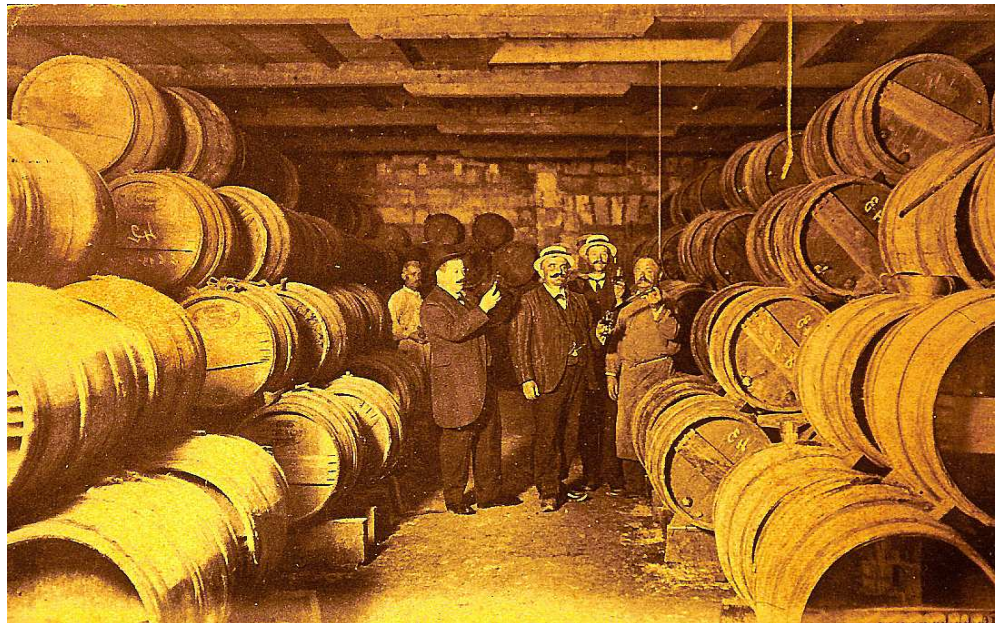


Du 31 août au
3 novembre 2013

Ecomusée du Libournais Montagne (Gironde)

Exposition

Les Corréziens et le vin une histoire particulière du négoce en Libournais



DOSSIER DE PRESSE

ECOMUSEE du Libournais
BP 6 - 45, le bourg - 33570 MONTAGNE
tel 05.57.74.56.89
email : ecomusee-libournais@orange.fr
web: www.ecomusee-libournais.com

Les Corréliens et le vin, une histoire particulière du négoce en Libournais

La qualité des documents historiques présentés, les archives et les documents fournis par les familles, les témoignages, la scénographie proposée, devraient apporter des clefs de compréhension et des éclaircissements à de nombreux Libournais et Girondins, quant à cette histoire inscrite dans la mémoire collective, mais souvent confuse, parce que diluée dans le temps.

La présentation de l'exposition se déroulera à l'Ecomusée, le samedi 31 août 2013 à partir de 15 heures.

Programme:

15h- Autour de l'ancien "bureau de Joseph JANOUÉIX", mise en scène de l'exposition permanente « *Du plateau de Millevaches au Libournais, ou l'invention par les Corréliens du négoce des vins à Libourne au XIXème siècle* »,

15h30- Diaporama « *A ma sœur Marie* », correspondance d'un voyageur de Meymac en « tournée » en Belgique,

16h- Exposition de 72 monographies familiales corréziennes liées aux vins et installées dans le vignoble Bordelais, (*production Amis de Meymac-près-Bordeaux*)

16h30- Projection d'un film, conférence, et dédicace du tome II « *Meymac-près-Bordeaux, de la bruyère à la vigne* » par Marcel PARINAUD,

17h30- Interventions et remerciements

18h- Rencontres gastronomiques et dégustations, entre Corrèze et Gironde, et Flâneries musicales dans les jardins de l'Ecomusée.

Puis à partir du 1^{er} septembre et jusqu'au 3 novembre cette exposition sera proposée au public tous les jours de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h.

