

Négoce des vins et grande propriété viticole en Languedoc dans la première moitié du xx^e siècle : interactions, partenariats et communauté d'intérêts

Stéphane Le Bras – UPPA Pau

La presse, comme les bulletins syndicaux ou les travaux universitaires abordant les rapports entre producteurs et négociants sur le marché des vins languedociens au xx^e siècle mettent régulièrement en exergue l'opposition qui construit les relations transactionnelles entre ces deux acteurs.

En 1910, Paul Degrully¹, un universitaire proche des milieux de la production, explique :

« Les intérêts de la propriété et du commerce sont le plus souvent opposés : d'un côté le propriétaire s'efforce de vendre le plus cher possible, et, en sens inverse, le commerce s'efforce d'acheter le moins cher possible. [...] »

Il y aurait donc, en principe, intérêt à se passer du commerce [...] et la vente qui nous apparaît comme la plus pratique, la plus rémunératrice pour le producteur, la moins onéreuse pour le consommateur [...] c'est bien la livraison directe de la propriété à la consommation. »²

Cette citation révèle les antagonismes qui existent sur un marché des vins où les fortunes se font et se défont rapidement, attirant nombre d'intermédiaires plus ou moins sérieux, plus ou moins rigoureux, plus ou moins honnêtes. De fait, cette rivalité commerciale – qui n'est pas propre au monde du vin³, ni aux vins languedociens⁴ – articulée autour de la question des cours et de la rémunération des producteurs et des intermédiaires, est récurrente tout au long de la période dans les correspondances⁵, les études économiques⁶ ou les assemblées syndicales⁷.

La teneur de ces rapports conflictuels est renforcée par le caractère aléatoire du marché des vins depuis le début du xx^e siècle et la très grande altérabilité de ce dernier. En effet, jusqu'aux années 1950⁸, les cours sont soumis à de nombreuses fluctuations et les périodes de

¹ Docteur en droit, ingénieur agricole, répétiteur d'économie et de législation rurale à l'école nationale d'agriculture de Montpellier.

² DEGRULLY (P.), *Essai historique et économique sur la production et le marché des vins en France*, Montpellier, Coulet et Fils, 1910, p. 252-255.

³ LE BOT (F.), « Quand la valeur se dérobe ! La « bonne qualité » et la concurrence « avilissante ». Les exemples de la chaussure, du gant et de la porcelaine en France dans les années 1930 » in AGLAN (A.), FEIERTAG (O.), MAREC (Y.) (Dir.), *Les Français et l'argent. Entre fantasmes et réalités*, Rennes, PUR, 2011, p. 303-315.

⁴ LUCAND (C.), *Les négociants en vins de Bourgogne : de la fin du XIX^e siècle à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2011.

⁵ En 1921, le colonel Mirepoix, à la tête de la Confédération générale des vignerons du Midi, se plaint des erreurs de cotation en défaveur des propriétaires. Cf. Archives de l'Hérault [désormais ADH] : 8 M 226, Fonds de la Chambre de commerce de Béziers [désormais CCB], Commission des vins, Lettre du 30/11/1921.

⁶ BERGÉ (P.), *Le marché des vins du Midi*, Paris, PUF, 1927.

⁷ Lors du Congrès de la Fédération départementale des syndicats d'exploitations agricoles de l'Hérault en 1945, l'une des principales revendications concerne « la diminution des marges bénéficiaires des gros intermédiaires » qui se sont enrichis pendant le conflit. Cf. ADH : 515 W 16, Fonds de la préfecture, Congrès de la Fédération départementale des syndicats d'exploitations agricoles de l'Hérault, 22 novembre 1945.

⁸ Il faut en effet attendre les années 1950 pour voir les premiers véritables effets sur le long terme de l'encadrement des cours. Enclenché par l'État avec le Statut viticole dans les années 1930, celui-ci assure un prix rémunérateur minimum et un contrôle plus strict des transactions. À ce sujet voir BAGNOL (J.-M.), *Le Midi viticole au Parlement : Édouard Barthe et les députés du vin de l'Hérault, années 1920-1930*, Montpellier, PULM, 2011.

forte prospérité succèdent aux rapides moments d'effondrement des cours⁹. En quelques semaines, les cours peuvent perdre jusqu'à 5 fois leur valeur comme en 1905.

Par ailleurs, le marché se densifie et voit l'émergence d'une concurrence accrue : négociants extra-méridionaux ; magasins à succursales multiples (tels « Nicolas » ou « Félix Potin ») ; vins algériens ; vins de marque (« Préfontaines » ; « Kiravi » ; « Vins du Postillon », etc.). Dans un tel contexte ultra-concurrentiel, producteurs et négociants locaux cherchent à limiter au maximum la réduction de leur marge et de leurs bénéfices.

Enfin, à cette multitude d'acteurs présents sur le marché des vins languedociens se superpose une grande diversité de types de propriétés viticoles. Si les petits propriétaires sont massivement dominants¹⁰, la région dispose également de grandes propriétés¹¹ qui produisent plusieurs milliers d'hectolitres chacune¹². Et si les grandes familles de propriétaires-rentiers sont majoritaires, il n'est pas rare de retrouver parmi ces grands propriétaires des personnalités du négoce local : les familles Granaud ou Guy dans le biterrois ; Bret ou Leenhardt dans le Montpelliérais ; Anthérieu à Frontignan ; Salasc à Clermont-l'Hérault.

L'objectif de cette étude a ainsi pour ambition d'interroger et de mettre à l'épreuve des faits le discours antagoniste et conflictuel entre grande propriété et négoce. Il s'agira dès lors de montrer qu'il existe en réalité une communauté d'intérêts entre négociants et grands propriétaires, notamment dans le but vital d'écouler la production locale. En conséquence, au-delà de la dichotomie classique liant négoce et propriété, nous chercherons à déconstruire le mythe discursif d'une opposition entre ces deux partenaires commerciaux, pour en relever les nombreuses interactions multidimensionnelles¹³.

