SISTEMA MUSEALE CASTIGLIONESE

MMEN
Museo Medagliere dell'Europa Napoleonica

Le Souvenir napoléonien
Société française d'histoire napoléonienne

Le Storie del Medagliere

Numero 12 – 1 Giugno 2019

E-mail : medaglierenapoleonico@gmail.com

www.medaglierenapoleonico.com

MATTHEW BOULTON E LA ZECCA DI SOHO

3^ parte

Parallelamente a questo tipo di produzioni non ufficiali, la neonata zecca di Soho, poté contare sulle commissioni ad opera di soggetti che potremmo definire "parastali" come la Compagnia delle Indie Orientali che più volte richiese la produzione di speciali token utilizzabili come vere e proprie monete da far circolare esclusivamente all'interno dei territori coloniali sotto il loro diretto controllo.

Nel piano di Boulton, questo tipo di commesse, avevano una duplice importanza:

da una parte permettevano alla zecca di sostenersi autonomamente e di riprendere le grandi somme che non solo Boulton[1] ma molti altri investitori vi avevano impiegato, dall'altra fungevano da vere e proprie "palestre" in cui perfezionare macchinari e preparare personale atto ad affrontare il suo sogno professionale: l'acquisizione di una commessa pubblica per la coniazione di vere e proprie monete del Regno.

Si potrebbe addirittura ipotizzare che tutto quello che la zecca di Soho ha prodotto dalla sua fondazione fino al 1797, anno in cui arrivò l'agognata commessa e venne prodotto il famosissimo Cartwheel penny, non sia stato visto dal suo proprietario se non come una sorta di allenamento.

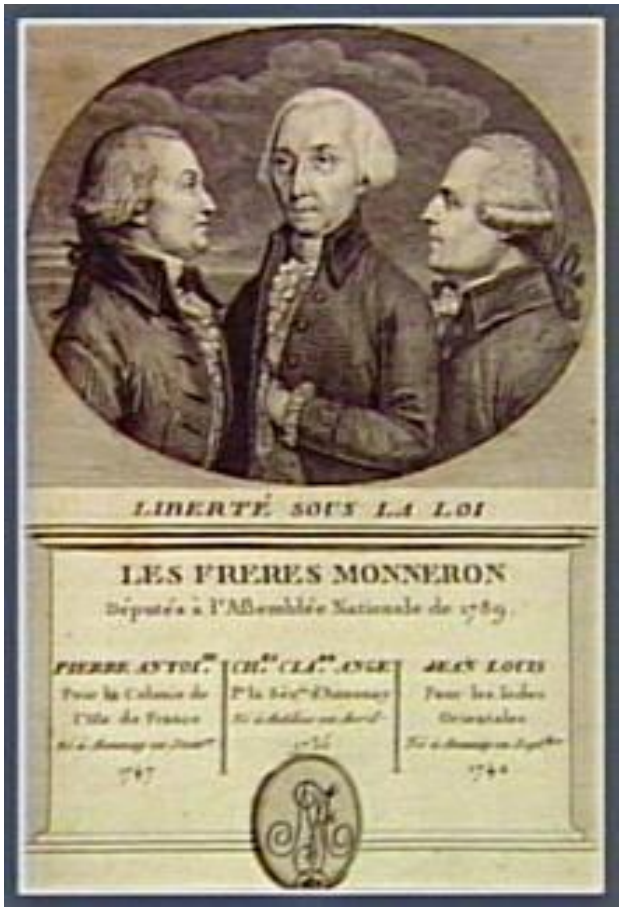
La sua ambizione era infatti quella di dimostrare al governo ed al re che solo lui era in grado di realizzare il volume di emissione di monete in rame così necessario al regno, con una velocità e

[1] Non si deve dimenticare che Boulton non operava in regime di monopolio ma anzi doveva confrontarsi con la rivalità della Zecca reale di Londra e con la concorrenza spesso spietata di medie e piccole officine in grado di sfruttare a loro vantaggio, eventuali suoi momenti di difficoltà. Le sue enormi dimensioni gli permettevano delle grandi economie di scala rispetto a questi piccoli concorrenti, ma spesso gli si ritorcevano contro non permettendogli di avere quella flessibilità produttiva che in alcuni casi gli sarebbe stata utile. Illuminante al riguardo è quanto scrisse il 1 settembre 1797 il suo agente a Dundee, Mr. James Wright, riferendosi ad una commessa persa a vantaggio di uno storico concorrente cittadino: "your terms happening to be higher than he was able to afford. Kempson of Birmingham was employed. Though he could not ingrave so nicely as your superior artists does, work cheaper & more disposed to such small undertakings". MS 3782-12-42 item 215.

qualità che la zecca reale di Londra non avrebbe mai potuto eguagliare e ad un costo almeno dimezzato.

