



De l'emprise locale à l'influence nationale : formes d'actions, impacts et dynamiques du Syndicat régional des Vins du Midi (1920-1965)

Stéphane Le Bras

► To cite this version:

Stéphane Le Bras. De l'emprise locale à l'influence nationale : formes d'actions, impacts et dynamiques du Syndicat régional des Vins du Midi (1920-1965) . Danièle Fraboulet, Clotilde Druelle-Korn et Pierre Vernus Les organisation patronales et la sphère publique, Presses universitaires de Rennes, pp.243-255, 2013, 978-2-7535-2740-9. <hal-01325347>

HAL Id: hal-01325347

<https://hal.science/hal-01325347v1>

Submitted on 2 Jun 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

« De l'emprise locale à l'influence nationale : formes d'actions, impacts et dynamiques du Syndicat régional des Vins du Midi (1920-1965) » in FRABOULET D., DRUELLE-KORN C. et VERNUS P. (dir), *Les organisations patronales et la sphère publique*, Actes du Colloque « Formes et moyens d'actions des organisations patronales dans la sphère publique » (Paris, juin 2012), Rennes, PUR, 2013, p. 243-255.

**De l'emprise locale à l'influence nationale :
Formes d'actions, impacts et dynamiques du Syndicat régional des Vins du Midi
(1920-1965)**

Le Bras Stéphane

Résumé :

Acteur méconnu de la filière viti-vinicole languedocienne, le négociant est pourtant une pièce maîtresse dans l'écoulement de la plus grosse production viticole nationale et dans l'organisation de son marché. Permettant l'expédition des millions d'hectolitres produits chaque année, il assure un rôle d'interface entre la région et les centres de consommation, nationaux ou internationaux.

Pour défendre les intérêts des milieux du Négoce, divers syndicats locaux s'organisent à la fin du XIX^e siècle avant de se regrouper dans un syndicat régional au tournant du XX^e siècle. Après des débuts balbutiants, ce dernier devient un groupe de pression efficace, reconnu par le monde viticole, les milieux commerçants et les pouvoirs publics. Ce syndicat qui se développe à l'échelle régionale, acquiert rapidement une influence grandissante jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, se présentant comme une force de proposition et un interlocuteur majeur de la filière à l'échelle nationale. Néanmoins, la difficile gestion de l'après-guerre, à la fin des années 1940, et la mise sous tutelle par le *Syndicat national* brise son élan et son rayonnement, mettant un terme à son influence nationale et le confinant à une échelle locale.

Cette étude se propose de retracer les différentes stratégies opératoires (positionnement dans les institutions décisionnelles, activisme syndical, propagande) de la *Fédération Méridionale du Commerce en Gros des vins et Spiritueux* de 1920 à 1965. À travers ses formes et ses moyens d'actions, son influence et son impact sur le marché des vins mais également ses difficultés et échecs, nous nous proposons d'étudier ses différentes sphères d'intervention, depuis l'échelon local jusqu'à l'échelon national.

Lorsque l'*Action Méridionale*, l'organe de la *Fédération méridionale du commerce en gros des vins et spiritueux* revient en mai 1927 sur le Congrès annuel de la Fédération qui s'est tenu quelques jours plus tôt à Nîmes, il évoque le discours prononcé par le président Jules Nougarede-Bermond¹. Ce dernier, après avoir souligné les liens forts qui unissent le groupement qui a été créé en 1920 à la suite du *Syndicat régional*², met en avant l'indépendance de la Fédération et son esprit avant-gardiste dans les combats que la profession mène. Il fait remarquer aussi combien, dans ce combat, « nos charges sont lourdes et la clientèle visitée habite loin, hors de notre région. Cela crée une situation qui est loin d'être privilégiée, car nous sommes le plus souvent placés entre l'écorce et l'arbre »³.

À travers ces quelques mots, le président Nougarede-Bermond résume bien l'essence de la *Fédération méridionale* : un syndicat régional, au discours libéral bien rodé, défenseur des intérêts du Négocio. Il faut dire que depuis les années 1920 et l'émancipation du syndicat régional sur la scène languedocienne et nationale, son discours normé, normatif et revendicatif est très clairement établi. Afin de défendre les intérêts d'une profession chahutée par les aléas de la conjoncture, la concurrence exacerbée et la CGVM⁴, la Fédération met en place des stratégies efficaces et durables pour asseoir son influence sur la filière viti-vinicole languedocienne mais également à l'échelon supérieur, auprès des pouvoirs publics.

Nous nous intéresserons donc ici aux différentes formes et moyens d'actions (accaparement des postes à responsabilité locaux, régionaux voire nationaux ; discours corporatiste et unitaire ; organe de propagande) de la Fédération, à leurs différentes échelles et à leurs impacts pour en faire une force de proposition et d'opposition à l'influence nationale. Ainsi, nous verrons, dans une approche multi-scalaire, que, si ces stratégies profitent à la Fédération et à la profession dans un premier temps, la Seconde Guerre mondiale marque une césure nette qui replace la Fédération dans un rôle plus secondaire de relais. Nous chercherons ainsi à montrer comment un groupement régional se transforme en corps intermédiaire à l'échelle nationale pour ensuite n'exercer qu'une influence locale.

I. La puissance syndicale en action (1920-1945)

Au sortir de la Première Guerre, le marché des vins est considérablement marqué par les perturbations engendrées par le conflit⁵. Les réquisitions et les dégradations des moyens de communication ont tout particulièrement gêné le Commerce pendant le conflit mais

¹ M. J. Nougarede-Bermond est négociant en vin à Nîmes, spécialisé dans les vins doux et le muscat. Il est le président du Syndicat des vins de Nîmes dans les années 1920. Il est nommé président de la Fédération méridionale de 1925 à 1928.

² Créé lui en 1900 à Montpellier autour des Syndicats de Montpellier, Nîmes, Narbonne, Béziers, Carcassonne et Perpignan.