I. Accords et alliances, au croisement d'intérêts multiples

À l'inverse de la dialectique opposant les négociants aux propriétaires, les accords commerciaux entre ces derniers sont en réalité très nombreux. Dans le cas des grands propriétaires, ils sont renforcés par une appartenance sociologique commune qui fait des négociants et des grands propriétaires deux des acteurs principaux de l'élite socio-professionnelle viticole languedocienne.

A. Les accords commerciaux : entre efficacité commerciale et recherche de rentabilité

Les accords commerciaux sont très nombreux sur le marché des vins languedociens car ils permettent aux partenaires commerciaux de bénéficier des avantages des uns et des autres. Ainsi, les négociants disposent de réseaux de commercialisation et de structures d'écoulement solides et souvent performantes. Ils s'associent avec de grands propriétaires à la tête de grands domaines et de vastes chais, qui produisent et stockent des milliers d'hectolitres tous les ans. Les uns sont certains d'avoir des vins en grande quantité et dont ils connaissent

⁹ Pour de plus amples informations et une mise en perspective plus complète voir GAVIGNAUD-FONTAINE (G.), *Terroirs et marchés des vins dans un siècle de crises. 1907-2007 en Languedoc-Roussillon*, Montpellier, PULM, 2012 et PECH (R.), *Entreprise viticole et capitalisme en Languedoc-Roussillon, du phylloxéra aux crises de mévente*, Toulouse, Presses du Mirail, 1975.

¹⁰ Dans les années 1930, on compte 87 % et 82 % de propriétés de moins de 5 ha dans l'Hérault et dans l'Aude (source : Archives de la Banque de France [désormais ABDF], succursale de Montpellier, 1937).

¹¹ Dans les années 1930, on compte 5 % et 7 % de propriétés de plus de 10 ha dans l'Hérault et dans l'Aude (source : ABDF, Montpellier, 1937).

¹² GERVAIS (C.), *Indicateur des vignobles méridionaux*, Montpellier, Firmin, Montane et Sicardi Impr., 1903. Ainsi, à Montpellier, le domaine de Lavalette produit 9.000 hl au début du siècle. Dans le petit village de Lattes, le domaine de Fangouse, 10 à 12.000 hl ; dans celui de Poussan, le domaine de M. Gervais, produit environ 7.000 hl par an.

¹³ Voir à ce sujet sur un thème plus large : LE VELLY (R.), « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands », *Sociologie du travail*, 44/1, 2002, p. 37-53.

la qualité ; les autres sont assurés de pouvoir écouler leur production, dans les meilleures conditions possibles.

Ainsi, en 1906, les frères Antonin et Ludovic Gaujal, deux des plus importants propriétaires du biterrois, s'associent avec Pierre Gély, lui aussi grand producteur local, et Omer Martel, un négociant de Cazouls-les-Béziers. Les frères Gaujal sont à la tête de diverses propriétés qui produisent près de 20.000 hl par an et leur fortune est évaluée à 6 M de F. Gély, lui, est assis sur un patrimoine de 5 M de F et dispose de domaines produisant 10 à 11.000 hl par an. Martel pour sa part dirige une maison de négoce rurale, active et prospère qui lui a permis de faire de gros bénéfices en quelques années, accumulant près de 1 M de F de fortune en ce début de siècle¹⁴. On retrouve ainsi l'association de solides fortunes locales dans un projet commercial ambitieux. D'ailleurs, symbole de cette volonté de réussite et de puissance, les quatre associés forment une Société en nom collectif (SNC) au capital de 675.000 F, ce qui est considérable pour la période. C'est là la preuve d'une volonté de traiter un volume d'opérations important, dans une période où les cours fluctuent rapidement. Par ailleurs, la maison déménage à Béziers où elle bénéficie de meilleures infrastructures et où elle peut se rapprocher du cœur viticole de la région, le marché de Béziers, qui se tient tous les vendredis dans la « Capitale du vin ». Enfin, s'appuyant sur le savoir-faire et les réseaux de Martel, les partenaires ouvrent une succursale de vente à Paris, « les vins de la Comète » en 1909, afin d'écouler directement leurs produits dans la capitale. Dans les années qui suivent la fondation de la SNC et avant la dissolution de l'association à la suite du décès d'un des frères Gaujal au tournant des années 1910, la maison « O. Martel » dispose d'excellents crédits auprès des banques locales et de la Banque de France. Surtout, elle est considérée comme la première maison (en termes de volume et de prestige) de la place biterroise pour les ventes aux particuliers, cafés ou restaurants¹⁵. Elle représente ainsi la réussite d'une union profitable entre le négoce local et les grands propriétaires de l'époque.

Un autre type d'association concerne le partenariat au sein d'une SNC dont l'un des membres est le commanditaire. Dans ce cas, plutôt qu'apporter une partie des fonds et une partie de la marchandise écoulée, le grand propriétaire est uniquement le financier de l'activité de la maison. Ainsi, en 1905, deux négociants biterrois, Ferrali – aux « modestes ressources » – et Saboye – « sans aucune surface »¹⁶ – forment avec Vallarino, un grand propriétaire de la région¹⁷, la SNC « Ferrali et Cie » à Béziers. Vallarino assure les garanties bancaires qui permettent à la maison de commerce d'obtenir des découverts et des avances sur crédit dans les banques locales. Les deux négociants – présentés comme « sages et prudents » par l'inspecteur de la Banque de France – apportent comme souvent dans ce type d'association leurs connaissances, leurs réseaux et leurs relations. Ferrali s'occupera du bureau local, tandis que Saboye effectuera les visites auprès de la clientèle. Ils espèrent à travers ce partenariat réaliser de fructueux bénéfices qui leur permettront d'accroître le rayonnement de la maison de commerce et leur propre fortune. Pour Vallarino, c'est un moyen d'investir dans un milieu qu'il connaît bien, mais dont il ne maîtrise pas tous les leviers.

