

**Creatief ondernemerschap in de 18de eeuw**



**ANNIK ADRIAENSSENS**

# **Creatief ondernemerschap in de 18de eeuw**

**De opmars van een linnenhandelaar**

© 2022 Annik Adriaenssens | uitgeverij Sterck & De Vreese

Omslagontwerp & boekverzorging Sander Pinkse

ISBN 978 90 5615 701 2

NUR 640

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van uitgeverij Sterck & De Vreese, postbus 234, 8400 AE Gorredijk, Nederland –[info@sterckendevreese.nl](mailto:info@sterckendevreese.nl).

De uitgeverij heeft ernaar gestreefd alle copyrights van de in deze uitgave opgenomen illustraties te achterhalen. Aan hen die desondanks menen alsnog rechten te kunnen doen gelden, wordt verzocht contact op te nemen met Sterck & De Vreese.

Sterck & De Vreese is onderdeel van  
20 leafdesdichten en in liet fan wanhoop bv

[www.sterckendevreese.nl](http://www.sterckendevreese.nl)

# Inhoud

**Voorwoord: Kortrijk en linnen, een eeuwenoude symbiose** 11

## **Inleiding**

Ontsluiting van een onbekend bedrijfsarchief 13

Het bedrijfsarchief Bethune et Fils 14

Opbouw van de verhandeling 20

## **1 Het achttiende-eeuwse tijds kader en het ruimtelijk milieu**

1.1 Aan de vooravond van nieuwe tijden 23

1.1.1 De sociaal-economische toestand 24

1.1.2 Over steenwegen en nieuwe consumenten 27

1.1.3 Van beschavingsoffensief tot verlichting 31

1.2 De handelswereld in de praktijk 33

1.2.1 De problematiek van het chronische tekort aan munten ... 33

1.2.2 ... met de wissel als alternatief betalingsmiddel 34

1.2.3 Vrachtvervoer over land 36

1.2.4 Verzending over zee 39

1.2.5 Het fenomeen smokkel 41

1.3 Kortrijk: linnenstad aan de 'Golden River' 43

1.3.1 De opmars naar het predicaat 'linnenstad bij uitstek' 45

1.3.2 De betekenis van linnen voor Vlaanderen en Kortrijk tijdens de achttiende eeuw 47

1.3.3 Het einde van de Kortrijkse linnengeschiedenis 50

- 1.4 Rijsel (Lille): textielstad zoals haar Vlaamse zustersteden 53
  - 1.4.1 *'Leur premier attachement est au commerce...'* 54
  - 1.4.2 Draaischijf van fraude en smokkel 55
- 1.5 Conclusie 57

## **2 De protagonisten van de handelsfirma Bethune**

- 2.1 Jozef Van Dale 59
- 2.2 Jean-Baptiste Bethune senior, emigrant naar Kortrijk 60
- 2.3 Jean-Baptiste Bethune junior, *homme du monde* 66
- 2.4 Het 'intermezzo' François Van Ruymbeke 68
- 2.5 Felix-Antoine Bethune: einde verhaal 70
- 2.6 Conclusie 73

## **3 De grootteorde van het bedrijf Bethune et Fils**

- 3.1 Wisselende successen bij Bethune in de achttiende eeuw 75
- 3.2 Hoe belangrijk was de firma Bethune als textielhandel? 77
- 3.3 Conclusie 79

## **4 Bethunes wollegoederenboetiek**

- 4.1 Een gecompliceerd artikel 81
  - 4.1.1 Een steeds verder uitdijend aanbod 81
  - 4.1.2 Bethunes assortiment 87
  - 4.1.3 De kostprijs van de stoffen 89
- 4.2 Loodzware concurrentie 91
  - 4.2.1 Commerciële rivaliteit 91
  - 4.2.2 Wat verdiende Bethune met de verkoop van wollegoederen? 93
- 4.3 De aankoop van wollegoederen 94
  - 4.3.1 *L'embarras du choix...* 94
  - 4.3.2 Het profiel van de leveranciers 97
  - 4.3.3 Het probleem van de 'uitbestede keuze' 101
  - 4.3.4 Het invoeren van wollegoederen 102
- 4.4 De wollegoederenklanten 106
  - 4.4.1 Het profiel van Bethunes wollegoederencliënteel 106
  - 4.4.2 De afbetaling van de verkopen op krediet 108
- 4.5 Conclusie 109