³ *Action Méridionale* [Désormais : AM], 1^{er} mai 1927.

⁴ « Confédération générale des vignerons du Midi », fondée en 1907 à la suite des manifestations vigneronnes.

⁵ Pour replacer cette étude dans son contexte général voir LACHIVER M., *Vins, vignes et vignerons, Histoire du vignoble français*, Paris, Fayard, 1988 pour l'ensemble du territoire national et GAVIGNAUD-FONTAINE G., *Le Languedoc viticole, la Méditerranée et l'Europe au siècle dernier (XX^e, Montpellier, Publications Universitaires de la Méditerranée, 2^e éd., 2006.*

également à la suite du conflit. Profitant de ce climat de profonde désorganisation du marché, les autorités syndicales, autour de la *Fédération méridionale du commerce en gros des vins et spiritueux*, cherchent alors à se présenter, avec un certain succès, comme la puissance régulatrice de la filière.

A. Un interlocuteur de premier ordre

C'est tout d'abord en se présentant comme le principal interlocuteur de la filière que le Négocier cherche à étendre son influence dans la filière viti-vinicole.

En dépit des récriminations constantes à l'égard des pouvoirs publics, qu'il s'agisse du gouvernement, de l'administration⁶ ou des transports, le Négocier est un interlocuteur privilégié des différents services. D'ailleurs, le respect qu'on lui montre voire la déférence avec laquelle il est reçu à partir des années 1920, font état de son réel pouvoir dans une région tout entière tournée vers la viticulture et dont il est l'un des acteurs incontournables.

Ce vaste effort de lobbying passe notamment par une abondante correspondance avec les administrations (préfectures, Régie), les élus (maires, députés, sénateurs) ou les ministères. Ainsi, dans les archives des Contributions Indirectes, nombreuses sont les plaintes des négociants vis-à-vis des fonctionnaires de la Régie qui font trop souvent preuve de « suspicion et de vexation »⁷ alors que les archives des Chambres de commerce de Montpellier ou de Béziers conservent la trace des nombreuses récriminations envers les retards des trains, les dégâts causés par les employés du PLM (Paris-Lyon-Méditerranée) et de la Compagnie du Midi ou les inconvénients liés à l'aménagement des gares⁸. Bien souvent, le préfet ou le ministre concerné est interpellé pour résoudre un problème et ces missives donnent lieu à des rencontres qui s'avèrent fructueuses pour les négociants et qui leur permettent d'imposer aux compagnies de chemin de fer des pratiques de plus en plus homogènes, rigoureuses et unifiées ou qui assouplissent les démarches souvent perçues comme inquisitoriales de la Régie ou des Fraudes⁹. De fait, alors qu'avant la Grande Guerre, les démarches des négociants étaient soit difficiles soit peu concluantes, c'est bien différent dans l'entre-deux-guerres. Petit à petit, le Syndicat régional a acquis une crédibilité et un poids qui, fort de ses 1.500 adhérents, lui permettent d'être écouté et entendu. Ainsi, en 1923, c'est Gustave Malet, alors président de la Fédération, qui reçoit à Montpellier, la délégation canadienne en visite dans le Midi pour nouer des contacts commerciaux¹⁰. La même année

⁶ La fameuse « Régie », Léviathan impersonnel, cible d'attaques répétées et violentes, notamment lors des allocutions des congrès annuels et dont les employés sont souvent perçus comme des freins au commerce par les tracasseries qu'ils provoquent, souvent volontairement sous-entend-on.

⁷ ADH 8 M 230, Fonds Chambre de commerce de Béziers (CCB), Contingement des vins, rapports de la chambre de commerce à la Xe région économique, rapport de Paul ARAOU (Président du syndicat des vins biterrois), *Le Problème Syndical*, tract, sd. (années 1930).

⁸ Voir ADH 230 à 232, Fonds CCB, commission des vins, dossier correspondance.

⁹ Maurice JeanJean évoque dans le livre racontant l'histoire de sa famille comment son grand-père pouvait se sentir anxieux à l'approche des contrôles de la Régie. (cf. JEANJEAN M., *Vigne et vin en Languedoc-Roussillon. L'histoire de la famille Jeanjean*, 1850-2006, Toulouse, Privat, 2006).

¹⁰ *Bulletin mensuel de la Fédération*, Septembre 1943.

cinq députés et un sénateur¹¹ assistent et participent aux débats du Congrès annuel de la Fédération.

Cette reconnaissance est très largement perceptible lors de la venue dans le Midi méditerranéen de la Commission d'enquête menée par Édouard Barthe en 1930-31 sur la situation de la viticulture de France et d'Algérie au nom de la *Commission des boissons*¹². Lors des auditions qui se tiennent à Montpellier, à Béziers, à Perpignan, à Carcassonne en février 1930¹³ et à Nîmes en juin 1931¹⁴, les représentants du Commerce sont entendus à chaque fois, parfois même plusieurs fois (comme Henri Campanaud, le nouveau président de la *Fédération méridionale*). Tous sont unis derrière les mêmes arguments : responsabilité de la surproduction dans la crise actuelle, taxation excessive, charges trop lourdes, menace de disparition¹⁵ et les seules discordances sont à relever entre les barricailleurs¹⁶ dont la profession connaît de nombreuses difficultés et les négociants forfaitaires¹⁷ ou commissionnaires¹⁸.

