

Les réseaux du négoce des vins en Europe aux xvii^e-xviii^e siècles

Benoît MUSSET

RÉSUMÉ

Dans l'Europe des xvii^e et xviii^e siècles, les marchés qui n'ont pas ou peu d'approvisionnement viticole domestique mettent en place des réseaux de négoce transnationaux ancrés dans les aires de production. Après l'installation de communautés hollandaises sur le littoral atlantique au xvii^e siècle, les Anglais, jusque-là cantonnés à Bordeaux, s'installent au Portugal, en Espagne et en Méditerranée. Dans la seconde moitié du xviii^e siècle, les négociants champenois mettent en place un autre type de réseau : celui des commis voyageurs partant de Champagne pour placer leurs vins dans l'ensemble de l'Europe.



Frontispice de l'édition de 1675 du *Parfait Négociant* de Jacques Savary.

Source : [Wikimedia Commons](#).



Flûte à champagne fabriquée en Saxe, vers 1725. Source : [Victoria and Albert Museum](#), Londres.

Le grand commerce des vins a généré des réseaux marchands dans l'ensemble de l'Europe, mettant en relation les zones de production et les foyers de consommation. Aux ^{xvii}^e et ^{xviii}^e siècles, ce sont des négociants de la moitié nord de l'Europe qui s'installent dans les régions productrices, comme le long du littoral atlantique et nord-méditerranéen, en quête de vins à expédier dans leurs pays : Hollandais, Anglais, Irlandais et Allemands. L'enjeu de cette implantation est de contrôler la qualité, s'assurer qu'elle correspond à celles attendues dans la région de destination, effectuer les paiements, informer des récoltes à venir et surtout organiser et surveiller le transport d'un produit fragile dont la qualité peut rapidement se dégrader. Le commerce des vins ne peut se passer de cette très forte intermédiation et génère de multiples réseaux internationaux.

La ruée européenne dans les ports atlantiques français

Ainsi, depuis le Moyen Âge, Anglais, Flamands et Hanséates s'installent à Bordeaux pour acheter les vins à des marchands bordelais et expédient les vins vers les ports du nord de l'Europe dont ils sont originaires. Malgré le repli des vins de Bordeaux en Angleterre à partir des années 1680, les Anglais et Irlandais sont encore très nombreux au ^{xviii}^e siècle.

À partir de la fin du ^{xvi}^e siècle, les Hollandais s'implantent sur la côte atlantique française à la

recherche de vins pour ravitailler leur pays et leur flotte qui se répand dans l'ensemble du globe. Ils stimulent ainsi la production de vins doux, plus aptes à une longue conservation, ainsi que la distillation des vins, permettant d'augmenter leur degré d'alcool, préservatif contre la dégradation des vins en mer. À Nantes, Jehan Henrich est le plus ancien marchand hollandais connu dans la ville en 1598. Ces marchands passent de 4 en 1620 à 13 en 1622, puis 32 en 1630 : près de la moitié viennent de Rotterdam. Il faut y ajouter 22 autres Hollandais installés le long de la Loire entre Nantes et Saumur. À côté des vins et des eaux-de-vie, provenant du vignoble nantais, de l'Anjou et de la Loire, mais aussi de Bordeaux et même d'Espagne, ils y chargent également du sel, des grains et de l'argent espagnol.

Les Hollandais s'implantent également à Bordeaux à partir des années 1630 : Hotman, Kater, Mooler, ainsi que des juifs d'Amsterdam d'origine portugaise, comme les Mendès, Lopez, Gorivea. Comme à Nantes, ils achètent des vins blancs doux, des vins rouges forts en alcool, et favorisent la distillation. Si l'essor du commerce colonial à Nantes et Bordeaux diversifie leurs activités à partir des années 1670, ils restent des acteurs majeurs de l'exportation des vins. Dans leur sillage s'implantent aussi des Allemands du Nord, surtout à partir des années 1730, et aussi des Scandinaves (Danois et Suédois). Jean Henri Schyler, originaire d'Hambourg, installé en 1739, s'impose comme l'un des importants courtiers de Bordeaux, avec les Irlandais Abraham Lawton (1739) et Thomas Barton (1725). Ils achètent dans le vignoble les vins correspondant le mieux aux attentes de leurs correspondants outre-mer. Néanmoins, les marchands étrangers laissent la production, qui exige des capitaux très importants, aux mains des familles locales.

Des Irlandais s'installent également dans la région de Cognac. Dès les années 1630, ils sont présents à La Rochelle pour acheter des vins puis des eaux-de-vie. Ils sont renforcés dans les années 1710-1720 par un contingent d'Anglais de Guernesey, comme Jean Martell (1718), qui assurent la reprise du commerce avec Londres, mis à mal pendant la guerre franco-anglaise entre 1689 et 1713. Mais c'est surtout à partir des années 1730-1760 qu'arrive une nouvelle génération d'Irlandais, installés à Cognac, Tonnay ou Jarnac, au plus près de la zone productrice des vins et eaux-de-vie : James Delamain, qui s'associe au Français Ranson (1762), Richard Hennessy (1765) ou Laurence Saule (1766). Afin de mieux contrôler une production délicate, reposant sur des savoir-faire particuliers et qu'il faut adapter au goût des consommateurs, ces marchands se transforment en producteurs d'eaux-de-vie.