Bien évidemment, la commandite peut permettre également d'écouler une partie de la production des commanditaires comme dans l'association entre une partie de la famille du Baron de Vulliod à Bessan¹⁸ et Pierre Déjean, commerçant dans le même village¹⁹. Administrée par Déjean, elle écoule la totalité des productions des de Vulliod, soit 20 à

¹⁴ L'ensemble de ces informations provient des ABDF : Succursale de Béziers, 1907-1909.

¹⁵ On parle alors de « négoce barricailleur » car les ventes se font en petites quantités (dans des barriques), à la différence des ventes en gros (qui se font dans des contenants plus importants, les demi-muids).

¹⁶ ABDF : Béziers, 1905.

¹⁷ Il dispose de propriétés dans le narbonnais et le biterrois, formant une fortune de plus de 2 M de F.

¹⁸ Village héraultais, près d'Agde.

¹⁹ ADH : 6 U 1 98, Tribunal de commerce d'Agde, Actes de sociétés, « Union des coteaux », 1910.

25.000 hl par an. La maison est financée quasi-exclusivement par Louis de Vulliod (à hauteur de 4.000 F), tandis que Déjean apporte « son industrie et ses connaissances techniques »²⁰.

Si ces exemples de commandites tendent à s'effacer par la suite avec l'émergence des Sociétés anonymes et des Sociétés à responsabilité limitée dans les années 1920, elles sont néanmoins fréquentes dans l'ensemble de la région jusqu'aux années 1940. Elles sont le symbole de l'alliance commerciale entre négociants et grands propriétaires, au même titre que les alliances matrimoniales.

B. Les alliances matrimoniales au cœur des intérêts commerciaux

L'endogamie et l'homogamie dans la bourgeoisie nationale sont des éléments bien connus et étudiés par l'historiographie²¹ ou la sociologie²² françaises. Il s'agit de stratégies classiques qui visent à la conservation et au développement du patrimoine de familles formant une élite socio-professionnelle bien distincte. Le monde viti-vinicole languedocien, au même titre que d'autres milieux viticoles²³ ou non²⁴, ne déroge pas à la règle.

À Montpellier, ces alliances se doublent d'autres paramètres notables, notamment géographico-religieux. Une partie des grands propriétaires protestants de la ville s'unissent avec des négociants protestants, eux aussi souvent d'origine germanique²⁵. Ainsi, la famille Castelnau dont l'un des aïeux, Louis (1771-1840), a été maire de Montpellier et président du Tribunal de commerce dans la première moitié du XIX^e siècle. Ses descendants se destinent à trois types d'activités : le négoce (Jules, son plus jeune fils) ; la production viticole (Émile, son fils aîné) ; la banque (Maurice, son petit-fils). Ainsi, négoce et grande propriété sont associés dans une même famille, à travers la profession des deux frères. Incidemment, par le biais de mariages croisés, la branche des « Castelnau propriétaires » s'allie à nouveau avec le négoce dans les générations suivantes (doc. 1). En 1899, Louise Castelnau, la petite-fille d'Émile épouse Gustave Warnery, un négociant d'origine suisse, venu rejoindre son cousin Charles qui a fait fortune dans le commerce des vins auprès d'autres négociants protestants, les Leenhardt²⁶. Chez les Leenhardt, Jules, négociant en vins, épouse Jane Pomier-Layrargues en 1862. Leur fils Eugène (1865-1933) sera l'un des négociants les plus en vue de la place montpelliéraine, occupant les postes de président du syndicat local des vins en gros et du tribunal de commerce. Son cousin Louis Leenhardt, descendant d'une des plus puissantes familles du négoce montpelliérain²⁷, épouse de son côté Jane Eugénie Pomier-Layrargues en 1904, la fille d'Émile Pomier-Layrargues, grand propriétaire local²⁸ et dont la nièce a épousé un Castelnau. On le voit à travers cet exemple simplifié qui est loin d'être un cas isolé²⁹, les alliances matrimoniales recoupant les intérêts du commerce, de la grande propriété, mais

²⁰ *Idem.*

²¹ Voir à ce sujet DAUMARD (A.), *Les bourgeois et la bourgeoisie en France*, Paris, Aubier, 1987.

²² PINÇON M., PINÇON-CHARLOT (M.), *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, coll. «Repères», 2000.

²³ DESBOIS-THIBAUT (C.), *L'extraordinaire aventure du Champagne Moët & Chandon. Une affaire de famille, 1792-1914*, Paris, PUF, 2003.

²⁴ CHARLES (C.), *Les élites de la République (1880-1900)*, Paris, Fayard, 1987.

²⁵ L'ensemble des informations biographiques ci-dessous provient des archives de l'État civil.