Lors de cette rencontre, les négociants par la voix de leurs mandataires tentent d'esquisser, dans un contexte de marasme, la trame d'un rapport de force entre production et commerce dont ils seraient les garants. Ainsi, Malet, figure phare du syndicat régional, estime que « l'anémie du commerce entraîne fatalement la mort de la production »¹⁹. Ils se présentent également comme force de proposition : Malet, à nouveau, propose, dans la même audition, de résoudre le problème de la fraude liée aux vins de coupage par une meilleure identification des cuves ou des fûts dans les chais. Il propose même, dans une position de défenseur de la qualité, une généralisation et surtout une homogénéisation des critères d'analyses. Enfin, il demande plus de contrôle au niveau de la production et l'instauration d'un « casier viticole »²⁰. Bruneton, président de l'*Association des négociants-expéditeurs directs du Midi*, qui intervient juste après Malet, va exactement dans le même sens, préconisant des mesures fortes pour défendre la qualité et assurer des contrôles plus stricts au niveau de la Production²¹. La *Fédération méridionale* se présente donc, auprès de l'État, comme une force de proposition, respectée et entendue. C'est en effet le cas pour l'essentiel car, depuis

¹¹ Barthe, Guilhaumon, Guibal, Rodez-Bénavent, Magne pour les députés auxquels s'ajoute le sénateur Roustan.

¹² Sur la « Commission Barthe » plus précisément, voir BAGNOL J.-M. *Le Midi viticole au Parlement : Edouard Barthe et les députés du vin de l'Hérault (années 1920-1930)*, Montpellier, PUM, 2011.

¹³ Archives de l'Assemblée Nationale [désormais : AAN], *Rapport fait au nom de la Commission des boissons chargée de procéder à une enquête sur la situation de la viticulture de France et d'Algérie*, Paris, 1930-1931, Tome I.

¹⁴ *Ibid*, Tome IV.

¹⁵ AAN, *Rapport Barthe*, *op. cit.*, Tome I, p. 276.

¹⁶ Les « barricailleurs » sont des négociants qui jusqu'aux années 1930-1940 continuent à livrer le vin en petite quantité (barriques, fûts).

¹⁷ Les « forfaitaires » sont des négociants qui fonctionnent au forfait. Ils achètent des quantités plus ou moins importantes de vin qu'ils revendent ensuite à d'autres négociants de l'extérieur après les avoir « soignés » (c'est-à-dire qu'ils les ont coupés ou qu'ils leur ont fait subir des traitements veillant à assurer leur conservation, leur transport ou la correspondance aux attentes des clients). Ils sont donc très dépendants des fluctuations des cours.

¹⁸ Les « commissionnaires » sont des négociants qui fonctionnent à la commission. Ils ne font qu'appliquer les ordres venant de l'extérieur et la plupart du temps ne sont pas en contact avec le vin. C'est la charge la moins risquée.

¹⁹ AAN, *Rapport Barthe*, *op. cit.*, T. I, p. 44

²⁰ *Ibid.*, T. I, p.48.

²¹ *Ibid.*, T.I, p. 44 et sq.

plusieurs années, les négociants détiennent dans la région des postes clés pour l'organisation de la filière.

B. La mainmise sur des postes clés

Dans son ambition de se présenter comme un élément incontournable aux yeux de l'État, le premier objectif du négoce régional est de maîtriser les instruments de contrôle des ressorts économiques. Dans une logique hégémonique, les négociants se lancent dans la conquête de postes prestigieux mais également fondamentaux pour l'orientation économique du secteur vitivinicole régional. Ainsi, tous les membres importants de la Fédération se retrouvent à la tête de postes-clés.

Tout d'abord, ce sont les chambres de commerce qui sont la cible de l'appétit du négoce local. Philippe Lacombrade a montré que, pour la période 1870-1939, près de 18 % des membres des chambres de commerce languedociennes sont des négociants en vin²². À Montpellier et à Sète, les négociants sont majoritaires et les chiffres dépassent les 35 %²³ pour la période 1900-1939, preuve d'une monopolisation du pouvoir de décision par un négoce qui s'approprie le pouvoir et le territoire politico-économique. À travers ces postes, les circulaires et les vœux établis par la Fédération sont appliqués de manière quasi-automatique.

À Béziers, cœur viticole de la région, la présidence de la Chambre de commerce est assurée par un industriel proche des milieux commerciaux et de la Fédération, Achille Gaillard²⁴, entre 1912 et 1934. En 1939, c'est l'un des présidents honoraires de la Fédération, Paul Granaud, qui lui succède jusqu'en 1939. À Sète, c'est Jean Prats, de la puissante maison « Cazalis & Prats SA », qui assure la fonction pendant plus de 25 ans, entre 1908 et 1933. Ce même Prats est nommé en 1931 président de la toute récente X^e Région économique, poste auquel lui succède en 1935, Gustave Malet, lui-même président de la Chambre de commerce de Montpellier de 1935 à 1956. À Carcassonne, Émile Génie, président du Syndicat des vins de la ville est en même temps juge puis président du Tribunal de Commerce et membre de la Commission Interministérielle de la Viticulture. Dans l'Aude, Antoine Pradal succède dans les années 1920 à Pierre Cassan à la tête du puissant Syndicat de Lézignan-Corbières puis de la Chambre de commerce de Narbonne²⁵. À Perpignan, Henri Campanaud est en 1930 président du Syndicat des vins de la ville, président de la *Fédération méridionale*, Président de la *Confédération du commerce des vins des régions vinicoles*. À travers ces parcours personnels se révèle la volonté du négoce régional de cadenasser l'accès aux postes pouvant influencer sur l'avenir de la filière viti-vinicole et en conséquence sur l'économie régionale, profondément dépendante de la vigne et de son commerce. Mais c'est également l'assurance

²² LACOMBRADÉ Ph., « Les Chambres de Commerce du Languedoc face à la question viticole sous la Troisième République » in *Vin et République (1907-2007), Actes du colloque*, L'Harmattan, 2010, p. 114.

²³ *Ibid.*, p.115. À Montpellier, sur les 42 nominations entre 1900 et 1939 : 16 sont des négociants (38 %) ; 11 des commerçants ; 9 des entrepreneurs-industriels. À Sète, sur la même période, sur 43 nominations : 15 sont des négociants (35%) ; 8 sont liés au commerce en gros de marchandises (autres que le vin) ; 7 sont des transporteurs.