## **5 De keuze voor linnen**

- 5.1 Hoe ‘simpel’ was linnen als product? 111
- 5.2 Het assortiment linnen van de firma Bethune 113
  - 5.2.1 Het aanbod klassiek huishoudlinnen 114
  - 5.2.2 Het tafellinnen 121
  - 5.2.3 De nevenartikelen 123
- 5.3 De lengte van de stukken 124
- 5.4 Het bleken van linnen 126
  - 5.4.1 Het bleekproces 127
  - 5.4.2 *L'art du blanchiment* 130
  - 5.4.3 Het onderscheid tussen menagebleek en melkbleek 132
  - 5.4.4 De praktische regeling van het bleken 134
- 5.5 De nabehandeling tot verkoopklaar product 135
  - 5.5.1 De appretage 135
  - 5.5.2 Het meten en plooiën van stukken linnen 137
  - 5.5.3 Het versturen van linnen 142
- 5.6 Conclusie 144

## **6 De uitbouw van de linnenhandel**

- 6.1 De schaalvergroting van Bethunes linnenhandel 145
  - 6.1.1 De linnenhandel in de ‘boetiek’-fase 145
  - 6.1.2 De opbouw van de gespecialiseerde linnengroothandel 147
  - 6.1.3 De firma na de dood van vader en zoon Bethune 151
  - 6.1.4 De kwestie verpakkingstoiles 155
- 6.2 De internationalisering van het klantenbestand 156
  - 6.2.1 Analyse van het linnenklantenbestand 157
  - 6.2.2 Portret van de belangrijkste klanten 163
  - 6.2.3 De voor- en nadelen van netwerking 170
- 6.3 De keuze voor specialisatie in linnen 180
  - 6.3.1 Bethunes *unique selling proposition* 181
  - 6.3.2 Melk versus menage 182
  - 6.3.3 Wie kocht wat? 185
  - 6.3.4 Was specialisatie een nieuw fenomeen? 190
- 6.4 Conclusie 192

## **7 De introductie van een uitgekende aankoopmethode**

- 7.1 Doordacht aankopen ... 195
  - 7.1.1 ... tijdens de winter ... 195
  - 7.1.2 ... en voor eigen rekening 197
- 7.2 Betalen met klinkende munt 200
  - 7.2.1 Krediet als norm 201
  - 7.2.2 De beperking van de betalingstermijn 203
  - 7.2.3 Het 'kort aan de lijn houden' van de klanten in 'slechte tijden' 204
  - 7.2.4 De problematiek van de muntschaarste 207
  - 7.2.5 De constante zoektocht naar cashgeld ... 214
  - 7.2.6 Met ijzeren hand in een fluwelen handschoen 221
- 7.3 Alles onder controle, maar met helpende handen ... 223
  - 7.3.1 Info uit de aankoopregisters 224
  - 7.3.2 Bijkomende info uit de correspondentie 226
  - 7.3.3 Bethune ... en inkopers 228
  - 7.3.4 Het profiel van de linnenproducenten en -leveranciers 229
  - 7.3.5 Wie dicteerde de prijs van het linnen op de markt? 231
- 7.4 Conclusie 233

## **8 Verkoopstrategie met oog voor winstoptimalisatie**

- 8.1 De verkoopprijzen 235
  - 8.1.1 Een kostprijs afhankelijk van kwaliteit en fijnte 235
  - 8.1.2 Evolutie van de prijzen in de tijd 237
- 8.2 Bewuste keuze voor verkoop à forfait 239
- 8.3 Wat verdiende Bethune met de verkoop van linnen? 242
  - 8.3.1 De brutowinst 242
  - 8.3.2 De onkosten 243
  - 8.3.3 De nettowinst 244
  - 8.3.4 Was Bethune een grootverdiener of niet? 245
- 8.4 Het optimaliseren van de winst 248
  - 8.4.1 Doof voor gepingel 248
  - 8.4.2 De wissel als bron van inkomsten 250
  - 8.4.3 Bethunes nevenactiviteiten ... 258
- 8.5 Hoe lucratief was blekerijen kopen? 268
  - 8.5.1 Het bleken door externe blekers 269
  - 8.5.2 De aankoop van eigen blekerijen 271
  - 8.5.3 Bethune als bleker 273
- 8.6 Conclusie 275