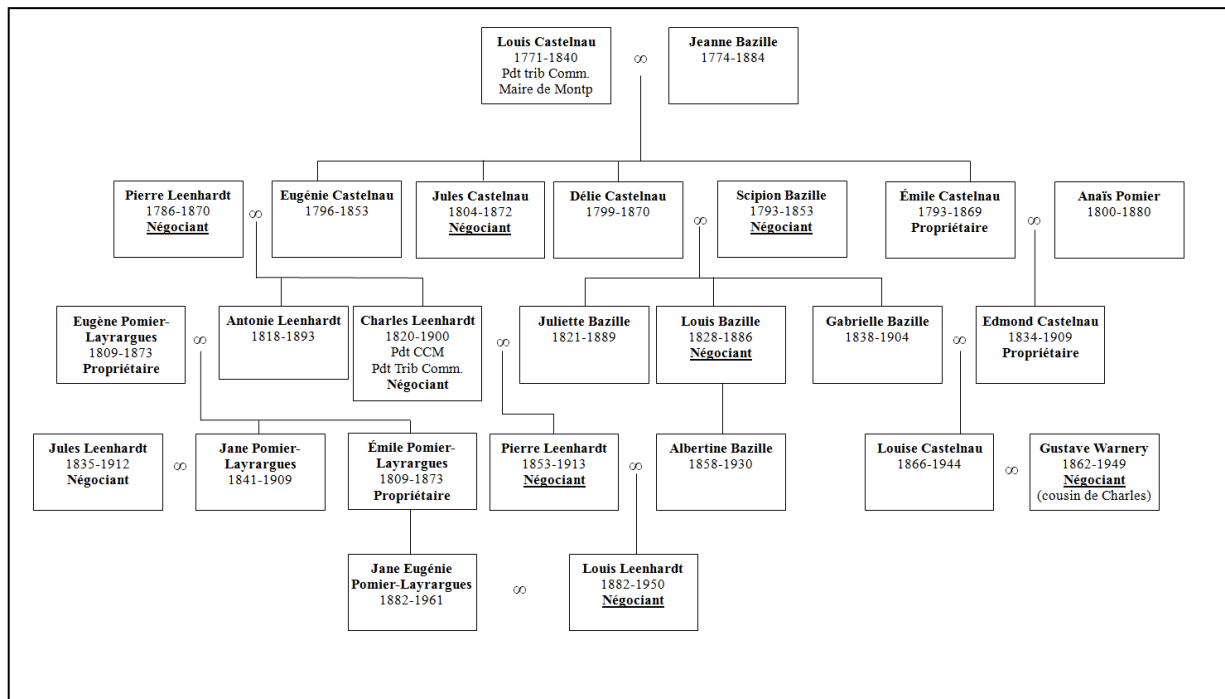
²⁶ ABDF : Montpellier, 1903-1912 et Sète, 1912.

²⁷ Sa mère, Albertine Bazille, possède une galerie de tableaux estimée à plus de 1 M de F au début des années 1920, ainsi que trois domaines et un hôtel particulier à Montpellier. En 1913, Louis se retrouve à la tête de la maison « Leenhardt-Bazille » l'une des plus cotées de la place (Source : ABDF : Montpellier, 1913-1921).

²⁸ À son décès en 1920, son patrimoine s'élève à près d'1,4 M de F et il possède notamment le domaine de Layrargues sur plus de 30 ha, produisant entre 8 et 10.000 hl de vin par an (Source : ADH : 3 Q 10385, Enregistrement, Mutations par décès). Son fils Marcel, le frère de Jane, est président de la Chambre d'agriculture de Montpellier à partir de 1939.

²⁹ On retrouve les mêmes logiques dans d'autres grandes familles montpelliéraines, biterroises, narbonnaises ou nîmoises.

également les intérêts religieux³⁰ et financiers, sont importantes dans cette première moitié du XX^e siècle.



Doc. 1 : L’alliance multidimensionnelle du négoce et de la grande propriété à Montpellier au tournant du XX^e siècle

Source : ADH : 5 MI, État civil

Parfois, ces alliances dépassent le cadre régional. Ainsi, en 1929, Jean-Honoré Prats épouse Arlette Ginestet³¹. Le premier est le fils de Jean Prats, négociant sétois ayant fait fortune dans le commerce des vermouths et des vins d’imitation, syndicaliste de premier plan au niveau local (président de la Chambre de commerce de Sète et du syndicat sétois des vins), régional (président du syndicat régional des vins dans les années 1910-1920, président de la X^e région économique dans les années 1930) et national (président du syndicat national au tournant des années 1930, membre de plusieurs comités consultatifs viticoles et commerciaux). Son épouse est la fille de Fernand Ginestet. Si Ginestet est un négociant, il est aussi le propriétaire de nombreux domaines dans le bordelais, dont le Cos d’Estournel, le Clos Fourtet ou le Clos Haut-Peyraguey. D’ailleurs, Ginestet, au-delà de ses acquisitions terriennes, a très bien compris la nécessaire alliance entre négoce et grande propriété. Il fonde en 1921 la première interprofession bordelaise, l’Union de la propriété et du commerce, et c’est dans cette logique qu’il faut comprendre le mariage Prats-Ginestet. Il s’agit en effet de l’union entre la plus grande puissance commerciale sétoise, l’une des plus florissantes du Languedoc³², et les intérêts bordelais qui s’approvisionnent alors en partie en vins languedociens pour effectuer des coupages à destination du grand public.

Ainsi, les alliances matrimoniales recourent-elles des impératifs sociologiques de conservation et de reproduction très nets, mais également des impératifs économiques et commerciaux indéniables. Ce sont ces impératifs d’écoulement et de valorisation des productions locales que l’on retrouve dans le cadre de diverses associations interprofessionnelles.

³⁰ Tous ces négociants se côtoient au Temple réformé de Montpellier et font parfois partie du Conseil presbytéral. C’est le cas par exemple d’Eugène Leenhardt ou de Charles Warnery.

³¹ L’ensemble des informations suivantes proviennent d’entretiens avec M. Jean-Marie Prats, fils de Jean-Honoré Prats.

³² Jean-Honoré est l’unique héritier de la famille Prats et il est à la tête de la maison « Cazalis & Prats » qui a l’exclusivité de la fabrication du *Saint-Raphaël*, l’un des apéritifs les plus prisés de la période.