²⁴ Il ouvre à la fin des années 1900 à Béziers des magasins généraux qui sont spécialisés dans le stockage, le transport et la commercialisation des vins. Voir Archives de l'Hérault (ADH), 8 M 15 : Magasins généraux de vins et entrepôts d'alcool et eaux de vie, 1904-1926.

²⁵ Ces informations sont tirées essentiellement des articles parus dans *l'Action Méridionale* entre 1924 et 1939 (ADH PAR 502).

de pouvoir espérer accéder à des postes à responsabilités nationales et la certitude de représenter une force régionale de poids à l'échelle supérieure.

C. Un vaste rayon d'action

Afin de s'assurer la défense (au sens propre comme au sens figuré) de leurs intérêts, les négociants tentent également d'obtenir des postes à responsabilité dans les instances juridictionnelles. C'est d'autant plus important que très souvent le marché languedocien, par ses pratiques et ses usages, donne le « la » sur le territoire national, offrant aux tribunaux méridionaux une caisse de résonance nationale²⁶. Ainsi, Gustave Malet à Montpellier est juge du Tribunal de Commerce de Montpellier de 1921 à 1931 tandis qu'en 1923 dans la même ville, le président du tribunal de Commerce du ressort est un membre de la Fédération (Eugène Leenhardt), tout comme cinq juges sur dix. À Agde, le chiffre s'élève à deux sur trois tandis qu'à Béziers, la « Capitale du vin », le président est un membre actif de la Fédération et quatre juges sur sept sont des négociants. À Sète enfin, le président et cinq juges sur huit sont des négociants membres du syndicat²⁷.

Ce poids régional leur permet alors d'obtenir au niveau national des postes clés également. Ainsi, alors qu'au début du siècle, les négociants languedociens sont cantonnés à des rôles de second plan et leur poids très négligeable dans les instances nationales, la situation s'inverse radicalement après 1920. Jean Prats, par exemple, le président du syndicat sétois, est élu président du *Syndicat national* en 1927, Henri Campanaud, par la suite, est nommé vice-président. L'État, de son côté, notamment après l'édiction du *Statut viticole* entre 1931 et 1934, est également attentif aux revendications du Commerce car ce dernier détient le pouvoir dans les commissions de cotation. Or, celles-ci sont les organes régulateurs du marché, notamment en établissant les cours et en permettant le déblocage des stocks²⁸. De fait, dans les années 1930, à de multiples reprises et pour montrer son mécontentement soit envers la fiscalité soit envers des mesures qu'elle considère discriminatoires, la Fédération appelle ses membres à refuser la cotation ou à refuser de siéger dans ces cotations, les rendant ainsi inopérantes²⁹. L'État, pris au piège, accepte le plus souvent d'entrer dans des négociations, notamment par le biais des préfets, afin de permettre à la filière de fonctionner. Quelques années plus tôt, c'est sous son influence, que la taxe sur le chiffre d'affaires est abandonnée après plusieurs années d'intense lobbying, l'État préférant lui substituer une taxe unique que le Commerce méridional appelle de ses vœux, dans une logique d'allègement et de simplification des charges, depuis le début des années 1920.

La Fédération est également active par son action propagandiste, à travers laquelle elle développe des thèses le plus souvent libérales. Cela se traduit dans l'organe de presse de la Fédération, l'*Action Méridionale*, par une multitude d'articles qui visent à affirmer les représentations des négociants et à imposer leurs points de vue dans la gestion de la filière. Ce bimensuel influent dans la société vitivinicole – et qui a remplacé le modeste bulletin de

²⁶ GUIBAL J. et MERCIER G., *Traité des marchés des vins et questions accessoires*, Toulouse, 1927.

²⁷ ADH PAR 1600, *Annuaire de l'Hérault*, 1923.

²⁸ À partir de 1931, les vins sont vendus par tranches qui sont débloquentes lorsqu'un prix est atteint.

²⁹ C'est le cas par exemple en 1933 pour protester contre la fiscalité ou en 1936 pour protester contre la libération tardive d'une tranche.

liaison du syndicat régional au milieu des années 1920³⁰ – est un outil dont la forme – un journal accessible à tous – démontre déjà du poids que cherche à avoir la Fédération sur le marché des vins languedociens. C'est également une formidable machine de propagande dont l'analyse des sujets et des mécanismes éditoriaux est révélatrice.

À travers le périodique qui est envoyé aux élus de la région, les membres de la Fédération se présentent, de la sorte, comme une force de proposition dominante et incontournable. Son objectif est de limiter les effets de la crise et notamment l'irrégularité des cours qui reste le problème le plus fondamental, et ce dans un contexte chahuté où ils cherchent avant tout la sécurité des transactions. Par ailleurs, en dépit de ces relations cordiales avec les élus de la République, il est fréquent – voire habituel – que l'État soit pris pour cible. C'est le cas en 1935, dans un article sur « l'aménagement du marché des vins par l'arbitrage ». L'État y est présenté comme un obstacle au bon fonctionnement du commerce et devrait « s'abstenir de fausser [le] libre-jeu par la perception des impôts et par l'application des lois sociales » alors que son intervention est perçue comme « un handicap pour certains par rapport aux autres »³¹. En 1926, c'est une attaque virulente contre le ministre des finances, Paul Doumer, qui fait la une du numéro 30 sous le titre « Taxe unique ». On y critique les dernières déclarations du ministre qui cherche à créer une nouvelle taxe (appelée « taxe sur les paiements » et qui s'ajouterait à la taxe sur le chiffre d'affaires) qui pèserait sur « la production, le commerce de gros, de demi-gros et qui laisserait de côté le commerce de détail ». Cette taxe est interprétée comme un frein féroce aux transactions, avec comme seul but « la disparition des intermédiaires »³².

