



**HAL**  
open science

# De l'action collective au groupe de pression : la naissance de la Fédération Nationale des Courtiers en Vins et son action (Années 1920-1949)

Stéphane Le Bras

► **To cite this version:**

Stéphane Le Bras. De l'action collective au groupe de pression : la naissance de la Fédération Nationale des Courtiers en Vins et son action (Années 1920-1949) . International Association Strikes and Social Conflict. VARELA R. et VAN DER VELDEN S. (dir.), Strikes and social conflicts. Towards a Global History, p. 392-400, 2012. hal-01325358

**HAL Id: hal-01325358**

**<https://hal.science/hal-01325358>**

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.

## **« De l'action collective au groupe de pression »**

### ***La naissance de la Fédération nationale des courtiers en vins et son action (Années 1920-1949)***

*Le Bras Stéphane*  
*CRISES – UPV, Montpellier III*  
*UPPA - Pau*

Résumé : Face à un marché de plus en plus irrégulier et dans un contexte de concurrence féroce, le milieu du courtage languedocien décide, dans une période troublée, d'unifier son action par des mesures à la fois radicales (grèves) et légalistes (création de syndicats unitaires locaux puis régionaux). Acteur pivot du Commerce régional, il cherche à affirmer sa place dans un secteur soumis à de nombreuses pressions. Cela aboutit dans un effort corporatiste soutenu à la naissance d'une fédération nationale et après-guerre à la promulgation d'une loi définissant clairement le rôle et la place des courtiers dans une filière vini-viticole en pleine restructuration.

Abstract : In front of a more and more irregular market and in a context of wild competition, the world of brokerage in Languedoc decides, during this disturbed period, to unify its action by measures which are at the same time radical (strikes) and legalist (creation of local then regional unitarian labor unions). Pivotal actor of the regional Commerce, it tries to assert its place in a sector subjected to numerous pressures. It succeeds in a corporatist effort with the birth of a national federation and during post-war years with the promulgation of a law defining clearly the role and the place of the brokers in a wine sector in full restructuration.

## **« De l'action collective au groupe de pression »**

### **La naissance de la Fédération nationale des courtiers en vins et son action (Années 1920-1949)**

Sous l'accroche évocatrice « *L'agitation dans les milieux commerciaux* », l'*Action méridionale* dans son édition du 15 mars 1926<sup>1</sup> revient sur la période trouble que traverse, en ce début d'année, le commerce français dans son ensemble et le commerce méridional des vins en particulier. La situation n'est pas nouvelle et les turbulences dans le milieu vitivinicole en France sont prononcées depuis la fin de la guerre, conséquences d'une restructuration profonde du vignoble et du marché<sup>2</sup>.

Au cœur de cette restructuration et de ses aléas, les courtiers en vins, rouages vitaux dans le bon fonctionnement du marché, entremetteurs essentiels entre le monde de la propriété et celui du négoce, subissent tant bien que mal les fluctuations – incessantes et excessives – des cours, les nouvelles pratiques commerciales, l'interventionnisme législatif de l'Etat. Face à ces multiples pressions, les réponses, notamment dans le Languedoc, sont d'abord épidermiques et contestataires, visant à perturber le marché des vins, pour dans un second temps, à l'initiative des courtiers méridionaux, se faire plus constructives et ambitieuses afin de donner naissance à un véritable groupe de pression aux compétences élargies.

Symbole d'une période où le marché des vins se rationalise et où ses différents acteurs (propriétaires, courtiers, négociants) cherchent à trouver, le plus souvent à travers des rapports conflictuels<sup>3</sup> dans un contexte d'hyper-concurrence, une situation préférentielle, ce mouvement corporatiste, ayant pour objectifs son affirmation et l'assainissement de la profession, aboutit en décembre 1949 à l'adoption par le Parlement d'un « Statut des courtiers de campagne »<sup>4</sup>. Ce texte marque la victoire d'une vision portée depuis les années 1920 par les représentants des courtiers méridionaux, celle d'une profession qui se veut reconnue, indispensable et auto-régulée.