Trois week-end d'animations-dégustations ponctueront cette exposition,
les 21 et 22 septembre à partir de 17h,
les 19 et 20 octobre à partir de 17h
et les 1^{er}, 2 et 3 novembre à partir de 16h

Cette exposition temporaire s'inscrit dans le cadre du travail de valorisation des patrimoines de la vigne et du vin conduit par l'écomusée du Libournais. Sa visite est proposée en prolongement des ses salles d'exposition permanentes.

« Un Pays de vignobles se raconte » à l'Ecomusée du Libournais

Implanté au cœur des grands vignobles, Saint-Émilion, Pomerol, Fronsac,... et non loin du confluent des vallées de l'Isle et de la Dordogne, l'Ecomusée se développe sur un site de 3700 m². La muséographie proposée est bâtie selon quatre étapes qui permettent de découvrir et de mieux comprendre l'originalité de ce "Pays du Libournais".

La galerie permanente "Voyage en Terres du Vin"

Cette exposition composée d'un ensemble d'objets, d'outils, de photographies, de documents anciens, de cartes, de textes, de maquettes, de témoignages sonores..., est une synthèse de l'histoire et de l'évolution de ce territoire. Elle restitue de façon didactique et ludique l'ensemble des éléments acquis : historiques, contemporains, scientifiques, techniques, naturels et culturels. Elaborée sur un principe évolutif, cette galerie s'enrichit de façon constante.

Le Musée du Vigneron

Ces reconstitutions de lieux de vie et de travail abordent les Arts et Traditions Populaires du Libournais. Véritables témoignages de la vie quotidienne du vigneron autrefois, elles permettent de découvrir de l'intérieur, divers bâtiments dans leur ambiance sonore.

Le Jardin des plantes bavardes

Aménagé dans un espace offrant un magnifique panorama sur le vignoble et la cité médiévale de Saint-Émilion, ce jardin ethnobotanique a pour mission essentielle d'étudier et de montrer les rapports entre les hommes et le monde des végétaux (sauvages ou cultivés) et les savoir-faire populaires à travers le temps.

& le Sentier du bois de Bonde

Ce sentier au cœur des vignes est un parcours d'interprétation et de découverte du paysage viticole qui serpente dans le vignoble de Montagne Saint-Émilion. Véritable « vitrine » d'un espace cultivé, il permet de mieux comprendre la vigne et le vin, dans son environnement naturel, technique et humain.

Horaires de visites :

Pour les individuels : 9h30-12h30 et 14h-18h
Tous les jours du 01/04 au 03/11/13

Pour les groupes de 9h30-12h30 et 14h-18h
Tous les jours sur rendez-vous

Tarifs 2013 pour individuels :

Plein tarif : 6€/pers
Tarif réduit : 4,30€/pers
Tarif enfant : 2,90€/pers
Gratuit : moins de 10 ans

Tarifs 2013 pour groupes (voir catalogues tarifs)