C. L'association interprofessionnelle, la défense des intérêts généraux de la filière

À la suite des mouvements de contestation de 1907 qui soulèvent le Languedoc méditerranéen émerge la prise de conscience d'une union nécessaire à la sauvegarde des intérêts de la filière viti-vinicole méridionale. Ce dessein prend la forme d'une confédération dont le siège est à Narbonne, censée être « l'organe économique des intérêts viticoles » et qui voit le jour à l'automne 1907³³. Dès lors, la Confédération générale des vignerons (CGV) a pour but de « dresser le programme de ses revendications viticole (...) [et] d'indiquer comment et par quels moyens (...) mettre un terme à [la] ruine »³⁴ d'une région dont l'économie a été totalement dévastée par la chute des cours qui frappe le marché des vins depuis 1900³⁵. Les questions des débouchés et de la régulation des transports sont primordiales, mais c'est surtout la thématique de la fraude qui cristallise le discours revendicatif des manifestants, des comités de défense viticole, puis de la CGV qui les regroupe. La fraude, qui concurrence les « vins naturels », est l'ennemi à combattre sous toutes ses formes (vins artificiels, sucrage, mouillage, vinage, etc.) car elle engorge les marchés et déprécie les marchandises. Il est donc nécessaire de s'unir pour former un front commun, faisant « appel à la collaboration de tous »³⁶.

Le mouvement populaire du printemps et de l'été 1907 est porté par une foule de petits et moyens propriétaires³⁷ dont la figure de proue est un petit propriétaire languedocien, le « Roi des gueux » Marcelin Albert. Mais la mise en œuvre et le contrôle de l'instrument syndicaliste est essentiellement l'apanage de grands propriétaires. On retrouve ainsi dans le premier conseil d'administration de la CGV : le président est E. Ferroul, docteur et maire de Narbonne, les vice-présidents Auguste de Crozals, l'une des plus importantes fortunes du biterrois, Étienne Marès, propriétaire dans la région de Montpellier de plusieurs domaines ou Charles Séré de Rivière, propriétaire d'un grand domaine à Moujan, près de Narbonne ; les administrateurs Prosper Gervais (Montpellier), le Marquis de Forton (Montpellier), Parès (Rivesaltes) ou Vallarino (Canohès – Pyrénées-Orientales)³⁸. On y dénombre également des négociants ou des proches des intérêts du négoce. Au Comité d'administration de la Confédération siègent Paul Bret, président du syndicat des vins montpelliérain et fondateur du syndicat des vins régional en 1900, ainsi que Jules Leenhardt-Pommier, négociant montpelliérain. Vallarino pour sa part finance une maison de commerce à Béziers³⁹, tandis qu'Auguste de Crozals est le fils de Cyprien de Crozals, négociant et premier président de la Chambre de commerce de Béziers entre 1903 et 1906⁴⁰. Dans les conseils d'administration locaux, on retrouve également des membres du négoce local (E. Voisin à Béziers ou L. Delsériès à Carcassonne par exemple). Cette alliance ne dure pas : avec la remontée des cours au tournant des années 1910, les antagonismes et les rivalités autour des impératifs de rentabilité sont trop marqués. Toutefois cette expérience est symbolique de cette capacité, lorsque les temps sont incertains et le marché chaotique, à se réunir autour d'un même objectif : la sauvegarde des intérêts collectifs.

³³ GAVIGNAUD-FONTAINE (G.), « Aux origines de la CGV dans le Midi : combats pour la défense du vin naturel et la maîtrise des marchés des vins », *Études héraultaises*, 2007-2008, n° 37-38, p. 141-154

³⁴ *Vendémiaire, bulletin officiel de la CGV*, n°2, 01/12/1907, p. 1.

³⁵ PECH R., *op. cit.*

³⁶ *Vendémiaire, op. cit.*, p. 2.

³⁷ Plus de 500.000 personnes sont présentes à Montpellier pour le meeting du 9 juin 1907. (Cf. SAGNES (J.), « Présentation » in SAGNES (J.) (dir.), *La révolte du Midi viticole. Cent ans après (1907-2007)*, Perpignan, Presses universitaires de Perpignan, 2008, p. 6). Certaines estimations vont jusqu'à 800.000 personnes.

³⁸ Par ailleurs, les votes au sein de la CGV se font selon un suffrage qui prend en compte le nombre d'hectolitres produits et d'hectares possédés, renforçant la prééminence des grands propriétaires. Voir à ce sujet CAUPERT (M.), *Essai sur la Confédération générale des vignerons. Ses origines, son organisation, son œuvre*, Thèse de droit, Faculté de droit, Montpellier, 1921.

³⁹ La maison « Ferrali et Cie » évoquée plus haut.

⁴⁰ *Annuaire de l'Hérault*, 1903-1906.

C'est un souci et une démarche que l'on retrouve par la suite : pendant la Première Guerre mondiale face à la désorganisation de la filière ; dans les années 1919-1920 pour régler la crise des transports qui anémie la région ; dans les années 1930 face à l'irruption de plus en plus menaçante des vins algériens qui concurrencent les vins méridionaux.

Si les négociants et les grands propriétaires s'accordent sur la défense de leurs intérêts partagés dans le cadre d'associations commerciales ou dans la sauvegarde des intérêts généraux de la filière au sein de larges mouvements interprofessionnels, c'est en partie car ils partagent le même souci de défense de la filière, mais également car ils partagent un mode de vie commun.

II. Les négociants, des propriétaires comme les autres ?

Nous avons vu précédemment que les négociants partageaient avec les grands propriétaires le souci de la conservation et de la reproduction du patrimoine familial, ce qui pouvait entraîner des alliances croisées entre eux. Ce processus sociologique similaire ne se limite pas aux seules stratégies matrimoniales. Il concerne également le positionnement social et foncier des négociants dans la filière, ainsi que la concordance des styles de vie.