Moment de rupture, fait d'affrontements et de négociations, c'est une étape-clé dans l'histoire de la société viticole, une période où s'opère une mutation profonde du marché des vins national dont le moteur principal sont les courtiers méridionaux, démontrant incontestablement que c'est à travers les rapports de force entre les différents acteurs du

monde viti-vinicole, et la rencontre de leurs revendications, que s'établit une structuration de la filière commerciale, de ses pratiques et de ses normes.

## **Aux sources du mécontentement : la question du courtage dans le Midi**

### *Le rôle du courtier*

Le courtier en vin est un personnage incontournable de la société viti-vinicole. Dans les quatre départements méridionaux (Aude, Gard, Hérault, Pyrénées-Orientales), qui sont dans l'Entre-deux-guerres, les quatre départements les plus producteurs du territoire national, chaque village compte au moins un courtier. Appelé « Courtier de marchandises », sa principale – voire exclusive – activité réside dans le courtage en vins. Officiellement reconnu par l'Etat auprès de qui ils acquittent un droit d'inscription, ils assurent l'écoulement de la production comme le souligne Charles Gervais au début du siècle : « *Le courtier est un simple intermédiaire chargé de rapprocher les parties et n'étant tenu à aucune responsabilité vis-à-vis du vendeur ou de l'acheteur ; leur rôle cesse aussitôt après l'agrégation des vins proposés par eux et le courtage intégral doit leur être payé dès ce moment* »<sup>5</sup>. Par sa position charnière, il est ainsi à même de connaître au mieux l'état du marché, les capacités des uns et les volontés des autres. S'il sait quelle quantité untel veut vendre, il sait également à quel moment untel va vouloir acheter.

Véritable agent de liaison<sup>6</sup>, il rend visite aux uns et aux autres afin de permettre une plus grande fluidité dans l'écoulement des stocks et dans l'établissement des contrats. Les différents témoignages<sup>7</sup> évoquent souvent la subtilité et la psychologie des courtiers qui ont la difficile tâche de faire concorder une offre ambitieuse et une demande précautionneuse. A ce labeur quotidien, le courtier ajoute une activité hebdomadaire lorsqu'il se rend sur les marchés aux vins qui jalonnent la semaine dans le Midi. Il y accompagne propriétaires et négociants et s'y fait l'entremetteur, permettant cette fois-ci la rencontre physique des parties.

On différencie plusieurs types de courtiers. Les courtiers de village tout d'abord qui captent l'essentiel de la production des petits et moyens propriétaires avec lesquels ils ont le plus souvent des liens de voisinage, familiaux voire politiques et dont ils sont très proches sociologiquement. Traditionnellement, chaque propriétaire entretient des rapports de fidélité avec un courtier attitré car il le sait à même de défendre au mieux ses intérêts. Ces courtiers ont un rôle fondamental car ils sont pour les négociants de « *précieux auxiliaires* »<sup>8</sup> et leur intérêt est de négocier au mieux afin de tirer le plus grand avantage de la transaction. En effet,

s'ils sont rétribués au pourcentage dans le Bordelais ou en Bourgogne, ils sont payés à l'hectolitre dans le Midi et leur rémunération croît avec la quantité de vin promise dans le contrat ; ils ont donc intérêt à acheter à moindre prix. Mais dans le même temps, ils doivent défendre les intérêts des propriétaires dont la survie est liée à la leur.

La situation est différente pour les courtiers de ville. En effet, ces derniers qui dirigent parfois des maisons de taille considérable (L. Araou à Béziers avec plus de cinquante employés) et mènent un train de vie bourgeois sont le plus souvent liés aux grands propriétaires de domaine pour lesquels ils prospectent les meilleures offres en provenance des grandes maisons du négoce régional.