## **9 Hinderpalen op de weg naar een succesvol bedrijf**

- 9.1 De noodzaak van smokkel 277
  - 9.1.1 Een geïnstitutionaliseerd fraudesysteem 278
  - 9.1.2 Evoluties binnen het fraudesysteem voor toiles 282
  - 9.1.3 Het daadwerkelijke smokkelen via ‘verzekeraars’ 284
  - 9.1.4 Portret van Bethunes ‘verzekeraars’ 288
  - 9.1.5 Een kleine analyse van het fenomeen 290
  - 9.1.6 De omvang van Bethunes frauduleuze linnenhandel 293
  - 9.1.7 Bethune: rijk door smokkel? 294
- 9.2 De verzendingsproblematiek 296
  - 9.2.1 Vervoer over land 296
  - 9.2.2 Verzending over zee 309
- 9.3 De financiële kwetsbaarheid 317
  - 9.3.1 De weigering van goederen 318
  - 9.3.2 Allerlei betalingsproblemen 320
  - 9.3.3 De feitelijke falingen en stopzettingen van betalingen 322
  - 9.3.4 De verliezen ten gevolge van de Franse Revolutie 324
  - 9.3.5 De moeilijke heropstart van Bethune et Fils 332
- 9.4 Conclusie 334

### **Eindconclusies 337**

Ondernemer: *what's in a name?* 339

Was Bethune een ‘ondernemer’? 342

De Bethunes inter pares 345

Waarom negotianten moeten worden beschouwd als ondernemers 348

### **Noten 352**

### **Glossarium van stoffen uit Bethunes assortiment 361**

### **Bibliografie 376**

### **Over de auteur 392**

## Kaderteksten

- Boekhouden in de achttiende eeuw 17
- De Post in de tijd van postiljons en diligences 18
- Meten en wegen: de charme van de chaos 27
- Vlas: een teelt met mogelijkheden 44
- Van vlasplant tot weefbaar vlagaren 51
- Rekenmunten 63
- Over het spinnen van garen 83
- Over het weven van stoffen 84
- Omtrent de 'el': de 'standaardmaat' voor het meten van stoffen? 115
- De kwestie van de gescheurde zelfkanten 128
- Het innen van belastingen in het achttiende-eeuwse Frankrijk 150
- De *Foire de Beaucaire*: veruit de belangrijkste jaarbeurs in het achttiende-eeuwse Frankrijk 160
- Inkopen of verkopen op commissie 198
- De Franse staatsschuld in de achttiende eeuw 205
- Het bankwezen in de achttiende eeuw 212
- Over factors en expediteurs 299
- Vrachttransport over water 309

# Kortrijk en linnen, een eeuwenoude symbiose

**Een verhaal van passie, van vallen en opstaan,  
van noeste arbeid, van durf en inventiviteit**

Generatie na generatie heeft Vlaanderen een unieke kennis opgebouwd in de teelt en het verwerken van vlas tot een wereldbekaamd weefsel. Over de eeuwen heen zijn familiedynastieën opgebouwd en ook weer verdwenen.

Dit boek brengt het verhaal van de familie de Bethune en de indrukwekkende linnenhandel die zij hebben opgebouwd in de 18de eeuw. Het is een ingekorte versie van een jarenlange studie die het rijke verleden van vlas prachtig illustreert en aantoont hoe de 'Golden River' de welvaart van Vlaanderen heeft gestuwd. Want toen reeds verhandelde de familie Bethune Vlaams linnen op internationale schaal en zette ze vlas op de wereldkaart.

Wat dit boek bijzonder boeiend maakt is dat we vandaag een revival meemaken van de vlasindustrie. Op 10 jaar tijd is de uitzaai van vlas tussen Caen en Amsterdam verdubbeld en deze tendens zal zich voortzetten. De covid-crisis heeft immers een boost gegeven aan lokaal vervaardigde producten en de ecologische transitie blijkt een krachtige groeifactor voor onze sector. Daardoor is linnen meteen ook een katalysator voor een grondige industriële revolutie waarbij de maatschappelijke verantwoordelijkheid van het ondernemen een centrale plaats gaat innemen.

Wij bij LIBECO beleven dus een boeiend tijdperk: rijk aan ons verleden en vol hoop voor de toekomst. In die zin komt dit boek wat mij betreft precies op tijd, want het zet linnen prominent in the picture. Daarom wil ik het graag bij iedereen die geïnteresseerd is in dat verleden én in creatief ondernemerschap door de eeuwen heen warm aanbevelen.