A. Négociants-propriétaires ou propriétaires-négociants : une taxinomie floue

L'étude des patrimoines, des déclarations faites à l'état civil au moment des naissances, des mariages ou des décès et des structures commerciales démontre l'impossibilité de tracer des frontières étanches entre négociants et propriétaires. Les négociants possèdent souvent des propriétés plus ou moins vastes et, selon les documents, ils apparaissent comme « négociant », « commerçant » ou « propriétaire »⁴¹. Plusieurs cas peuvent attirer notre attention.

Citons tout d'abord les exemples d'Edmond Bartissol et Victor Anthérieu. Le premier est le plus connu car il fut un entrepreneur à succès et élu député à quatre reprises entre 1889 et 1910⁴². À la tête de plusieurs propriétés en France et au Portugal dont il écoule lui-même les 45.000 hl⁴³, Bartissol (1841-1916) fait construire d'immenses chais près de la gare de Banyuls en 1905. Outre la commercialisation de ses propres récoltes, ces chais permettent d'écouler les vins doux naturels produits par la « Société des Vins de Banyuls naturels » créée en 1904. Cette dernière est l'association de près de 440 petits producteurs des communes de Cerbère, Port-Vendres et Banyuls-sur-Mer. Ceux-ci ont accepté de mettre en commun leur production que Bartissol s'engage à acheter pendant 30 ans, à un prix fixé à l'avance chaque année. C'est la naissance d'une des plus prestigieuses marques d'apéritifs françaises qui porte le nom de son fondateur.

Si le négoce est l'une des activités parmi d'autres d'E. Bartissol, il en va différemment de Victor Anthérieu (1872-1932). Celui-ci hérite de l'entreprise de son père à la fin du XIX^e siècle à Frontignan, cœur de la production de vins doux naturels dans l'Hérault. Peut-être inspiré par la réussite de Bartissol, Anthérieu, décrit comme un négociant « actif et sérieux »⁴⁴, propose en 1910 à une centaine de petits propriétaires frontignanais de s'unir dans la « Société coopérative de producteurs de muscat de Frontignan ». Anthérieu s'engage alors à

⁴¹ C'est très majoritairement le cas à la fin de leur vie, lorsqu'ils ont transmis leur activité à un membre de leur famille ou à un ancien associé.

⁴² Né dans l'Aude en 1841, Bartissol, après une formation d'ingénieur, participe à la percée du Canal de Suez. Il multiplie par la suite les entreprises fructueuses : chemins de fer espagnols et portugais ; métro de Lisbonne ; aménagements portuaires au Portugal ; démolition des remparts de Perpignan ; usines hydroélectriques dans les Pyrénées-Orientales ; fabrique de papier à cigarette à Perpignan ; investissements au Mozambique ; etc. Cf. ESCUDIER (J.-L.), *Edmond Bartissol, 1841-1916: du canal de Suez à la bouteille d'apéritif*, Paris, CNRS Ed., 2000.

⁴³ *Le Progrès agricole et viticole*, n°43, 22/10/1905.

⁴⁴ ABDF : Sète, 1908.

acheter la production des propriétaires à un prix fixé à l'avance ici aussi, tout d'abord par le biais de sa propre maison de commerce, puis par l'intermédiaire d'une société de vente qu'il dirige⁴⁵. Les profits sont rapidement au rendez-vous et le succès de cette entreprise permet à Anthérieu d'accroître son rayonnement commercial⁴⁶ et d'entrer en politique⁴⁷.

Ces deux cas prouvent que le négoce est à l'origine de la constitution de grandes propriétés juridiques (l'union des coopérateurs), rassemblant plusieurs dizaines voire centaines de petits propriétaires. S'il ne faut pas y avoir autre chose que la recherche de l'accroissement de larges profits et bénéfices, ainsi que l'élargissement d'une domination sociale certaine pour les initiateurs de ces projets, ils illustrent l'union avec succès de la grande propriété et du négoce.

Par ailleurs, bien souvent et dans l'ensemble de la région, négociants et grands propriétaires se confondent. Ainsi, Paul Bret, négociant de premier plan au début du siècle, dispose à son décès d'un patrimoine considérable. Bret est issu d'une famille de négociants drômois. Au décès de son oncle qui dirigeait la maison familiale, il se rend dans le Midi pour prendre la tête de la succursale locale de Narbonne, puis de celle de Montpellier. Très rapidement, ses réseaux, son entregent et sa réussite commerciale en font l'un des négociants les plus en vue de la capitale régionale. En 1900, il est élu président du syndicat des vins de Montpellier et il fonde le syndicat régional du commerce en gros dont il est le président jusqu'en 1907. Notable reconnu et à succès, Bret fait l'acquisition de nombreuses propriétés : les domaines de Beauchamp à Eyragues et le Mas de la Dame aux Baux-de-Provence (Bouches-du-Rhône) ; Saint-Martin à Pignan et Gramenet à Lattes dans l'Hérault. À son décès en 1912, il est à la tête d'un patrimoine foncier dépassant les 600.000 F⁴⁸. À l'instar de Bret, nombre de négociants investissent dans des propriétés viticoles. S'il s'agit d'acquérir une légitimité commerciale en adossant son activité à la possession d'une propriété⁴⁹ (doc. 2), c'est également l'assurance d'une notabilité extravertie et visible à travers la possession terrienne.



Doc. 2 : En-tête de la maison « E. Granaud », 1910
Source : ADH : 8 M 219, Fonds de la CCB, Office du vin

⁴⁵ DEGAGE (A.), *Histoire de Frontignan*, Frontignan, 1989.