CONTACTS - RENSEIGNEMENTS

**Didier LANAU
Jacques MEHAT-MARTINERIE**

tel 05.57.74.56.89

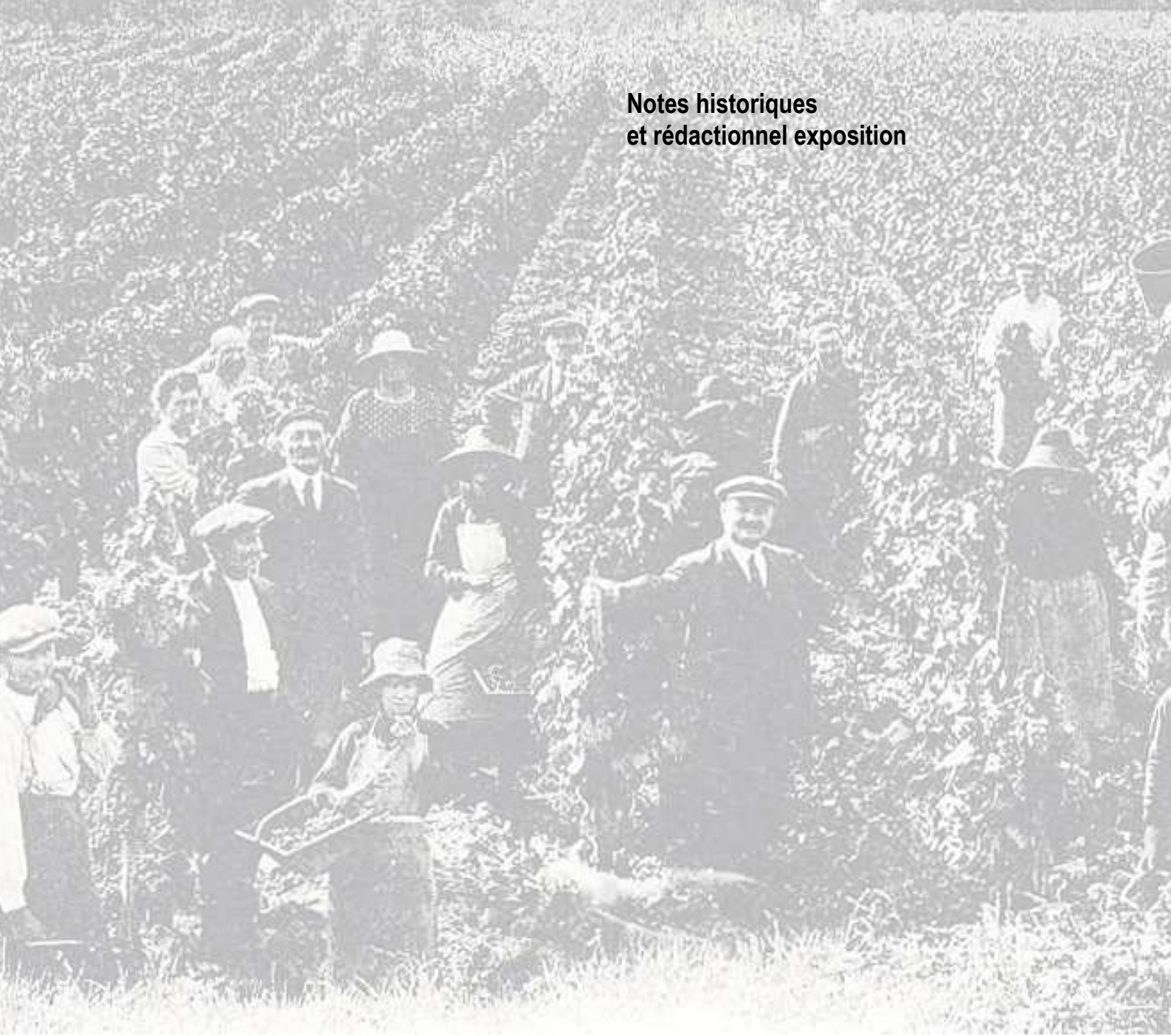
fax 05.57.55.21.01

email : ecomusee-libournais@orange.fr

**Ecomusée du Libournais
BP 6 - 45, le bourg - 33570 MONTAGNE**

Du Plateau de Millevaches au Libournais ***ou l'invention par les Corrèziens du négoce des vins à Libourne au 19^e siècle***

Notes historiques
et rédactionnel exposition



Réussite des marchands de vins corréziens dans le Bordelais

Au XIX^{ème} et au début du XX^{ème} siècle, ils sont appelés en Corrèze "voyageurs de commerce", "marchands de vins", "négociants en vins", "voyageurs commissionnés", "commis voyageurs", "négociants-paysans"; autant de termes qui n'ont pas obligatoirement la même signification en Bordelais où le négoce des vins apparaît plus structuré dès la fin du XVIII^{ème} siècle.

Le **négoce bordelais** est organisé principalement au cœur du quartier des Chartrons sur les quais de la Garonne à Bordeaux et privilégie les vins du Médoc. La quasi-totalité des vins sont achetés en vrac (barriques), l'élevage se faisant dans les chais du négociant d'où le qualificatif de négociant-éleveur. Une fois élevé, le vin est soit mis en bouteilles par le négociant qui juxtapose sur l'étiquette son nom à celui du château, soit il expédié en barriques vers des particuliers ou vers d'autres maisons de négoce qui se chargent de la mise en bouteilles. Très rapidement, bon nombre de négociants bordelais deviennent aussi propriétaires de châteaux viticoles, d'où l'expression "négociant-producteur-éleveur".

