? Les Jérôme avaient de la



Les premiers entrepôts Jérôme avant l'achat d'une des halles de l'Exposition nationale 1896

famille à Russin. Charles avait épousé une Russinoise, née Desbaillet. Sa sœur suivit son exemple en choisissant, elle aussi, un Russinois, Charles Plojoux qui entra dans la maison à la mort de Louis Jérôme et devint associé en 1927. En 1912, Charles Jérôme engagea à son tour un *gamin* qui ne tarda pas à montrer ses qualités alors que le patron était sous les drapeaux. À l'instar de Jean Cormier, le *gamin*, Alfred Salzmänn, fut associé à l'entreprise. À ses débuts, (il avait 13 ans), il s'occupait de la tenue des livres. On l'envoyait aussi guetter à la jumelle l'approche des barques sur le lac. Aussitôt qu'elles étaient en vue, le *gamin* remontait à toute allure à la rue Voltaire. Les charretiers ainsi avertis étaient prêts à décharger sitôt les barques à quai et l'amarre lancée aux bacounis. Mais Alfred Salzmänn était avant tout un vendeur-né, capable de convaincre le plus sceptique tout en conservant sa bonhomie légendaire et sa partait correction en affaires. Chacun connaissait sa silhouette enveloppée et beaucoup ont



"Camions" utilisés à la belle époque

pu apprécier sa bonté. À Marc Bonnet, il a appris le métier et l'on peut dire que cette personnalité peu commune a marqué la vie de l'entreprise et d'une certaine manière, toute la profession.

En 1939, Charles Jérôme repéra un troisième *gamin*: Roland Grou. D'un gavroche, il fit un employé modèle qui l'aida beaucoup pendant la deuxième guerre et devint, lui aussi, un excellent vendeur. Tout le monde le connaît encore sur tous les chantiers du canton bien qu'il soit à la retraite après 49 ans d'activité dans l'entreprise.

Charles Ploloux, entré dans la maison en 1910, y travailla pendant un quart de siècle et fut remplacé par son fils Marc. La direction prit la forme d'un triumvirat constitué de Charles Jérôme, de Marc Plojoux et d'Alfred Salzmänn.

En 1953, Charles Jérôme dut quitter la direction de l'entreprise et c'est Marc Bonnet, son petit-fils, entré depuis peu dans la maison qui prit sa succession aux côtés de Marc Plojoux et d'Alfred Salzmänn.

Natif lui aussi de Saint-Gervais, Marc Plojoux a su conserver l'esprit pétillant et l'humour gouailleur de ce quartier de la rue Voltaire jusqu'à son dé-



Prix courant des articles de l'époque





Arrivage de matériaux par barques et répartition des frais de transport entre collègues

ménagement auquel il participa efficacement. Il avait eu auparavant la charge de relancer l'entreprise après la dernière guerre.

L'état-major actuel s'apprête donc à entrer en scène. La famille –au sens large- va continuer de l'alimenter tandis que, pour la quatrième fois, l'un des patrons va happer au passage un *gamin* qui lui paraît *prometteur*.

C'est d'abord le fils de Marc Plojoux, Michel, arrière-petit-neveu de Louis Jérôme, qui entre dans la maison en 1965 et qui succède à son père en qualité d'associé, en 1976.

Quelques années plus tard, un neveu de Marc Bonnet, Henri Loutan, arrière-arrière-petit-fils de Louis Jérôme, se joint au personnel de l'entreprise.

Quant au dernier des *gamins*, nous voulons parler de Jean-Yves Perez, il est parmi nous depuis 1971, marchant sur les traces des Cormier et des Salzmänn.

On peut remarquer, au terme de ce bref survol chronologique, que la maison Ch. Jérôme & Cie, est toujours restée juridiquement une société de personnes physiques, ce qui témoigne de la capacité de ses dirigeants successifs, d'une part à s'entendre entre associés, pour le bien de l'entreprise, en dépit des différences d'âge, d'optique et de tempérament, et d'autre part à assumer personnellement les responsabilités attachées à leurs fonctions. C'est l'une des caractéristiques de la maison Jérôme tout au long de son histoire, un des motifs de sa réussite et un gage de sa vitalité actuelle et future.