Les Anglais dans la péninsule Ibérique

Comme à Bordeaux, la présence des Britanniques au Portugal et dans le sud de l'Espagne est ancienne. La guerre entre la France et l'Angleterre en 1689 a incité les Britanniques à intensifier leurs relations avec le vignoble de Jerez (Sanlucar) et de Malaga, au sud de l'Espagne, et avec celui du Douro dans l'arrière-pays de Porto. Présente à Porto depuis le milieu du ^{xvii} siècle, la colonie anglaise s'empare peu à peu du commerce des vins, regroupée au sein d'une Feitoria Inglesa (Association des négociants anglais) à partir de 1678. De 408 barriques cette année-là, les expéditions atteignent plus de 8 000 dans les années 1690, niveau qui ne cesse de croître au ^{xviii} siècle pour dépasser les 20 000 par an. Des Hollandais se sont établis à Porto et en Espagne, mais, peu nombreux, ils ont été supplantés par les Anglais.

Afin de desserrer cette prééminence de quelques dizaines de négociants anglais, les autorités portugaises leur imposent en 1756 une Compagnie générale des vins du Douro. Celle-ci, contrôlée par des Portugais, délimite la zone de production, détermine la qualité des vins, fixe un prix d'achat et en achète une partie pour son propre compte, interdisant les chargements ailleurs qu'à Porto.

Chaque année, les négociations ont lieu dans la petite ville de Peso de Régua, mettant aux prises les producteurs et les acheteurs, sous la surveillance des agents de la Compagnie. Les négociants anglais dépendent alors de commissionnaires portugais achetant des vins pour eux dans le vignoble. Toutefois, les Anglais s'en accommodent, comme le négociant d'origine londonienne William Offley, qui à lui seul réalise entre 5 et 10 % des expéditions de vins de porto vers le Royaume-Uni dans les années 1780-1800.

Des producteurs à la conquête des consommateurs : les réseaux champenois

Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, la Champagne inaugure un modèle de relations différent entre régions productrice et consommatrice. Le commerce des vins mousseux, qui prend son essor à partir des années 1710, présente un caractère spécifique : les quantités sont assez modestes (quelques centaines de milliers de bouteilles), la consommation exclusivement aristocratique est relativement atomisée entre des grandes capitales, des villes de taille très variées dispersées dans toute l'Europe sans parler des châteaux. Cette situation a contribué à construire des filières très fragmentées avec de nombreux intermédiaires : marchands parisiens, négociants des grands ports français et de Londres, marchands de vin des grands carrefours allemands.

À partir des années 1760-1770, l'essor continu des ventes de vins en bouteille a conduit à de nouvelles formules. De manière classique, des Allemands viennent s'installer en Champagne pour sécuriser leurs approvisionnements, comme Charles Heidsieck venu de Stuttgart en 1785, Gienanth en 1786 ou Oppermann l'année suivante. Mais, en sens inverse, des marchands de Reims (Ruinart) et d'Épernay (Moët) commencent à voyager pour trouver leurs propres clients dans les villes flamandes, allemandes et à Londres et court-circuiter les nombreux intermédiaires.

Dans les années 1790, les maisons de négoce champenoises, natives ou d'origine allemande, font voyager des commis majoritairement allemands dans toute l'Europe pour placer leurs vins chez des marchands, mais aussi auprès des consommateurs eux-mêmes. À la fin des années 1790 et en dépit des difficultés géopolitiques, Jean-Remi Moët emploie des voyageurs en Allemagne, à la cour de Vienne, dans les Flandres, en Pologne et en Russie. Il se tient prêt à renouer les liens avec ses anciens acheteurs londoniens, espérant la paix avec l'Angleterre qui était, jusqu'en 1792, son meilleur débouché.

BIBLIOGRAPHIE

CULLEN, Louis M., *Le choix de Cognac. L'établissement des négociants irlandais en eau-de-vie au XVIII^e siècle*, Paris, Le Croît Vif, 2006.

DE BRUYN KOPS, Henriette, *A Spirited Exchange. The Wine and Brandy Trade between France and the Dutch Republic in its Atlantic Framework, 1600-1650*, Leiden, Brill, 2007.

MUSSET, Benoît, *Vignobles de Champagne et vins mousseux. Histoire d'un mariage de raison (1650-1830)*, Paris, Fayard, 2008.

Source URL:

<https://ehne.fr/encyclopedie/thematiques/de-l-humanisme-aux-lumieres/reseaux-et-sociabilites-europeennes/les-reseaux-du-negoce-des-vins-en-europe-aux-xviiie-xviiiie-siècles>