A cette nomenclature se superpose deux autres distinctions : d'un côté les courtiers (de village ou de ville) opérant pour des négociants extérieurs, sis dans les centres de consommation et de l'autre les courtiers non-officiels, appelés « courtiers marrons » qui pratiquent un démarchage agressif et illégal.

Ces « courtiers marrons », même s'ils ont toujours existé, sont symptomatiques, par leur ampleur et leurs pratiques, d'une période bouleversée où se cristallisent les récriminations des courtiers

#### *Protestations et mouvements contestataires*

P. Berger dans sa thèse sur les marchés du Midi<sup>9</sup> souligne la nécessaire probité des courtiers (« *Le vrai courtier doit avoir une moralité professionnelle élevée* ») mais également la nécessité de son œuvre (« *C'est un personnage important et indispensable à la régularité des marchés des vins* »). Pourtant, alors que s'ouvrent les années 1920, le secteur est en crise. Le nombre de courtiers n'a cessé de progresser depuis la fin de la Première guerre mondiale « *accentuant le désordre au sein de la profession* »<sup>10</sup>, désordre dû si l'on en croit les revendications de l'époque à un manque de reconnaissance et à la prolifération des « courtiers marrons » qui cherchent à tirer profit des périodes de fortes rentabilités sur les marchés viticoles, le tout sans s'acquitter des droits d'inscription, réalisant là de subséquents, et frauduleux, bénéfices.

Face à cette situation, les syndicats de courtiers locaux proposent les solutions qui leur semblent les plus justes et les plus fondamentales dans le cadre d'une structuration rationnelle du marché : reconnaissance législative du statut du courtier en vins (dont la dernière définition date de 1866 et qui s'inscrit dans le cadre généraliste du « courtier de marchandises »), assainissement de la profession par l'institution d'une carte professionnelle ou tout au moins

d'une carte syndicale reconnue par la Propriété et le Commerce, majoration du taux de courtage. Mais ces mesures ne sont ni entendues ni soutenues par les différents acteurs du marché des vins : Etat, négociants, propriétaires. Cela s'explique en grande partie par deux raisons. La première vient de la relative jeunesse des organisations syndicales. Rares sont celles qui ont plus d'une quinzaine d'années d'existence. Ainsi, le « Syndicat des Courtiers en Vins et Eaux de Vie de la région délimitée du Cognac » voit le jour en janvier 1920 seulement. La seconde réside dans l'atomisation des syndicats locaux et régionaux : pour le département de l'Hérault en 1925, il n'existe pas moins de six syndicats locaux de courtiers (Montpellier, Béziers-Saint-Pons, Cette, Marseillan, Lunel, Pézenas)<sup>11</sup> alors que la « Fédération méridionale des courtiers en vin à la propriété » qui voit le jour avant la Première guerre mondiale, le « Syndicat des courtiers en vins de Bordeaux » ou la « Fédération des courtiers en vins et alcools d'Algérie » n'ont qu'une influence relativement limitée dû fait de leur manque d'unité et de leur assise exclusivement régionale. Ces deux facteurs concourent à un manque de poids face à un Etat distant et aux organisations du Commerce et de la Propriété qui, elles, ont réussi, chacune de leur côté, à s'unifier à l'échelon national (Fédération nationale du commerce en gros des vins et spiritueux (FMCGVS) et Confédération générale des vignerons).

Dans un premier temps, les démarches s'ancrent alors autour de négociations locales au sujet de la revalorisation du droit de courtage. Ainsi, en 1924, la Fédération méridionale des courtiers en vin à la propriété rentre en contact avec le Syndicat de commerce en gros de Béziers en vue de modifier le statut du courtage. Ainsi, selon cet accord, le droit de courtage passerait de 0,65 francs l'hectolitre à un franc, le coût étant partagé entre le vendeur et l'acheteur, comme cela se pratique traditionnellement en Algérie. La FMCGVS refuse, arguant des « *coutumes établies* »<sup>12</sup>, propres à chaque pays de production, jouant donc sur l'atomisation des organisations de courtiers et sur la fragilité qui en résulte.