L'intermédiaire entre le négociant et les viticulteurs est le courtier en vins; celui-ci visite les viticulteurs, goûte les vins sur place, récupère des échantillons, prépare la négociation pour vendre les vins au négociant. Il perçoit une commission sur les transactions.

Nous allons voir comment les Corréziens vont dynamiser le **négoce libournais** et créer un second pôle de commerce des vins en Gironde. Dès le début du XX^{ème} siècle, le négoce libournais va affirmer sa spécificité en privilégiant les vins Saint-Emilionnais, Pomerol, Fronsac, ainsi que les vins de l'arrondissement.

L'émigration corrézienne au XIX^{ème} siècle

- Une nécessité économique

Contraints par les rigueurs climatiques à une agriculture de faibles rendements sur des terres arides, les paysans des landes de bruyères et d'ajoncs du plateau de Millevaches en Haute-Corrèze vont chercher des sources de revenus d'appoint pour nourrir des familles trop nombreuses. La tradition migratoire vers la Gironde est liée au **rôle de la rivière**; garante du ravitaillement des riverains celle-ci permet également les déplacements et procure l'espoir d'un travail. Un phénomène de migration temporaire se met en place entre le "pays d'en haut" et le "pays d'en bas".

Aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, plusieurs Corréziens sont identifiés aux endroits difficiles de la Dordogne comme tireurs de gré (halage des embarcations appelées coureux). Ce travail pénible intermittent et saisonnier assure une rétribution en argent. Cette tâche est interdite aux hommes dès 1830.

Chaque famille des hauts plateaux voit partir un ou deux enfants pour pratiquer le métier de scieur de long. Ils partent en groupe et sont solidaires par deux (le scieur positionné en bas est appelé "renard", celui du haut est nommé "chevrier") pour de longues périodes. Cette pratique les prédispose au voyage.

Le trajet naturel sera celui des négociants en vins. Après la marche jusqu'à Argentat, le voyage s'effectue en gabarre jusqu'à Libourne, puis Bordeaux pour se rendre dans le massif landais. Certains peu argentés, descendent par étapes en louant leurs services; ils suivent le chemin de rive et économisent leurs souliers ou sabots en les accrochant à l'épaule.

- De la rivière au chemin de fer

Par ordonnance du 10 juillet 1835, la Dordogne est considérée comme **flottable** à partir de son confluent avec la Rhue (près de Bort-les-Orgues en Haute-Corrèze) soit environ 120 km dans ce département. Elle est déclarée **navigable** à partir de Meyronne (entre Beaulieu et Souillac).

La Dordogne est par excellence la **rivière des merrains et des vins** ; c'est aussi le transport de charbon de bois, de charbon des mines de Lapeau et d'Argentat au XVIII^{ème} siècle, puis d'Auvergne dont celles de Champagnac-les-mines (près de Bort) au XIX^{ème} siècle. D'autres produits sont acheminés par voie d'eau : châtaignes, fromages, graines de genièvre (pour l'alcool hollandais). En retour, le sel est transporté par voie navigable jusqu'à Souillac exclusivement. Sont aussi acheminés sur le plateau Limousin : poissons séchés, morue, barriques de sardines, barils de harengs, en moindre quantité café, sucre, huile, riz, savon, parfois quelques métaux utiles à l'artisanat.

Si Meymac a pu devenir près Bordeaux, elle le doit au train. Le réseau de chemin de fer concernant le plateau est installé en 3 décennies : 1852 Angoulême-Bordeaux, 1856 Paris-Limoges, 1860 Périgueux-Brive, 1869 Brive-Tulle, 1880 Tulle-Ussel. Le premier train Tulle-Ussel parvient à Meymac le 19 septembre 1883 ; la gare est construite à 1,8km de la ville ce qui ne plait guère aux marchands de vins ; déjà nombreux, ils influencent le tracé des lignes avec passage à Meymac. Ils obtiennent même l'ouverture d'une seconde gare au Jassoneix qui leur servira de base logistique. En 1883, la ligne Limoges-Meymac-Ussel-Clermont-Ferrand est totalement ouverte.