Raymond Libeert  
Managing Director LIBECO  
Bestuurder FEDUSTRIA



# Inleiding

In het kielzog van de vroegmoderne transitie in West-Europa van traditionele naar moderne burgermaatschappij, met daarin meer bepaald de evolutie van ambachtelijke naar gemechaniseerde en ten slotte geïndustrialiseerde nijverheid, maakte ook de handelsmentaliteit een sprong van een oude naar een nieuwe cultuur. De historiek van het huis Bethune et Fils, dat in dit relaas wordt belicht, speelt zich af in die periode.

De befaamde linnenhandel, die vanaf 1747 ruim een eeuw lang in het Kortrijkse letterlijk de (lijnwaad)lakens uitdeelde, werd uitgebouwd door een jonge, dynamische Fransman uit Rijsel. Nadat Jean-Baptiste Bethune in de leer was gegaan bij een Reimse linnenhandelaar, ging hij op zoek naar een plaats om een handelsleven in die sector op te bouwen. Bijna vanzelfsprekend kwam hij terecht in Kortrijk, toen een van de meest vermaarde fijnlinnencentra in Europa, waar hij ook een geschikte vrouw vond om hem daarin te ondersteunen. Door zijn huwelijk met Jeanne-Thérèse Van Dale op 9 juli 1747 kon hij immers meteen aan de slag in de stoffenhandel die haar broer Joseph van hun vader had geërfd. Maar tegelijk concentreerde hij zich meer op de handel in linnen binnen het bedrijf. Dit liep dermate goed dat de zaak al snel kon uitgroeien van een *boutique* met geïndustrialiseerd textielaanbod in detailverkoop naar een groothandel gespecialiseerd in linnen.

## Ontsluiting van een onbekend bedrijfsarchief

Emanuel baron de Bethune, voormalig burgemeester van Kortrijk, kwam in de jaren negentig van de vorige eeuw aankloppen bij de vakgroep Vroegmoderne Geschiedenis van de Universiteit Gent, met de vraag of zij geïnteresseerd was in het grotendeels bewaard gebleven handelsarchief van zijn voorouders: de linnenhandelaars Bethune et Fils (1747–1856). Die vakgroep houdt zich specifiek bezig met de studie van de vroegmoderne tijd (± 1450 tot 1800), in Europa

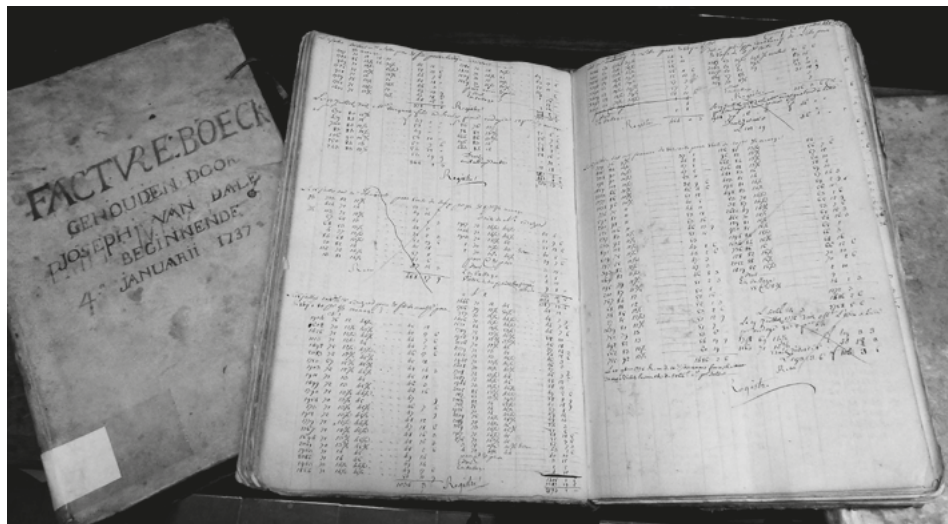
ook ‘ancien régime’ genaamd. Uiteraard was de belangstelling voor deze collectie groot, want tot nu toe werden er wat de Lage Landen betreft nauwelijks ondernemingen uit de achttiende eeuw bestudeerd. Het gros van de onderzoeken heeft betrekking op de industriële negentiende- en twintigste-eeuwse periode. En binnen de vroegmoderne tijden zijn de studies overal – of het nu gaat om België, Nederland, Frankrijk of Engeland – veelal beperkt in omvang. Bovendien duiken steeds weer dezelfde namen op van ondernemers die voor het grootste gedeelte opereerden in de zestiende of zeventiende eeuw. Dit noodgedwongen terugvallen op telkens weer hetzelfde onderzoeksmateriaal wijst pertinent op een gebrek aan bruikbare en voldoende gestoffeerde handelsarchieven. Daarom mag het vrijwel volledig bewaarde bestand van Bethune et Fils nagenoeg als unicum worden beschouwd en kan het belang van dit handelsarchief voor de achttiende eeuw niet genoeg worden benadrukt.