Pour résorber ce déficit d'attention, les syndicats locaux dans le Midi, dans un contexte de hausse rapide et soutenue de la cherté de la vie et suite à un nouvel échec des négociations début 1926<sup>13</sup>, cherchent alors à perturber le marché afin de faire entendre à nouveau leurs revendications. En avril 1926, ils se lancent dans une grève unitaire de longue durée, fait unique de par sa portée et son caractère identitaire. Pour la première fois, les courtiers revendiquent seuls, et par la force, des droits pour leur profession. Car jusqu'ici, les mouvements auxquels ils avaient participé, étaient avant tout des mouvements généraux ou unitaires du milieu viti-vinicole. C'est ici une première prise de conscience de leur position et

de leur force de pression. En effet, face à ce mouvement, les négociants, peu enclins à voir une partie de leurs bénéfices s'envoler, proposent une revalorisation et en mai, le Syndicat du commerce en gros de Montpellier propose le premier, suivi par les autres syndicats locaux, une augmentation du droit de courtage, alors porté à 0,75 francs, proposition qui est immédiatement acceptée par le président du Syndicat des courtiers de Montpellier, Bézard<sup>14</sup>. Pour la première fois, dans des négociations locales, de gré à gré, les courtiers voient ainsi leurs revendications acceptées. C'est une première ouverture, mais également une prise de conscience du besoin d'unification et de concentration des forces à travers le fédéralisme national, étape préalable et inévitable à la reconnaissance du statut du courtier.

## **L'urgente nécessité d'union**

### *Un courtage sous tutelle*

Fort de cette première victoire, la nécessité de s'unir dans un cadre fédéraliste s'accroît au tournant des années 1920-1930.

Car, tout d'abord, les courtiers restent profondément sous la domination du puissant Commerce. Ainsi, dans le Midi, les réglementations de courtage sont toujours imposées par le Négoce. Un projet de réglementation uniforme est proposé fin 1926 par la FMCGVS et est présenté aux organisations syndicales locales (et non pas à la Fédération méridionale). Cette proposition est, sous l'impulsion du président du Syndicat des courtiers en vins de la région biterroise V. Garrigues, acceptée par tous les syndicats de courtiers des quatre grands départements producteurs et d'autres arrondissements (Toulouse, Arles), l'un après l'autre<sup>15</sup>. Elle soumet les courtiers au Négoce régional par l'affiliation à la FMCGVS sous la forme d'une carte professionnelle et à l'engagement écrit de ne pas vendre aux négociants étrangers à la région alors que les négociants de leur côté ne s'engagent qu'à traiter avec les courtiers possesseurs de cette carte, toute transaction étant officialisée par un bordereau sur lequel seront inscrits toutes les informations relatives au contrat<sup>16</sup>. En cas de litige, une Chambre d'arbitrage paritaire sera réunie afin de trancher. Cette première étape vers la moralisation de la profession est une demi-victoire pour les courtiers qui se voient là reconnaître l'importance de leur rôle mais qui doivent accepter une mise sous tutelle indéniable. Les conditions et les normes du courtage sont donc toujours définies par le Commerce puis acceptées par les courtiers par le biais de conventions collectives locales asymétriques.