Le **chemin de fer** qui irrigue désormais l'ensemble du plateau va tuer les métiers de la rivière, mais faire naître une dynamique d'échanges très conséquente entre les pays du haut et ceux de la plaine.

Le cours de la Dordogne a naturellement conduit les Corrèziens vers Libourne ; entre 1852 et 1872, le chemin de fer va confirmer l'émergence des professions axées sur le négoce.

Les pionniers (avant 1895)

Au XIX^{ème} siècle, les migrants Meymacois se spécialisent dans la pratique de métiers exigeant un peu plus de finesse et d'astuce : cochets de fiacres, hommes de peine et portefaix, scieurs de long. Ils émigrent plutôt à la morte saison et se réunissent pour partir à la grande foire grasse du 19 janvier. Un autre départ a lieu début août, avec rassemblement le 7 août, jour de la grande foire aux moutons. Avant le départ, chacun cache le lieu exact de sa destination.

En 1872, 158 fiches de logement des Corrèziens fixés à Libourne sont établies. Soit des individus, célibataires dans leurs logis ou domestiques, soit des familles dont l'un des conjoints est né en Corrèze. A noter une très forte concentration de migrants originaires du plateau d'Ussel (cantons de Bort, Ussel et Neuvic).

La rivière Dordogne est un trait d'union entre le haut et le bas pays. Les migrants d'après 1872 prendront volontiers le train, la région de Meymac en enverra un plus grand nombre.

Avant d'être marchands de vins, beaucoup sont brocanteurs, chiffonniers, marchands de peaux de lapins et travaillent plutôt dans l'Ouest et les pays de Loire (Nantes, Saumur, Chinon), certains s'y sont installés. Dans la tradition des chineurs du Massif Central, ils pratiquent le troc, garantissent du vin à venir et échangent des meubles, habits et outillage qu'ils ramènent par

wagons à Meymac après que le vin ait été livré. Les produits échangés sont vendus à la criée les jours de foire.

Les pionniers, sans capitaux, sans renseignements précis sur les régions visitées, partent en diligence ou en train, en tenue de ville. Parfois, les marchands de toile et d'articles textiles d'origine corrézienne servent d'introducteurs pour leurs compatriotes qui vendent du vin. Ceux-ci, ayant peu de connaissance sur le vin, se dirigent vers des régions où l'on ignore tout de la vigne. Au départ, ce sont **des appellations** qui sont vendues, et **non des châteaux**, ce qui facilite la tromperie des Meymacois en parlant de l'appellation "Meymac-près-Bordeaux".

- Jean Gaye-Bordas, créateur du négoce en vins de Meymac

Né en 1826 au hameau de Laval, commune de Davignac, près de Meymac, Jean Gaye-Bordas, dit "barbelet", "barlet" ou "barletou" (petit tonneau) est le **créateur du négoce en vins corrézien**. Il ne sait ni lire, ni écrire, mais il a l'esprit vif, son œil pétille d'intelligence et il a le port altier. Il devient tour à tour colporteur, marchand de parapluies, chiffonnier et se retrouve à Bordeaux où il vend les lampes à pétrole du milliardaire Rockefeller. Il remarque qu'un greffier de la région envoie du vin à l'un de ses frères à Lille. Il profite de convois, suit les vendeurs de toiles qui montent vers le nord et saisit alors l'opportunité de vendre du vin de Bordeaux sous l'étiquette "**Meymac-près-Bordeaux**". Le succès est immédiat et c'est le début de sa richesse. Quelle est sa technique ? Il se présente dans le nord du Pays comme un vigneron écoulant lui-même sa production. Ses bons de commande sont de simples bouts de papier sur lesquels les clients inscrivent leur nom. Après quoi, il repasse en Gironde, fait expédier la marchandise puis revient en Corrèze et ce n'est que lors du voyage suivant, qu'il encaisse le prix de la vente. **Il propose un vin qu'il ne possède pas** et dont il n'a même pas un échantillon. Pour mettre ses interlocuteurs en confiance, il parle d'une appellation qui va devenir célèbre "Meymac-près-Bordeaux".

Une version meymacoise prétend que Jean Gaye-Bordas transportait du charbon de bois de vignes de Bordeaux vers le Nord pour clarifier la bière.