Dans ce contexte, le syndicat patronal revendique très clairement son rôle de rouage sur le marché. Il lui faut désormais former un « puissant groupement pour établir un contact permanent avec les pouvoirs publics » dont la gestion est émaillée de « scandales » et d'« abus »³³. Dans le même article, au titre évocateur – « Le Rôle du Commerce » –, l'auteur revendique le rôle du commerce comme un « organe intermédiaire [devant] avoir un rôle de premier plan dans l'administration générale des affaires ». Les négociants, ainsi, se présentent, très clairement, comme les interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics, intermédiaires entre l'échelle locale et l'échelle nationale.

Ainsi, autour de la mise en place d'un dispositif particulièrement efficace (accaparement des postes locaux, régionaux, nationaux ; discours corporatiste et unitaire ; organe de propagande), les responsables patronaux du Commerce s'installent, durablement croient-ils, à la tête de la filière. Mais la Seconde Guerre mondiale et surtout ses conséquences viennent remettre cette tentation hégémonique en cause.

II. Le syndicat régional dans l'incertitude (1945-1965)

Regroupant plus de 1200 adhérents dans les années 1930, le syndicat régional voit ses effectifs fondre de moitié dans les années 1950 et 1960, sous l'effet des évolutions

³⁰ AM, n° 1, 15/11/24.

³¹ AM, n° 189 01/1935.

³² AM, n° 30, 15/02/26.

³³ *Idem*.

structurelles que connaît la profession et de sa lente disparition du paysage syndical national et même régional.

A. La difficile sortie de guerre

En 1945, la situation est nettement différente de 1939. Si le négoce a encore une fois largement contribué à l'écoulement de la production locale pendant le conflit, cela s'est fait au prix de nombreuses compromissions. En effet, le système d'approvisionnement mis en marche par les Allemands fait des négociants des interlocuteurs de premier plan³⁴. Ainsi, une enquête effectuée en 1946 par le Contrôleur central des services économiques venu à Montpellier en mai 1946³⁵ démontre que le négoce local a fourni les Allemands de manière régulière entre 1940 et 1944 : 1,4 Millions d'hl pour les entrepôts modernes de Pantin qui ravitaillent les troupes d'occupation ; 1,37 Millions d'hl expédiés directement en Allemagne ; 20.000 hl pour les Waffen S.S.³⁶. Ces vins sont cédés à travers le « Groupement national d'importation et de répartition des vins et spiritueux » à Paris qui travaille directement avec les négociants régionaux. En outre, Vichy met une pression supplémentaire sur le négoce languedocien en encadrant rigoureusement les livraisons par le biais d'un échelonnement des stocks et de bons de livraisons³⁷ mais également à travers l'encadrement des marges bénéficiaires³⁸, ce qui n'est pas sans créer des mécontentements auprès des négociants³⁹ et de leurs représentants⁴⁰ ou engendrer une hausse du marché noir⁴¹. Ainsi, de nombreux membres de la Fédération, de par leur influence nationale et leurs liens étroits avec les services de l'État, apportent leur contribution à l'effort de ravitaillement de la puissance ennemie. D'autres ont profité de la guerre pour accroître leur domination sur la filière ou tout simplement réaliser des bénéfices élevés.

En conséquence dans après-guerre certains négociants sont lourdement sanctionnés. Ainsi, un négociant de Mèze, adhérent de la Fédération, est condamné à verser une amende de 172 Millions de francs au Comité local de libération (CLL) de Béziers pour avoir fait des « profits illicites sur des marchés traités avec les Allemands »⁴². Surtout, à la fin du conflit, une plainte est déposée contre certains dirigeants du *Syndicat national du commerce en gros des vins et spiritueux*. L'un des négociants les plus en vue de la région, ancien président de la

³⁴ Sur ce sujet voir LUCAND, C., *Les négociants en vins de Bourgogne. De la fin du XIXe siècle à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2011.

³⁵ ADH 2 W 1635 : Intérieur – organisation du ravitaillement en vin, lettre du 15/5/1946.

³⁶ *Ibid*, lettre du 5/6/1946.

³⁷ ADH 2 W 3230 : Lettre du syndicat des vins de Béziers à ses adhérents, 25 juin 1942.

³⁸ B.O des services des prix, Arrêté relatif aux prix du vin, rémunération des intermédiaires, 30/03/1942 par exemple.

³⁹ ADH 2 W 1164 : lettre de G. Sarrazin au Président du Syndicat des Vins de Béziers.

⁴⁰ ADH 2 W 1164 : Lettre du syndicat des négociants en vins expéditeurs directs de l'Hérault, 29 oct. 1941.

⁴¹ ADH 2 W 1164 : Ecoute téléphonique entre un négociant de la Loire et un négociant de Boisseron (Hérault) en avril 1941.

⁴² Archives de la Banque de France [Désormais : ABDF], *Rapport d'inspection de la succursale, Sète, 1945*. Voir à ce sujet : TOUCHELAY B., *D'une sortie de guerre à l'autre : de la contribution sur les bénéfices de guerre (1916) à la confiscation des profits illicites (1944-1945 : l'État a-t-il appris à compter ?*, Rennes, PUR, 2008. Il est difficile de savoir si ces grosses amendes ont été réellement mises à exécution. En revanche, celles décidées par l'État dans le cadre de la spéculation illicite ou du marché noir le sont comme en attestent les archives du CAEF (B - 0049637/1, Marché noir, commerce avec l'ennemi, 1942-1948 ou B - 0010935/2, Rapports sur collaboration économique, 1944-45)

Fédération méridionale, vice-président du syndicat national, président d'un des plus grands syndicats locaux, est dans la ligne de mire de la justice. Obligé de démissionner de son poste de président de syndicat en octobre 1944 par le CLL de sa commune, il est l'objet d'une enquête menée par les Renseignements Généraux en avril 1945. On lui reproche essentiellement deux choses : d'avoir, en tant que délégué départemental du Comité central du ravitaillement en boissons⁴³, fait pression sur les négociants qui refusaient les marchés avec les Allemands⁴⁴ et d'en avoir retiré de gros bénéfices. Ainsi, selon l'enquête il « aurait volontairement collaboré avec les Allemands pour lesquels il manifestait quelques sympathies »⁴⁵. Le CLL lui inflige une amende de plusieurs millions de francs tandis que le 11 avril 1945, la Chambre civique de Béziers le condamne à l'indignité nationale et à la confiscation de la moitié de ses biens. Au demeurant, les syndicats (locaux, régionaux et départementaux) auxquels il a participé sont menacés également de sanctions⁴⁶. Le négoce régional sort donc durablement marqué du conflit, portant sur lui les accusations de profits illicites et de collaboration économique. Instrumentalisé à l'échelle nationale, décrédibilisé à l'échelle locale, il perd alors une grande partie de son influence.