De studie ervan mocht en kon dus niet uitblijven. Sociaal-economisch historicus Chris Vandenbroeke, gespecialiseerd in de pre-industriële linnennijverheid op het Vlaamse platteland, heeft daar meteen zijn schouders onder gezet. Hij vroeg mij de inhoud van dat archief bloot te leggen, omdat hij wist dat ik als dochter van een voormalige vlashandelaar jarenlang een eigen textielzaak had gerund en van Kortrijk afkomstig was. Als al wat oudere, atypische student, was ik ook minder strikt aan tijdslimieten gebonden. Maar het opmaken van een werkbare inventaris van het archief alleen al maakte het leeuwenaandeel uit van mijn licentiaatsthesis<sup>1</sup>, waarna de feitelijke bedrijfsanalyse ten gronde mij uiteindelijk vijftien jaar van mijn leven heeft gekost. Dit gezegd zijnde hoort u mij niet klagen, want het was een ongemeen boeiend onderzoek.

Het onbekende, maar erg omvangrijke archief openen als bron bleek evenwel een uitdaging. Er was immers niet alleen uitgebreid cijfermateriaal beschikbaar via de boekhoudregisters, maar vooral gedetailleerde socio-economische en culturele informatie via de in- en uitgaande correspondentie. Door het lezen van wel 50.000 handelsbrieven beschikte ik al snel over een duizelingwekkende hoeveelheid onbekende praktische en technische gegevens op tal van terreinen en werd ook duidelijk dat de feitelijke opbouwfase van de firma in de achttiende eeuw tot en met de crisis waarin ze verzeilde ten gevolge van de Franse Revolutie in vele opzichten de belangrijkste periode geweest is voor de firma.

## **Het bedrijfsarchief Bethune et Fils**

De familie de Bethune bewaart in de orangerie van het ouderlijk kasteel te Marke, deelgemeente van Kortrijk, een aanzienlijke hoeveelheid documenten. De collectie bestaat uit een informatief gedeelte en een omstandig familiear-



FIGUUR 1.1 Voorbeeld van een facturenboek

Bron: Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers C.31.1.1. en C.31.4.8.

chief, waarin een onderscheid wordt gemaakt tussen privédocumenten en zakelijke papieren betreffende de linnenhandel. E. de Bethune heeft de relevante informatie uit de private briefwisseling gebundeld in zijn familiechroniek met betrekking tot het ancien régime.<sup>2</sup> Het feitelijke handelsarchief Bethune et Fils dat ik heb bestudeerd, valt uiteen in twee luiken: een boekhouding en een bilaterale correspondentie.

De boekhouding omvat gedetailleerde aankoop- en verkoopfacturenboeken, memorialen, journaals, grootboeken en zakken met allerhande kwijtschriften (zie kadertekst p. 17). De registers zijn gecatalogeerd met een code C, duidend op *commerce*. Hoewel enkele registers in het bestand ontbreken, kon ik door de voorhanden zijnde bronnen naast elkaar te leggen zowel de aankopen als de verkopen van de stoffen nagenoeg volledig reconstrueren. En zodra de data uit de diverse registers in excelbestanden waren gegoten, lieten ze niet alleen toe daaruit allerlei gegevens te distilleren om klasseringen op te maken met betrekking tot de stoffen, de leveranciers en de klanten, maar ook een accurate omzet te berekenen waaruit de winsten van het bedrijf bij benadering konden worden ingeschat.

De correspondentie (zie figuur 1.2) van haar kant bleef zo goed als intact bewaard. Ze bevat inkomende en uitgaande brieven, die een nummer dragen, respectievelijk beginnend met de code I.C. of U.C. De inkomende zitten verpakt in zakken: netjes geklasseerd per correspondent, alfabetisch volgens herkomst, in reeksen van tien jaren. De uitgaande werden door de zaakvoerders chronologisch gekopieerd in dikke registers.