La forte subordination des courtiers dans le monde viti-vinicole est également perceptible lors de la venue dans le Midi méditerranéen de la Commission d'enquête menée par E. Barthe en 1930-31 sur la situation de la viticulture de France et d'Algérie au nom de la Commission des Boissons. Lors des auditions qui se tiennent à Montpellier, à Béziers, à Perpignan, à Carcassonne en février 1930<sup>17</sup> et à Nîmes en juin 1931<sup>18</sup>, les courtiers, pourtant acteurs incontournables du marché viticole méridional, ne sont entendus qu'une seule fois à Perpignan, le 17 février 1930 alors que le Commerce ou la Propriété voient leurs représentants entendus à chaque fois, le plus souvent plusieurs fois. Cette sous-représentativité est renforcée par la teneur des arguments avancés par Sisqué, président du Syndicat des courtiers, qui sont dans la droite ligne des arguments du Commerce (responsabilité de la surproduction dans la crise actuelle, taxation excessive, charges trop lourdes, menace de disparition)<sup>19</sup>. Ce manque d'indépendance sur le plan idéologique et administratif place indéniablement le mouvement corporatiste du courtage dans une situation d'infériorité où ses revendications principales (nouveau statut) et secondaires (création des « courtiers assermentés » par l'Etat pour la vente aux enchères dans les magasins généraux<sup>20</sup>) n'aboutissent pas malgré un intérêt certain de la part de l'administration<sup>21</sup> ou des Chambres de commerce<sup>22</sup>. Ainsi, en dépit de démarches ayant débuté en 1923 et ayant pour but d'ouvrir l'horizon d'une profession en pleine croissance en raison des bénéfices à se partager sur le marché des vins, il n'existe en décembre 1931 que deux « courtiers assermentés » dans le département de l'Hérault (à Sète)<sup>23</sup>.

### *Les premières tentatives*

Face à la dégradation d'une situation pourtant rentable jusqu'à la fin des années 1920 (dans l'arrondissement de Béziers, une enquête<sup>24</sup> souligne que le revenu moyen des courtiers est d'environ 70.000 francs par an), s'opère un renversement de tendance dans la profession. En effet, aux difficultés financières dues à la crise économique qui frappe la France de plein fouet, le discrédit jeté par le marronnage en augmentation et un marché des vins qui « déborde »<sup>25</sup> vient s'ajouter l'augmentation drastique des droits d'inscription. Jusqu'à la fin des années 1920, ces droits d'inscription s'échelonnaient selon l'importance de la place commerciale entre 1.000 francs et 3.000 francs<sup>26</sup>. Aux débuts des années 1930 et à la suite des décrets d'application édictés après enquête pour connaître la classe de chaque grande place de consommation<sup>27</sup>, ces droits sont multipliés par cinq (5.000 à 15.000 francs) grevant encore plus le pouvoir d'achat de courtiers dont la situation est de plus en plus difficile comme en

témoignent le nombre de cessations d'activité durant la décennie pour le département de l'Hérault<sup>28</sup>.

Alors que jusque-là, le plus grand des libéralismes était prôné, dorénavant, à la suite des différentes avancées ayant ponctué les dernières années, le mouvement corporatiste, dans un large mouvement de défense de ses intérêts propres, décide de s'unir. Ainsi, poussées par la réalité d'un constat implacable en faveur de la concentration et du fédéralisme, les grandes fédérations nationales cherchent à nouer, au cœur des années 1930 et de la crise viticole qui perdure, des contacts diffus dans un premier temps puis solides dans un second temps. Cette action, concertée, avec comme principal objectif la reconnaissance d'un statut particulier, est interrompue par la dégradation de la situation internationale en 1938 alors que les premiers signes d'une portée nationale du message sont incontestables (correspondance active avec E. Barthe, proposition de loi pour le statut des Courtiers de campagne en juin 1938). C'est là un pas fondamental qui vient d'être franchi et que seule la guerre repoussera.

En effet, les échecs mais également les réussites de l'entre-deux-guerres ont fait prendre conscience aux dirigeants des grands mouvements corporatistes régionaux (Midi, Bordelais, Algérie notamment) de la nécessité d'une union. Les avantages d'une action commune n'est plus alors à démontrer et l'intérêt des dirigeants des unions régionales est très clairement établi autour d'une union nationale leur permettant de peser plus efficacement sur les destinées de leur filière professionnelle, le tout dans une triple optique clairement établie : la rationalisation, l'assainissement et le contrôle de la profession.