En outre, le marché lui-même est profondément bouleversé. En effet, jusqu'au début des années 1950, le négoce local peine à émerger dans un contexte de reconstruction économique où l'État tient à contrôler les leviers économiques. Ainsi, les rapports des inspecteurs de la Banque de France soulignent ces difficultés qui sont d'ordre multiples. Tout d'abord, il y a les conséquences directes de la guerre : À Sète, la maison « J. Alby SARL », l'une des plus puissantes de la place, est ainsi fragilisée par « les dégâts importants occasionnés en 1944 par les bombardements aériens »⁴⁷. À Frontignan, les Allemands, qui quittent la ville à l'été 1944, réquisitionnent une grande partie des moyens de locomotion des maisons de commerce et détruisent certaines des infrastructures qui ne l'avaient pas été par le bombardement allié de juin 1944. Le Commerce est également « gêné, tant par la réglementation officielle, qui ne permet plus aux négociants de choisir leur clientèle⁴⁸ et de traiter avec les maisons qu'ils connaissent, que par la difficulté de se procurer les moyens de transport pour la marchandise »⁴⁹. En conséquence, le Commerce connaît de nombreuses difficultés auxquelles s'ajoutent des charges de plus en plus lourdes et nombreuses⁵⁰. Les congrès du Syndicat régional et la presse spécialisée se font alors largement l'écho de cette exaspération⁵¹. Surtout, basculement notable, ils soulignent le peu d'écoute qu'ils ont

⁴³ Instauré en 1940.

⁴⁴ Ainsi, ceux qui refusaient voyaient leur Wagons-Foudres réquisitionnés par les Allemands ou l'intervention des services de l'Intendance.

⁴⁵ ADH 670 W 14, Rapport RG 20/4/ 1945.

⁴⁶ ADH 670 W 14, Lettre de la Commission nationale de reconstitution des organisations syndicales, 10/05/1945.

⁴⁷ ABDF, *Rapport inspection de la succursale*, Sète, 1945, p. 7.

⁴⁸ Les négociants sont obligés de répondre aux appels d'offre contrôlés par l'État. Ils ne peuvent plus choisir leurs clients mais uniquement assurer le ravitaillement général par le biais de bons de commande génériques.

⁴⁹ *Ibid*, p. 5.

⁵⁰ ADH 8 M 638 : *Rapport Tirat* qui, en 1954, fait l'état, dans un rapport complet, des obstacles au commerce et attaque la Régie, les contributions directes-indirectes et présente la viticulture comme « la vache à lait du fisc » (p.7).

⁵¹ Lors du congrès de 1955, certains discours reprennent le lexique et les arguments de l'Union de défense des commerçants et artisans (UDCA) de Pierre Poujade. En 1954, c'est Roger Passemar, Président du Syndicat des vins de Narbonne qui détaille la liste des charges pesant sur le transport des vins.

désormais auprès des pouvoirs publics, au contraire des années 1920-30. Ils ne sont plus, ou presque, des interlocuteurs crédibles, remplacés dans la région par les syndicats viticoles qui s'organisent dans le coopératisme et à l'échelle métropolitaine par le *Syndicat national*.

B. Sous le contrôle du Syndicat national : la fin de l'indépendance

D'un point de vue institutionnel, le négoce disparaît également de la scène vitivinicole régionale et nationale. Au niveau national, seul Ulysse Vergnes, président du syndicat de Montpellier exerce des fonctions à responsabilité, en tant que Secrétaire général du *Syndicat national* où le sétois Fernand Clauzel fait également partie du Directoire⁵². Jean Fraisse, pour sa part, ancien président de la *Fédération méridionale*, devient président du syndicat national au milieu des années 1950 et représente la région au sein de l'IVCC⁵³. Mais dans toutes ces institutions corporatistes, la majorité des places y sont accaparées par d'autres régions (Bordelais, Bourgogne voire Centre) et les languedociens, contrairement aux années 1920-30, sont isolés, même avec un des leurs à la tête du Syndicat⁵⁴. Surtout, après 1960, les négociants régionaux n'y occupent plus que des postes secondaires. Le syndicat régional n'est plus qu'abondamment représenté dans des groupements secondaires comme le *Groupe national des expéditeurs de vins de métropole et d'Algérie* où les membres de la Fédération occupent les fonctions les plus importantes (président ou vice-président. Le syndicat régional perd également de son rayonnement. *L'Action Méridionale* ne paraît plus et l'organe du Commerce devient le *Midi Vinicole* qui se partage entre le Commerce et la Production comme en indique le sous-titre : « Organe de la Production et du Commerce des vins et des alcools »⁵⁵. D'ailleurs, lorsque Gustave Malet disparaît en 1960, seules quelques lignes reviennent sur son parcours alors que dans *l'Action Méridionale* plusieurs colonnes étaient destinées aux nécrologies, comme lors du décès de Pierre Cassan en 1935.

En outre, dans *Midi Vinicole*, si le négoce local réagit, par l'intermédiaire d'Ulysse Vergnes⁵⁶ le plus souvent, aux évolutions de la législation dans les années 1950, les années 1960 se caractérisent par la disparition des prises de positions corporatistes. La rubrique « La vie fédérale » qui consistait dans la relation des réunions syndicales disparaît elle-aussi au tournant des années 1960. Dorénavant, seuls les congrès annuels sont alors repris par le journal.