Le grandi commesse della Compagnia delle Indie Orientali così come quelle provenienti dall'estero, erano, per Boulton, una sorta di banco di prova per accertarsi quali fossero le proprie reali capacità e nello stesso tempo dimostrare al governo la straordinaria potenza della sua zecca.

Per questo motivo, nel biennio 1791-1792, Boulton mise la sua impresa anche al servizio dei "nemici" francesi con la produzione delle, all'epoca famosissime, medaglie fiduciarie distribuite dai fratelli Monneron di Parigi.



La Francia post rivoluzionaria si trovava in una situazione economico-finanziaria molto simile a quella inglese, anche se ben diverse ne erano le cause. La fuga di buona parte della nobiltà all'estero, la deposizione del re, lo scoppio della guerra civile seguito da quella contro le altre nazioni europee coalizzate, avevano tutti contribuito a far scomparire la moneta metallica di

piccolo taglio. Il governo rivoluzionario era quindi intervenuto facendo stampare gli assegnati, ovvero delle banconote pagabili al portatore il cui valore era ufficialmente garantito dalla vendita dell'enorme patrimonio ecclesiastico appena sequestrato. A fianco di questa risposta ufficiale, alcuni imprenditori privati tentarono di copiare il sistema inglese dei token realizzando delle medaglie alle quali veniva dato un valore stabilito che una volta riconsegnate all'azienda emittente potevano essere cambiate con moneta metallica vera e propria.

Nel corso di nemmeno due anni, Boulton produsse per conto dei fratelli Monneron un numero enorme di pezzi pari a circa 183 tonnellate di metallo[2].

Tutto ebbe inizio alla fine del 1790 quando Boulton, cominciando a disperare di ottenere l'agognata commessa governativa e necessitando per contro di tenere in moto i nuovi macchinari, decise di rivolgersi all'estero per cercare potenziali clienti interessati a gettoni, medaglie o monete. La scelta ricadde sulla Francia sia per gli stretti rapporti commerciali che altre aziende del

[2] Otto milioni di medaglie furono spedite da Birmingham alla volta di Parigi (Sue Tungate, "*Matthew Boulton and the Soho mint: copper to customer*", University of Birmingham, 2010, p.196). Secondo altri autori i numeri furono ancora più grandi ovvero undici milioni di medaglie coniate per un quantitativo complessivo di rame di 197 tonnellate (P. Jones "*Trading in liberté: the commercial tokens and Medal coinage for the Monneron Frères*" in R.Clay e S.Tungate (eds.) "*Matthew Boulton and the art of Making Money*", 2009 pp.24-38).

suo gruppo intrattenevano con clienti francesi, che per la presenza nel suo staff di due incisori francesi: Dumarest e Droz.

L'idea iniziale era quella di proporsi come unica zecca delegata dal governo francese per la coniazione di monete in rame così da sostituirsi alle diciassette zecche all'epoca disseminate nel territorio francese. L'obbiettivo era ambizioso, forse troppo ed infatti dopo alcuni mesi di trattative, Boulton ed i suoi agenti decisero rivolgersi ad imprenditori privati potenzialmente interessati alla distribuzione di oggetti paramonetali simili ai token tanto impiegati in Inghilterra.

L'interlocutore giusto fu trovato nella famiglia Monneron, composta da tredici fra fratelli e sorelle, tutti impegnati in imprese commerciali di grande successo tanto in patria che presso i territori coloniali.

Oltre a questo, i fratelli Monneron avevano un invidiabile valore aggiunto costituito dall'avere ben tre membri della propria famiglia all'interno dell'Assemblea Costituente unendo di fatto il potere economico a quello politico.