⁴⁶ La maison devient l'une des premières de la place. Dans les années 1930, c'est l'une des maisons les plus puissantes du bassin de Thau, écoulant plus de 100.000 hl de vins doux par an et employant plus de 110 salariés.

⁴⁷ Anthérieu est maire de Frontignan (1912-1932), puis conseiller général dans les années 1920-1930.

⁴⁸ ADH : 3 Q 10357, Enregistrement, Mutations par décès, Paul Bret, 1912.

⁴⁹ Les en-têtes et les publicités précisent alors « propriétaire », signe d'une crédibilité commerciale renforcée, surtout dans une période où la qualité des vins languedociens est communément remise en cause.

Ainsi, la famille Granaud est propriétaire du domaine de Saint-Martin-d'Agel à Magalas (doc. 2), Charles Warnery du Domaine de la Lauze à Saint-Jean-de-Védas, tandis que les frères Leenhardt sont à la tête du château de Verchant près de Montpellier. À Clermont-l'Hérault, Pierre Guibal fait l'acquisition de nombreuses propriétés dans les années 1940-1950 qui en font l'un des principaux propriétaires de la ville.

À l'inverse, certains grands propriétaires n'hésitent pas à commercialiser eux-mêmes leur propre production ainsi que d'autres vins qu'ils achètent comme les négociants. Ces opérations se font soit sous leur propre nom, soit sous le nom de sociétés commerciales. Au début du siècle, à Nîmes, Gustave Fabre, propriétaire-viticulteur, propose ses vins ainsi qu'une large gamme de produits courant depuis les picpouls de Pinet jusqu'à des crus bordelais de qualité, en passant par des muscats⁵⁰. Fabre cherche très clairement à limiter le recours à des intermédiaires, comme le prouve le journal mensuel qu'il fait paraître depuis les années 1890 : *L'alliance du Producteur et du Consommateur* dont la couverture est illustrée par une gravure représentant la production et la consommation personnifiées rejetant « l'intermédiaire parasite ». Quelques décennies plus tard, dans le biterrois, Joseph Viennet, son fils et son beau-fils forment une SARL destinées à écouler la production des propriétés familiales (plus de 6.000 hl par an depuis la commune de Sérignan dont Viennet est le plus gros propriétaire) ainsi que des produits achetés à d'autres propriétaires. En 1940, la SIAPO (Société industrielle et agricole des plaines de l'Orb) commerciale 130.000 hl, essentiellement des apéritifs et des vins de liqueur qui pendant la guerre font la fortune de la famille⁵¹.

Il est ainsi difficile de tracer une démarcation nette entre grande propriété et négoce tant les uns et les autres cherchent à limiter l'extension de leurs partenaires sur le marché, dans l'unique but de maximiser les profits. C'est somme tout logique dans une région où la diversification est importante et où il faut brasser de grandes quantités de marchandises pour réaliser de beaux bénéfices. Cette imbrication socio-professionnelle se retrouve également dans la proximité des styles de vie.

B. La proximité des modes de vie

Dans une société languedocienne où l'importance de la possession et de la visibilité est très marquée, les négociants cherchent à rivaliser avec les grands propriétaires viticoles qui ont fait fortune dans le dernier tiers du XIX^e siècle. Profitant de l'expansion sans précédent de la vigne languedocienne et du développement du chemin de fer qui permet d'écouler des millions d'hectolitres chaque année, les grandes familles de propriétaires ont construit ou fait l'acquisition de biens immobiliers majestueux que l'on nomme souvent « folies pinardières » en raison de leur dimension et de l'origine de leur financement⁵².

À Béziers au tournant du XX^e siècle, la famille Bühler, d'origine suisse et qui a rapidement fait fortune dans le commerce des vins, finance la construction d'une somptueuse villa à la périphérie de la ville. Cet hôtel particulier domine les environs par sa surface, mais également par sa taille et il s'impose par son puissant dôme qui surplombe la rue et la place environnantes. Construit par les architectes Carlier, l'hôtel Bühler exprime la puissance de la famille Bühler, l'une des principales fortunes de la région⁵³. Toujours à Béziers, les jardins de la Villa Guy sont dessinés après la Première Guerre mondiale par le paysagiste Jean-Claude-Nicolas Forestier. Sur un hectare, ce jardin d'inspiration néo-mauresque est décoré des sculptures des artistes locaux en vogue en ce début de siècle, Jean-Antoine Injalbert et Jean Magrou. Les statues, mosaïques, fontaines, bas-reliefs et la richesse des matériaux utilisés

⁵⁰ *L'alliance du Producteur et du Consommateur*, mai 1904, p. 2.

⁵¹ Archives nationales : BB 18-3846, Correspondance de la division criminelle du ministère de la Justice, Trafic de vin sous l'occupation, Réquisitoire définitif, 1951.

⁵² Voir à ce sujet FERRAS (C.), *Châteaux de la vigne en Biterrois et Narbonnais*, Montpellier, Université Paul-Valéry, 1989.

⁵³ ABDF : Béziers, 1903.

illustrent le raffinement et la distinction d'une des familles les plus connues de la ville⁵⁴, ayant fait fortune dans le commerce des vins. Ces exemples se répètent dans les grandes villes de la région où les négociants affirment leur soif de visibilité sociale par la possession d'une ou plusieurs habitations de prestige. Même dans les villages ou les gros bourgs, ce souci de l'habitat de prestige, pour lequel David Lambert évoque une « grammaire de l'importance » commune à toutes les élites⁵⁵, est marqué : les négociants investissent de belles propriétés comme à Clermont-l'Hérault : en 1948, Marcel Salasc y fait l'acquisition d'un domaine où le jardin a été dessiné par l'architecte Giral⁵⁶ et où il fait bâtir une imposante demeure.