Où la préhistoire côtoie la conquête de l'espace

Jeter un regard en arrière, ce n'est pas nécessairement se complaire dans la nostalgie : cela permet de mesurer le chemin parcouru et, dans notre métier comme dans la vie en général, de voir à quel point les changements se sont accélérés au cours de ces deux ou trois décennies... et de découvrir aussi que nous pratiquons, si l'on peut dire, l'un des plus vieux négoce du monde.

Lorsque nos ancêtres, vêtus de peaux de bêtes, cessèrent d'être nomades et commencèrent à se construire des abris, le bois et l'argile furent sans doute leurs premiers matériaux. N'est-il pas stupéfiant de constater qu'au seuil du troisième millénaire le bois et la terre cuite figurent encore à l'inventaire de la maison Jérôme ?

Pendant, comme dans bien des secteurs d'activité qui existent depuis plusieurs siècles, les innovations les plus nombreuses remontent à peine à une génération. On peut même dire que des quelque 10'000 articles que nous vendons aujourd'hui, Charles Jérôme, disparu en

1960, n'en a même pas connu la moitié.



La halle de l'Expo 1896 et "son" réverbère



L'évolution de la "Scudéria Jérôme"

Beaucoup de produits traditionnels se sont évidemment perfectionnés, mais l'évolution la plus spectaculaire est l'apparition de nouveaux articles et de nouveaux systèmes de construction.

Ainsi, les isolants prenaient encore peu de place dans le hangar de la rue Voltaire que nous avons quitté en 1975. Aujourd'hui, ils occupent tout le premier étage de notre entrepôt de Vernier et représentent un volume de 60 wagons.

Le plastique, qui faisait une timide apparition dans nos métiers, il y a quelques décennies, est devenu omniprésent. Pour ne citer qu'un exemple, il a presque totalement supplanté le ciment et le grès pour les canalisations. Après tout, puisqu'on en fait des montres, pourquoi n'en ferait-on pas des briques et des tuiles ?

Dans le domaine des liants, on ne trouvait guère autrefois que le ciment et le plâtre. Actuellement, ce chapitre de notre prix courant compte environ cinquante positions, sans parler des dizaines de produits auxiliaires tels que les colles et adjuvants pour le béton ou certains mastics utilisés pour les vaisseaux spatiaux de la NASA, par exemple. D'ailleurs, le profane est surpris, lorsqu'il visite notre dépôt, d'y voir bientôt autant de fûts métalliques, de bonbonnes ou de flacons que de sacs. Tout au contraire, certains matériaux ont totalement disparu du catalogue.

Voici ce que dit Charles Jérôme, évoquant la fin du 19^e siècle :

« En octobre, chaque année, notre principale vente était le fumier que nos clients venaient prendre avec des galères et qui était destiné à couvrir les murs des bâtiments en construction, lesquels étaient arrêtés de novembre à février. Pendant ce temps, les ouvriers italiens, après avoir échangé leur argent contre de l'or, se rendaient chez eux et revenaient frais et dispos en février pour reprendre la truelle, et refaire des économies »



Cette silhouette familière reste gravée dans toute les mémoires

De la Neptune à l'hélicoptère

De tous temps, notre métier a exigé d'importants moyens de transport et leur évolution donne également lieu à quelques observations pittoresques.

Ainsi, au début du siècle, certains matériaux nous parvenaient par le lac sur de grandes barques dont la Neptune est la dernière survivante. Elles transportaient la pierre de Meillerie, le ciment, le plâtre et la chaux ; une barque pouvait convoier 2000 sacs, l'équivalent de 10 wagons de l'époque. Ces liants étaient aussi transportés en fûts, ce qui explique peut-être l'origine de notre surnom genevois de « fustiers ».

« Vers 1900 », écrit Charles Jérôme, « nous possédions une écurie de 8 chevaux et il nous arrivait d'en louer 15 à 20 de plus ». C'est beaucoup plus tard, après la Première Guerre mondiale, que le choix entre le cheval et le camion se posa sérieusement, au bénéfice du second, après quelques années d'hésitation. Mais à ce sujet, Charles Jérôme raconte, dans l'allocution qu'il prononça à l'occasion du 50^e anniversaire de l'entreprise, une première existence de motorisation qu'il vaut la peine de reprendre textuellement :

