

« En 1950-1960, les maisons de négoce disparaissent en masse »



VITICULTURE

Historien spécialisé dans l'histoire viticole, Stéphane Le Bras publie «Le négoce des vins en Languedoc*».

Dans ce livre, fruit de dix ans de travail, l'historien, originaire de Poussan (Hérault) enquête sur une figure emblématique du Languedoc de 1900 aux années 1970 : le négociant en vin.

On distingue les négociants forfaitaires, qui achètent du vin, le stockent, le coupent et le revendent à d'autres négociants, ou bien ouvrent une succursale de vente à Lyon, à Paris, à Toulouse... Ils peuvent aussi fabriquer des apéritifs à base de vin. Ce sont, à Béziers, les familles Guy, Meyer; Cazalis et Delord à Montpellier, Chauvin à Sète. Très puissantes au début du XXe, elles n'existent plus dans les années 1930-1940. L'autre type de négoce est représenté par les négociants-commissionnaires, qui n'ont pas de stock, et ne font que passer des or-

dres.

La Marseillaise : Tout-puissant en Languedoc en 1900, le négociant en vin n'existe presque plus dans les années 1970. Pourquoi?

Stéphane Le Bras : Le négociant en vin en Languedoc, dont le rôle est d'acheter de grosses quantités de vin au producteur, puis de le vendre à des négociants dans d'autres régions françaises, domine le marché jusqu'aux années 1930 à peu près. Puis il voit une partie de son pouvoir diminuer. Surtout parce que des concurrents de l'extérieur viennent s'installer dans la région pour essayer de le court-circuiter. Mais aussi parce que l'État lui-même met en place des lois qui limitent la spéculation. Or le rôle du négociant, c'est de faire de la spéculation: il achète du vin en espérant faire une marge dessus. En 1953, de nouvelles lois de rationalisation du marché sont votées, qui encadrent de plus en plus cette profession. En plus de cela, sur cette période, apparaît un concurrent intérieur de plus en plus structuré et agressif au niveau commercial: les caves coopératives. Jusque dans les années 1950, la plupart d'entre elles vinifient en commun et vendent à des négociants. Leur objectif est d'être unies pour pouvoir faire face à la pression de ceux-ci. A partir des années 1950 en revanche, elles se mettent à les contourner complètement.

La Marseillaise : Jusque là, comment le négociant était-il perçu par le producteur?

SLB : Le rapport entre le négociant et le producteur est un rapport de forces, parce qu'ils se battent au niveau du prix. Le premier veut acheter au plus bas. Il y a une négociation pour essayer de tomber sur le juste prix. Le souci c'est



Le négociant en vin Salasc, à Clermont-L'Hérault, vers 1950. PHOTO FONDS PRIVÉS DE L'AUTEUR

qu'en Languedoc, les producteurs ont peu de moyens financiers et peuvent peu résister à la pression du prix que veut le négociant. C'est pour cela que les producteurs vont se regrouper en coopératives, pour avoir plus de moyens pour résister aux conditions de prix des négociants.

Jusqu'aux années 1930, dans la région, le négociant est perçu par le propriétaire comme le banquier de la vigne. C'est lui qui injecte de l'argent dans la filière et dans les circuits de production en payant les producteurs. Les négociants sont également très impliqués dans la société. Certains sont maires, ou occupent des postes très importants, par exemple administrateurs à la Banque de France... Ce sont de très grands notables.

La Marseillaise : A partir de quand s'amorce le déclin du

négociant en vin?

SLB : A partir des années 1930, puis dans les années 1950, et c'est très fort dans les années 1960, on voit une érosion du nombre de maisons de négoce. Elles disparaissent de manière très massive dans les années 1950-1960.

La Marseillaise : Subsiste-t-il des familles de négociants dans la région?

SLB : Oui, par exemple la famille Jeanjean, à Saint-Félix de Lodez (Hérault). Petite maison de négoce née à la fin du XIXe, elle a été modernisée par les fils. Négociants-éleveurs, les Jeanjean ont des vignes, et élèvent leurs propres vins, même s'ils continuent à en importer.

Entretien réalisé par C.Vingtrinier

*Editions Presses Universitaires François-Rabelais. 24 euros. Disponible en librairie.