Ces acquisitions sont rendues possibles par les niveaux de fortune des familles de négociants. Au même titre que les grands propriétaires viticoles, les négociants possèdent des patrimoines conséquents. Lorsqu'il décède en 1900, Charles Leenhardt, président de la Chambre de commerce de Montpellier, possède quatre domaines ruraux, une villa suburbaine et un hôtel particulier dans le cœur de la ville. À cela s'ajoutent des titres, actions, obligations et rentes, pour un total de plus de 2,1 M de F à son décès⁵⁷. Ce cas n'est pas exceptionnel : Dominique Chauvain (Sète) lègue à ses enfants en 1902 une fortune s'élevant à plus de 2 M de F ; Paul Bret (Montpellier) est à la tête d'un patrimoine de plus d'1,1 M de F en 1912 ; Gaston Cazalis (Sète) dispose d'une fortune de près de 28 M de F à son décès en 1945 ; Paul Granaud (Béziers) laisse à sa femme et à son fils un patrimoine de près de 14 M de F en 1948. Les rapports de la Banque de France font état de fortunes diverses, mais jamais inférieures à 100.000 F avant 1914 et à 200.000 F durant l'entre-deux-guerres. Même dans les villages, les patrimoines sont conséquents : Viste à Saint-Chinian ; Bessières à Mèze ; Balmeffrezol à Magalas. Ainsi, si les très grosses fortunes ne sont pas rares dans le négoce languedocien⁵⁸, la fortune moyenne des familles de négociants les place, au même titre que les grands propriétaires viticoles, au sommet de la hiérarchie sociale de la région.

Ce pouvoir financier se double d'*habitus* propres aux élites de l'époque⁵⁹. Ainsi, au même titre que les grands propriétaires viticoles⁶⁰, les négociants disposent en général d'une (voire plusieurs) résidence secondaire où ils passent une partie de leur week-end ou de leurs vacances. C'est commun chez la grande bourgeoisie urbaine⁶¹, mais c'est un élément distinctif également chez les négociants ruraux qui possèdent souvent un chalet, une paillote ou une baraque en bord de mer (comme les Granier de Magalas par exemple⁶²). Par ailleurs, les négociants investissent également des loisirs élitistes tels l'équitation, le tennis ou l'écriture. Ils sont souvent les premiers possesseurs de voitures dans les villes et les villages, assumant ainsi une extériorisation de leur positionnement social qui se retrouve aussi dans le luxe et le raffinement de leurs toilettes, l'intérieur de leur habitation ou la possession d'une domesticité à demeure.

Conclusion :

Au terme de cette étude, il convient de tirer quelques enseignements.

⁵⁴ François Guy est le président de la Chambre de commerce de 1907 à 1912 et sa maison de commerce est selon les rapports de la Banque de France l'une des plus en vue de la place. Ses fils, Jean et Joseph poursuivent son œuvre.

⁵⁵ LAMBERT (D.), *Notables des colonies. Une élite de circonstance en Tunisie et au Maroc (1881-1939)*, Rennes, PUR, 2009, p. 256.

⁵⁶ C'est l'architecte qui a dessiné les jardins de la ville de Montpellier.

⁵⁷ ADH : 3 Q 10285, Enregistrement, Mutations par décès, Charles Leenhardt, 1900.

⁵⁸ À son décès en 1950, Jean Prats est à la tête d'une fortune de plus de 100 M de F.

⁵⁹ Voir pour une synthèse générale, DAUMARD (A.), *op. cit.*

⁶⁰ À ce sujet voir FERRAS (C.), *op. cit.* et CLAUSTRES (E.), *Le centre ancien de Béziers : essai sur l'évolution des quartiers et des classes sociales*, Thèse de 3^e cycle de géographie, Université de Montpellier, 1982.

⁶¹ La famille Meyer de Béziers dispose de plusieurs propriétés dans le biterrois où elle passe ses week-end et vacances, notamment les châteaux de Trédos et Maraval (Agde) et le château Sainte-Cécile à Saint-Thibéry. Le patriarche, Jean, est également propriétaires de domaines dans l'Aude et d'hôtels particuliers à Paris.

⁶² Entretien avec la famille Granier, octobre 2012.

Le premier est l'extrême porosité socio-professionnelle qui existe entre les milieux de la propriété en Languedoc et ceux du négoce. Cette porosité prend des formes les plus diverses, depuis les accords commerciaux jusqu'à la similitude des modes de vie, en passant par les alliances matrimoniales croisées, bénéfiques aux uns et aux autres.

Le second enseignement est la distance très nette qui existe entre un discours vindicatif et véhément, le plus souvent en provenance des milieux de la propriété envers des négociants régulièrement présentés comme des agioteurs et des profiteurs⁶³. Les propriétaires, qu'ils soient petits ou grands, ont besoin des négociants, de leurs réseaux, de leur savoir-faire, de leurs capitaux. Après 1950, la situation change en raison de l'intervention massive de l'État qui permet de se passer de structures commerciales perçues comme dépassées et encombrantes sur le marché des vins.

C'est également à partir de cette date que le négoce languedocien connaît un déclin marqué dans la société languedocienne, elle-même touchée par un processus de détachement de l'économie générale de la monoculture viticole. Grands propriétaires et négociants enregistrent alors une dernière dynamique commune : celle de l'effacement d'une société viti-vinicole qu'ils ont dominée conjointement pendant près d'un siècle.

⁶³ Au sujet de l'évolution de la perception de la notion de spéculation et de ses diverses acceptions, voir STANZIANI (A.), « Les deux sens de la spéculation au XIX^e siècle » in AGLAN (A.), FEIERTAG (O.), MAREC (Y.) (Dir.), *op. cit.*, p. 267-279.