## **L'affirmation fédéraliste après-guerre**

### *La naissance de la Fédération nationale des courtiers en vin*

Si l'idée était née dès avant 1938, les évènements internationaux mais également, après la Libération, les désaccords<sup>29</sup>, les difficultés de mise en œuvre (éloignement entre les sièges des grands syndicats), les questions régionales (opposition de certains syndicats locaux réfractaires à toute idée d'union nationale) retardèrent l'aboutissement des négociations. Dans un milieu encore fortement marqué par l'individualisme, la distance entre la conception et la réalisation était encore importante au sortir de la guerre alors que l'ensemble des milieux économiques se restructuraient. Les dissensions sont nombreuses, depuis l'impossibilité de trouver un accord quant à l'ordre du jour d'une probable réunion jusqu'aux acrimonies liées aux frais de déplacement, en passant sur les interminables négociations au sujet du lieu et de

la date d'une réunion en vue de l'élaboration de statuts et de l'élection d'un bureau fédéral. Difficile dans ces conditions de parvenir à réunir tous les représentants et à élaborer une stratégie commune dans un but commun.

Pourtant la nécessité impérieuse d'une action concertée permet de faire disparaître les dernières réticences et au début de 1946, des contacts prolongés s'établissent entre les représentants bordelais et méridionaux. Ces contacts permettent d'affirmer une identité de vues lors d'une réunion le 20 mars 1946 à Bordeaux. En septembre 1946 enfin, les représentants montpelliérains invitent leurs homologues bordelais et algériens à une de leur réunion à l'hôtel de la Chambre de Commerce de Montpellier où des discussions s'engagent autour de quatre thèmes centraux : le taux de courtage, le statut des courtiers en vins, la création d'une Fédération nationale, et « *l'un des points les plus délicats à envisager* »<sup>30</sup>, le financement d'un tel organisme.

Le 5 septembre au soir, les bases des statuts de la « Fédération nationale des courtiers en vins et spiritueux de France et d'Algérie » sont jetées et ses statuts sont déposés le 1<sup>er</sup> janvier 1947. Le nouvel organisme, fruit de plusieurs mois de tractations mais également de plusieurs années de combats syndicaux, est chargé de coordonner d'une façon permanente l'activité des divers syndicats de courtiers à travers deux buts fondamentaux :

- Etre un lien permanent et durable avec les syndicats de courtiers, le syndicat national du commerce en gros des vins et spiritueux, les organismes qualifiés des autres intermédiaires, les pouvoirs publics ;<sup>31</sup>
- Permettre adoption d'un statut du courtage. <sup>32</sup>

Le premier siège est situé à Montpellier où réside le secrétaire général administratif qui, autorité permanente et véritable interface entre les différentes parties de la Fédération, est le rouage incontournable de l'action commune. Les décisions prises à la majorité par les membres du bureau élus annuellement engagent tous les syndicats. La solidarité corporatiste a bel et bien pris le pas sur l'individualisme forcené qui régnait dans la profession quelques années auparavant.

### *Premières actions et première victoire*

C'est donc un outil indépendant, puissant territorialement et économiquement qui voit le jour. Pensé et assumé comme une véritable force de pression corporatiste, il va pouvoir faire preuve de toute sa puissance, d'autant plus qu'il est rejoint en novembre 1947 par la