Le syndicat régional enfin ne devient plus qu'une chambre d'enregistrement des décisions prises lors des réunions du Bureau national ou du Congrès national comme le démontre la comparaison des réunions de la Fédération et du syndicat national, devenu *Conseil national des industries et commerces en gros des vins, cidres, spiritueux, sirops, jus*

⁵² Au-delà de la période, Vergnes devient le premier président du *Syndicat national des négociants expéditeurs des vins et spiritueux de France* créé en 1967.

⁵³ L'Institut des vins de consommation courante (IVCC), créé en 1953, regroupe différents acteurs de la filière et a sous sa responsabilité l'orientation de la production viticole en France et la surveillance des cours.

⁵⁴ Toutes ces informations sont tirées du *Midi Vinicole* [désormais :MV] et des comptes-rendus de réunions du CNVS (le nom du Syndicat national à partir de 1952).

⁵⁵ On retrouve, à la tête du *Midi Vinicole*, Jean Valéry, journaliste proche des milieux commerciaux. Ainsi, si le journal est ouvert à la fois aux revendications de la Production et du Commerce, les éditoriaux et les articles de Valéry sont dans la lignée des instances de la Fédération Méridionale. Mais dès le début des années 1960, les articles émanant des viticulteurs se font plus agressifs et plus présents. Ce basculement est d'ailleurs renforcé après le décès de J. Valéry en 1965.

⁵⁶ Devenu président de la Fédération en 1965.

de fruits et boissons diverses en 1952 . Alors que jusqu'aux années 1930 (et surtout dans les années 1920), la relation entre le *Syndicat national* et la *Fédération méridionale* était ascendante, elle est maintenant descendante. L'échelle s'inverse. Elle servait auparavant à s'élever vers les hautes sphères décisionnelles, elle ne sert plus désormais qu'à faire passer les décisions prises à Paris où « tout se décide »⁵⁷. Désormais, tout se joue au niveau national et les seuls rapports entretenus avec le syndicat national se limitent le plus souvent à des questions techniques ou légales. Ainsi en 1964, dans une forme d'allégeance qui n'existait pas dans les années 1920 et 1930, la motion générale du Congrès soutient l'ensemble des démarches du CNVS⁵⁸. Vergnes lui-même reconnaît quelques temps plus tard la difficulté de peser sur des dossiers nationaux depuis la province⁵⁹.

Dernier symbole de la perte de leur représentativité, alors que dans les années 1930, les congrès annuels voyaient se réunir négociants et édiles locaux, régionaux ou nationaux, à partir des années 1950, ces congrès ne sont plus suivis que par une poignée de négociants. D'ailleurs, dès 1955, Augustin Dispan-Marill, secrétaire général de la *Fédération méridionale* reconnaît que de nombreux adhérents se plaignent car ils ont l'impression que l'activité de la Fédération est des plus réduites⁶⁰. Il faut reconnaître qu'hormis quelques victoires, la plupart des revendications du négoce méridional restent lettre morte (comme par exemple la licence départementale, l'unification des charges, la limitation du dirigisme ou la diminution des frais de transports).

C. Les derniers combats

En dépit de sa perte d'influence, le syndicat régional se lance dans plusieurs combats à l'échelle nationale. Les comptes-rendus et procès verbaux qui suivent les congrès annuels de la Fédération nous renseignent particulièrement bien sur les principales revendications du syndicat. Ces dernières, vis-à-vis de l'État sont de trois ordres.

Le premier est l'abaissement des charges. C'est ici un leitmotiv dans le discours corporatiste et on le retrouve tant dans les années 1920 que dans les années 1960. Mais après 1950, il prend une dimension démesurée car il est presque le seul. Ainsi, lors du Congrès de 1955, sur un total de 11 rapports présentés, 7 concernent les charges qui pèsent sur la profession. Il s'agit soit de charges directes comme les cotisations sociales des employés (dans les chais ou celles des représentants) qui se multiplient et que les négociants essaient de ne pas payer comme la cotisation forfaitaire versée pour les représentants qui est, pour U. Vergnes alors vice-président de la Fédération, une « injustice et illégale »⁶¹. Il peut également s'agir de charges indirectes comme la question des transports routiers pour lesquels il est demandé à l'État une liberté totale ou les transports ferroviaires au sujet desquels la Fédération demande une plus grande régulation des tarifs. Dans ce domaine, la Fédération a réussi à remporter une première victoire en 1948 avec la modification du tarif 103 qui ouvre à l'ensemble des marchandises le régime des trains complets. Dorénavant, les envois groupés peuvent former un train complet et rejoignent Paris en 30 heures contre 4 jours

⁵⁷ MV, 5 nov. 1968, « Mise au point » en réponse aux doléances des syndicalistes régionaux.

⁵⁸ Conseil national des vins et spiritueux.

⁵⁹ MV, 26 mai 1966.

⁶⁰ ADH 4 ETP 257, *Fonds de la Chambre de commerce de Montpellier*, Compte-rendu du Congrès de 1955, p. 3.

⁶¹ *Ibid.*, p.44.

précédemment, économisant « de nombreuses manœuvres de triage et [permettant] de réaliser des gains énormes »⁶² en réduisant les coûts et les pertes de temps (ramassage et distribution notamment). C'est d'autant plus bénéfique pour les maisons de commerce qu'une bonification (de l'ordre de 25 francs par hl en 1954 pour les propriétaires de wagons-réservoirs) leur est accordée. Dès 1950, 60 trains complets font le voyage de Sète à Paris et le succès de la mesure ne faiblit pas en grande partie en raison du temps gagné et des meilleurs coûts⁶³. Mais la Fédération n'est pas pour autant satisfaite et elle fait la demande en 1954 d'une uniformisation des indices qui permettrait à tous les expéditeurs de payer le même prix le transport depuis les quatre départements méridionaux. Là aussi, elle obtient gain de cause et en 1955, l'uniformisation actée, elle demande alors la diminution des tarifs à longue distance avec dégressivité après que L. Huc a fait accepter l'idée à l'IVCC⁶⁴. C'est donc petit à petit que la Fédération dans le domaine des transports réussit à se faire entendre jusque vers 1955.