La distribuzione di questo tipo di medaglie ebbe avvio i primi giorni del 1792 riscontrando subito un successo enorme[3].

La domanda si mantenne sostenuta anche nelle settimane e nei mesi successivi tanto da richiedere continue spedizioni ed impegnando di fatto in modo quasi esclusivo l'intera zecca. Effettivamente si trattava della prima commessa di massa in cui lo sforzo di realizzare una grande quantità di pezzi, si abbinava alla lunga durata dello sforzo produttivo. Gli impianti furono sottoposti ad una pressione enorme anche a causa del fatto che alcuni dei modelli prescelti (come la medaglia da 5 sols) erano di un diametro tale da richiedere ai bilancieri una pressione mai esercitata prima per imprimere i tondelli.

3 Il corrispondente parigino di Boulton, il dott. Swediaur, così scrive il 19 gennaio 1792 "*The demand for out current medals is beyond what you can imagine, the people are so eager for them & the crow was so great that we were for some days past afraid they would storm the house, especially as we were so far from being able to satisfy the thousandth part of the demand*" Birmingham Reference Library, Swediaur Letter Box. Archives of Soho at Birmingham Archives and Heritage, Birmingham Library and Archives Services.

In un certo senso fu anche un battesimo del fuoco generazionale in quanto nel momento del massimo sforzo produttivo, Boulton si trovava a Londra alla continua ricerca dei consensi necessari a fargli ottenere la commessa governativa. Il pesante onere di gestire quindi questa situazione ricadde sul giovane figlio (appena ventenne) Matthew Robinson che a partire dal 1791 aveva preso in carico la gestione della Zecca di Soho[4].

Certo è che la necessità di produrre enormi quantità abbinata alla necessità di farlo in tempi brevi per le continue pressioni dei clienti, deve aver permesso a tutto il personale di raggiungere delle abilità tali da renderlo preparato ad ogni sorta di futura commessa.

Questa non è la sede per affrontare anche le molte questioni tecniche legate alle diverse varianti di queste medaglie o alla cronologia delle coniazioni.

Quello che è interessante ricordare a questo punto è che a partire dalla primavera del 1792 l'ingranaggio si bloccò: la famiglia Monneron infatti subì quello che accadeva negli stessi anni alle casse statali con gli assegnati, ovvero che il numero di medaglie emesse era talmente spropositato da non permettere loro la conversione di quelle rientrate in ditta in moneta di corso legale.

---

[4] Boulton, occupandosi frequentemente dell'aspetto commerciale, si trovava molto frequentemente fuori sede scrivendo al figlio in termini preoccupati, se non addirittura minacciosi nel caso li giungessero notizie di difficoltà produttive a Soho: "*I have lost an immense sum by the coinage and now an opportunity offers by which I may in a great degree refund myself. Your interest and happiness depend much upon this opportunity not being lost. Everyone concerned in the Management of the coinage should study, morning, noon and night how to vanquish difficulties rather than raise them*". MS 3782-13-36 item. 58 4 giugno 1791 Archives of Soho at Birmingham Archives and Heritage, Birmingham Library and Archives Services.

Le richieste dei commercianti che possedevano grandi quantità di questi pezzi di rame nominalmente corrispondenti ad un valore che in realtà non avevano, cominciarono ad essere insostenibili fino al punto che nell'aprile del 1792 i Monneron dichiararono bancarotta.

Pochi mesi dopo, molto probabilmente anche a seguito del disastro finanziario che le medaglie con valore di moneta avevano creato al pari degli assegnati, il 3 settembre 1792, l'Assemblea nazionale vietò la coniazione privata di qualunque tipo di oggetto paramonetale, proibendone anche l'importazione e la distribuzione.

Una cosa che colpisce vedendo una di queste medaglie, è il loro stato di usura. Boulton era ed è tuttora famoso per l'altissimo livello raggiunto dai suoi prodotti. Gli esemplari “Monneron” non sono giunti quindi fino a noi nelle cattive condizioni in cui normalmente li si può trovare sul mercato, per colpa di una loro scarsa qualità.

L'usura è invece la più chiara dimostrazione di quanto siano stati utili in quei tumultuosi anni e quanto rapidamente siano passati di mano in mano nel breve spazio di neanche due anni in cui sono stati protagonisti dell'economia francese.

Alain Borghini