Fédération des Courtiers de Bourgogne puis en janvier 1948 par les deux syndicats de Maine et Loire et de Loire inférieure. Fort de plus de 3.000 adhérents et de vingt-huit syndicats en 1949<sup>33</sup>, il œuvre, dans un premier temps, pour un allègement des charges fiscales et le rattachement des bénéficiaires des courtiers aux « bénéficiaires non-commerciaux » – sans réussite mais en obtenant l'écoute attentive de l'administration et du gouvernement – puis se concentre sur son but premier, le vote d'un statut officiel du courtier en vins. Pour cela, il reprend les bases des discussions qui avaient presque abouti en 1938 et certains éléments des lois corporatistes de l'Etat Français qui étaient à son avantage<sup>34</sup>. Les représentants de la Fédération travaillent également d'arrache-pied à convaincre les députés des grandes régions de production à travers une œuvre de défense acharnée de leurs intérêts particuliers. D'individualiste, le monde des courtiers est devenu profondément corporatiste. Ce sont les mêmes logiques, les mêmes réflexes intellectuels mais mis au bénéfice d'un plus grand nombre.

C'est ainsi que le 31 décembre 1949, la loi instituant le « statut des courtiers de campagne » est adoptée par le Parlement. Elle officialise le rôle des courtiers en vins : « *Sont considérés comme courtiers en vins et spiritueux, dits "de campagne", les courtiers qui, dans les régions de production, et moyennant une rémunération de courtage, mettent en rapport les producteurs ou vendeurs de vins, spiritueux et dérivés, avec les négociants.* »<sup>35</sup> C'est une victoire éclatante de la « Fédération nationale des courtiers en vins et spiritueux » qui devient ici une force de proposition et d'impulsion alors que quelques années plus tôt les syndicats qui la composent n'étaient que des chambres d'enregistrement des propositions émanant de la Propriété et surtout du Commerce. D'acteurs secondaires, les courtiers, fort du poids issu du fédéralisme corporatiste national et de la prise de conscience de leurs responsabilités, deviennent des acteurs majeurs de l'organisation du marché viticole. Ainsi, le statut est à quelques rares nuances la copie du projet transmis par la Fédération nationale à la Commission des boissons auprès de laquelle sont exercées des pressions dès 1947 pour que la loi soit votée.

Le statut assure le monopole de la filière à la profession. En effet, la loi institue une carte d'identité professionnelle délivrée par la Préfecture sur proposition d'une commission de six membres où les courtiers, généralement, sont majoritaires. Cette commission dispose même d'un droit de régulation de la profession par un « rôle de criblage »<sup>36</sup>, visant à limiter le nombre constant de courtiers dans une région donnée. Enfin, ce monopole est renforcé par l'obligation de disposer de la carte pour mettre en relation vendeurs et acheteurs. C'est ici une étape supplémentaire dans l'assainissement de la profession et l'élimination des « courtiers

marrons » par de fortes amendes et des confiscations. Enfin, il est interdit d'exercer une profession incompatible avec le métier de courtier, et notamment celui de commerçant en gros. C'est la fin d'une situation inacceptable pour la plupart des courtiers où certains commerçants méridionaux exerçaient, en toute légalité et au mépris des conflits d'intérêts dénoncés par la profession, les métiers de négociant et de courtier, le plus souvent aux ordres de grandes maisons de commerce des places de consommation.

C'est ici un marqueur évident de la réussite d'une œuvre de régulation réfléchie et aboutie. Elle vise à bien séparer – et ce officiellement – les différents intermédiaires du monde du vin et marque l'indépendance – définitive et reconnue par l'Etat – de la profession sans qui le marché des vins ne peut plus fonctionner.

## **Conclusion**

Ainsi, au terme d'une maturation qui a duré près de vingt-cinq ans, le mouvement syndical des courtiers en vins, au prix de luttes locales et d'un effort conséquent pour sortir d'une situation de soumission à des groupements catégoriels plus puissants, peut s'enorgueillir d'avoir atteint son but principal : le contrôle de sa filière, de ses pratiques, de ses normes. A travers une lutte syndicale originale bien que tardive, il marque le monde vitivinicole de son empreinte alors que ce dernier connaît une nouvelle restructuration au tournant des années 1950. D'acteur incontournable du monde du vin, il est devenu un acteur incontournable du marché des vins, s'assurant à travers une politique offensive et unitaire, incarnée par la naissance de la Fédération nationale, le contrôle, le monopole et la régulation de sa filière professionnelle et de sa propre destinée.