« En 1905 apparaît le premier camion automobile à un cylindre et à courroie, il était conduit par François Rigaud, lequel, pour la circonstance, arborait un superbe chapeau de paille et des bottes. On savait toujours quand il partait mais souvent on attendait en vain son retour. À cette époque, le téléphone n'étant pas aussi répandu que maintenant, le client ne pouvait réclamer sa marchandise. Comme les roues de camion n'étaient pas munies de pneus et qu'on l'entendait venir de loin, à son arrivée, les ménagères des environs s'empressaient de décrocher leur batterie de cuisine pour éviter que celle-ci ne leur tombe sur la tête à la suite des secousses occasionnées par ce véhicule. Nous abandonnâmes bientôt ce moyen de transport plus coûteux qu'avantageux... »

Le mode de traction change, mais les camions, jusqu'en 1950, ne sont pas ceux d'aujourd'hui : c'est à bras qu'ils sont chargés et déchargés et si notre entrepôt de la rue Voltaire n'abrite pas « cinq cents diables », selon l'expression populaire, on y voit une bonne dizaine de ces accessoires au moyen desquels un homme déplace 5 sacs de ciment de 50 kg. À la rue Voltaire, le sol est loin d'être horizontal, ce qui interdit l'usage des chariots élévateurs et prolonge d'autant la carrière des diables... et celle des hommes forts. Heureusement, les camions se perfectionnent à leur tour, les plates-formes élévatrices ainsi que les grues sur



camion facilitent le travail des ouvriers. De même, les piles de sacs de ciment, d'abord en jute ou en coton – « *quels nids à poussière!* » écrit Charles Jérôme » - puis en papier sont en grande partie remplacés par la livraison en vrac, par camions-silos directement sur les chantiers.

Enfin, depuis quelques années, les matériaux de construction se déplacent même par la voie des airs, ce qui n'est évidemment pas le mode de transport le plus fréquent mais il illustre bien l'ampleur de l'évolution du métier.

Ça déménage !

Certains estimeront peut-être que c'était une gageure, pour une entreprise comme la nôtre, que de rester à l'angle Vuache-Voltaire jusqu'en 1975. Non seulement le sol était inégal et la poutraison – construite en 1896 – largement surchargée mais, aux époques de forte activité, la rue Voltaire valait le spectacle, que ce soit avant la guerre, avec des dizaines de charretiers, leurs bêtes et leurs attelages, ou pendant le boom de la construction, au début des années 1970, quand les camions avec remorques à 2 essieux manœuvraient pour entrer à reculons dans l'entrepôt, bloquant complètement cette grande artère.

En réalité, il fallut plus de 20 ans de recherches et de démarches pour que la maison Jérôme puisse acquérir un terrain adéquat.

Curieusement, ce casse-tête aussi trouva une solution familiale puisque c'est grâce à un petit-cousin qu'une issue inespérée se présenta : superficie suffisante, raccordement ferroviaire, distance raisonnable de la ville – encore qu'il nous fallût accepter la défection de quelques clients découragés par la distance.

Si la surface totale de notre nouveau chantier est largement supérieure, le centre névralgique de l'entreprise, lui, est resté logé dans un bureau d'environ 25 m² : le magasin. Sans lui, rien ne fonctionnerait : c'est là que se trouvent en effet le central téléphonique qui relie la maison Jérôme à ses clients et à ses fournisseurs, et les centrales qui assurent le contact permanent entre le magasin, l'entrepôt et les véhicules en déplacement sur les chantiers de construction.

Dans cette pièce, deux à trois personnes contrôlent les arrivages, organisent les livraisons et conseillent les clients sur l'emploi des matériaux dont ils n'ont pas l'habitude. Leur rôle est capital, inutile de le souligner.

Pour les employés de bureau, les conditions de travail se sont aussi améliorées, sans parler des moyens informatiques dont ils disposent aujourd'hui. Qu'on essaie d'imaginer, il y a une vingtaine d'années, deux des associés discutant dans le même bureau avec deux clients farouchement concurrents l'un de l'autre, tandis qu'une troisième personne téléphonait dans la



Message publicitaire utilisé entre les deux guerres

même pièce, près d'une table couverte de classeurs sur lesquels les interlocuteurs étalaient péniblement leurs plans, jusqu'au moment où la serveuse du Café du Progrès arrivait avec une pichette et des verres!



Nous disposons depuis plus de 100 ans d'un outil de travail extrêmement performant qui nous permet d'aborder ce 3^e millénaire avec confiance.