Mais il s'agit là de rares succès car la plupart des autres revendications et vœux émis par la Fédération ne sont pas suivis : licence départementale afin de mieux contrôler le marché ; suppression de la majoration de 1 % sur les produits agricoles de la taxe sur le chiffre d'affaires ; refus du nouveau franc dans les années 1950 ; refus de la TVA ; assouplissement du blocage des prix et des modalités de la répartition des bons d'importation dans les années 1960. L'un des chevaux de bataille de la Fédération, l'égalité fiscale entre négociants et coopératives est un cuisant échec. En effet, jamais les négociants n'arrivent à faire revenir l'État sur les exemptions fiscales dont bénéficient les coopératives depuis les années 1930 qui est d'après Ulysse Vergnes, « le problème du siècle ». C'est un problème d'autant plus aigu que dans les années 1950, peu à peu, les caves coopératives remplacent les maisons de négoce dans les villages. Conçues à l'origine comme des coopérations de production et de vinification, ces caves se lancent timidement dans les années 1930 dans la vente directe mais c'est réellement dans les années 1950 qu'elles prennent la place des négociants. Pourvu d'un caractère social qui leur imprime une certaine légitimité et une réelle protection de la part des pouvoirs publics, elles disposent d'avantages fiscaux que la Fédération, dans tous les congrès tenus dans les années 1950 et 1960, dénoncent auprès de « tous les gouvernements, tous les parlementaires [...] comme des injustices criardes et révoltantes »⁶⁵. Au milieu des années 1960, ce sont les SICA⁶⁶ qui viennent alors concurrencer les négociants dont le pouvoir s'amenuise de plus en plus. Ces inimitiés et ces concurrences, à l'intérieur de la filière, expliquent l'échec d'union interprofessionnelle, pourtant appelée de tous ses vœux par la Fédération dans les années 1950 et 1960⁶⁷.

En définitive, la dernière grande victoire de la Fédération, au niveau national, est le refus d'un « Office du vin » qui refait surface directement après la guerre et à nouveau dans les années 1950. Défendu par le député Robert Gourdon ou l'économiste Jules Milhaud, il s'agit d'un centre qui viserait à réguler les cours en favorisant la mobilisation de stocks détenus par l'État. Ces stocks permettraient d'éviter les fluctuations des cours des vins de manière artificielle en s'adaptant le plus rapidement possible à l'offre et à la demande. Perçu

⁶² ADH 4 ETP 257, *Rapport Tirat*, p. 15.

⁶³ En 1954 : Paris-Sète coûte 615 francs/hl si isolé ; 476 par train complet.

⁶⁴ Institut des vins de consommation courante.

⁶⁵ ADH 4 ETP 257, *op. cit.*, p.47.

⁶⁶ Société d'intérêt collectif agricole.

⁶⁷ Voir les congrès de 1951 et de 1964 ou le *Midi Vinicole* du 5 oct. 1955 : « L'union avec la viticulture ».

comme un marché parallèle qui démantèlerait la filière, ces projets sont abondamment débattus et combattus par la Fédération, qui multiplie les pressions auprès des pouvoirs publics⁶⁸ ou les articles pour dénoncer ce qui serait la « mort du commerce traditionnel »⁶⁹. Soutenue par la propriété, la Fédération qui s'est activement impliquée dans cette lutte obtient en 1946, en 1951 et en 1958-59, l'abandon de ce projet.

La trajectoire de la *Fédération méridionale du commerce en gros des vins et spiritueux* illustre parfaitement comment un groupement régional peut, à l'aide d'une stratégie de contrôle des outils institutionnels et d'un discours efficaces, gravir les échelons pour s'imposer comme une force de proposition et un corps intermédiaire crédible à l'échelle nationale. C'est ainsi à travers l'accaparement de postes à responsabilité, notamment dans les organes institutionnels de contrôle de l'économie locale ou régionale qu'ils agissent. C'est également à travers l'implication corporatiste (à l'échelle locale, régionale, nationale) qu'ils veillent à défendre les intérêts de la filière et de leur profession. Enfin, cet ensemble de stratégies s'appuie sur différents organes de propagandes dont les responsables patronaux cherchent à étendre l'influence.

Néanmoins, cet exemple illustre bien la fragilité de tels groupements régionaux qui en raison de compromissions et d'un changement d'orientation de la part de l'État, perdent de leur poids. Ils se retrouvent alors à lutter pour leur propre survie et quelques privilèges particuliers. Seules restent à la Fédération les revendications à l'échelle locale mais même à ce niveau-là, elle est écrasée par les puissants et remuants syndicats viticoles qui prennent le pas sur elle. Ces derniers, forts de la réussite coopérative et du poids électoral qu'elle apporte, obtiennent l'écoute attentive de l'État et président dès la seconde moitié des années 1950 à la destinée de la filière. Ainsi, après avoir tenté de lutter au long des années 1950, la Fédération s'efface lentement dans les années 1960, submergée par les vagues revendicatives – voire violentes⁷⁰ – des syndicats coopératifs et viticoles, avant de disparaître dans la période suivante.

⁶⁸ ADH 4 ETP 254, Fonds CCM, « Office du Vin », correspondances.

⁶⁹ « Vers un Office du Vin ou un centre régulateur », *MV*, 20 nov. 1957.

⁷⁰ Au début des années 1960, des chais sont « visités » par des viticulteurs en colère à Béziers et à Sète, opération contre laquelle proteste – vainement – la Fédération.