## Notes

<sup>1</sup> *L'Action Méridionale*, n°32, 16/03/1926, p. 1

<sup>2</sup> GAVIGNAUD-FONTAINE G., *Le Languedoc viticole, la Méditerranée et l'Europe au siècle dernier, Montpellier*, Publications UPV, 2000, pp. 87-123

<sup>3</sup> VIGREUX J. et WOLIKOW S. [Dir.], *Vignes, vins et pouvoirs*, Dijon, Éditions universitaires de Dijon, 2001

<sup>4</sup> JORF du 4 janvier 1950, *Loi n°49-1652 du 31 décembre 1949 : courtiers en vins dits "courtiers de campagne"* : réglementation de la profession, p. 116

<sup>5</sup> GERVAIS Ch., *Indicateur des vignobles méridionaux*, Montpellier, Le Progrès, 1903

<sup>6</sup> BERGER P., *Le Marché des vins du Midi*, Paris, PUF, 1927, p. 27

<sup>7</sup> PECH R., « L'organisation du marché du vin en Languedoc et en Roussillon aux XIXe et XXe siècles » in *Etudes rurales*, avr-déc 1980, pp. 99-111

<sup>8</sup> *L'Action Méridionale*, n° 48, 1/12/1926, p.1

<sup>9</sup> BERGER P., *op. cit.*

<sup>10</sup> DELMAS G., *les Courtiers en vins*, Thèse de Doctorat, Montpellier, Université de Droit, 1949

<sup>11</sup> *Annuaire du département de l'Hérault et des vignobles du Midi*, Montpellier, Firmin et Montane ed., 1925

<sup>12</sup> FMCGVS, *Bulletin mensuel* n°43, mars 1924, p 174

<sup>13</sup> *AM* n° 48, 1/12/1926, p. 1

<sup>14</sup> *AM*, n°37, 1/06/1926, p. 2

<sup>15</sup> *AM* n° 48, *op. cit.*

<sup>16</sup> *Ibid*

<sup>17</sup> Archives de l'Assemblée Nationale, *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

<sup>18</sup> *Ibid*, Tome IV

<sup>19</sup> AAN, *op. cit.*, p. 276, Tome I

<sup>20</sup> Archives départementales de l'Hérault, 8 M 322, Courtiers de marchandise, Fonds de la préfecture

<sup>21</sup> *Ibid*

<sup>22</sup> *ibid*

<sup>23</sup> ADH, 8M 318, Agents de change et courtiers, Fonds de la préfecture

<sup>24</sup> ADH 8 M 322, réponse de la Chambre de commerce de Béziers au Préfet (02/1929)

<sup>25</sup> GAVIGNAUD-FONTAINE G., *op. cit.*, p. 106

<sup>26</sup> ADH, 8 M 322, copie du décret du 22/12/1866

<sup>27</sup> *Ibid*

<sup>28</sup> ADH, sous-série 6U, *Tribunaux de Commerce, Faillites et liquidations judiciaires*

<sup>29</sup> Delmas dans thèse évoque même des questions « *d'amour-propre* ». DELMAS G., *op. cit.*, p. 551

<sup>30</sup> DELMAS G., *op. cit.*, p 553

<sup>31</sup> « Statuts de la Fédération Nationale des Courtiers en Vins et Spiritueux de France et d'Algérie », Article I, in DELMAS G., *op. cit.*, p. 555

<sup>32</sup> *Ibid*, Article II

<sup>33</sup> DELMAS G., *op. cit.*, p. 562

<sup>34</sup> Journal officiel de l'Etat Français du 2 décembre 1940 et décrets d'application (not. Ceux de 1942)

<sup>35</sup> JORF, *op. cit.*

<sup>36</sup> DELMAS G., *op. cit.*, p. 604