Il fait passer tambour pour annoncer sa présence dans un café où il paye la tournée à tout le monde et prend ensuite les commandes. **Il amasse une fortune colossale** et achète vignobles et châteaux dans le Bordelais. Il tombe amoureux d'une riche Brésilienne, Madame de Fonta, pour qui il fait construire, dans un quartier chic du Jardin public de Bordeaux, une maison à tourelles avec des pierres transportées de Corrèze. Comme il dépense plus que de raison, il voit la jolie Brésilienne le quitter. Il revient au Pays, puis reprend de nouveau la route.

Le 22 décembre 1860 le "sieur Bordas-Gaye", marchand ambulant, domicilié de la commune de Cenon la Bastide, épouse la dame Marie Chassagnade, 35 ans, couturière, née le 23 février 1825 à Leys, commune d'Albussac en Corrèze. La fortune lui sourit à nouveau. En 1878, il achète un terrain contigu à l'abbaye de Meymac. Là, il fait construire cette maison à tourelles, qu'il baptise "le Château des Moines Larose", une étiquette dont il se sert pour son commerce. Cette maison présente deux tourelles, dans chacune desquelles on aperçoit le dieu du vin Bacchus et la Vénus de Milo. Mais l'histoire ne se termine pas là. En effet, il veut faire partager sa richesse ou la montrer; pour ce faire, il jette des pièces aux jeunes époux. Parrain d'enfants, il parcourt la ville dans un char à bœufs, avec le bébé et la maman en lançant des bonbons à la foule, il donne ça et là des montres ou des présents. Il meurt en 1900 à Ussel, totalement ruiné à l'âge de 74 ans.

Il a ouvert la voie, bien d'autres vont s'y engouffrer. Avant la fin du XIX^{ème} siècle, le Massif Central est une région viticole grande productrice de "piquette"; la consommation locale est réduite par l'insuffisance de moyens, il faut donc l'écouler. A Libourne et à Bordeaux, après qu'on

leur ait appris que leur "piquette" en est vraiment et qu'il n'y a aucun débouché pour elle, ils achètent du Bordeaux pour le ramener via Meymac et le vendre à Paris où ils sont bien implantés. Certains Limousins, en affaires avec leurs voisins Auvergnats ("bournats"), gagnent beaucoup d'argent, quittent leurs petits bistrotts, achètent de grands cafés ou des hôtels-restaurants de luxe (Lipp, Le Fouquets...) situés dans les quartiers prestigieux de la capitale ; à la clientèle de ceux-là, on va vendre les grands crus classés de Bordeaux ; la production "Meymac-près-Bordeaux" étant proposée à leur clientèle populaire.

Jean Gaye-Bordas initia bien le commerce des vins par les Corrèziens ; en témoigne l'épithaphe gravée **sur sa tombe** à Meymac par ses successeurs dans le commerce des vins « **Jean Gaye-Bordas, le créateur du genre de négoce qui a enrichi le pays** ».

Son engagement comme roulier (transporteur de marchandises), lui procure rapidement le goût du voyage et surtout du commerce. Ses voyages en terres éloignées, ses étapes sur des lieux de négoce comme Bordeaux (où il aurait travaillé comme docker) lui donnèrent le goût du négoce. Dès qu'il s'enrichit, il achète, construit, échange et revend en Corrèze, mais aussi en Gironde pendant deux décennies (1870-1880) ; la dernière décennie de sa vie, il connaît de nombreux revers et s'endette. Ne pouvant plus assurer son train de vie, il procède à de nombreuses ventes. A son décès, il est complètement ruiné.

Personnage de légende, inscrit dans la mémoire collective et pour lequel il est difficile de discerner la part de légende de la réalité, Jean Gaye-Bordas demeure encore un personnage énigmatique. Sa naissance même est source de questionnements. Il serait né dans un "caûna de chastagnier" (un creux de châtaignier) d'une femme mise enceinte par le curé de Davignac ; ce dernier prétendant que pour faire le petit, il aurait bu un "barle" de vin, d'où son surnom de "barlet" ("barletou", petit tonneau). Un fait est certain, sa naissance n'a pas été déclarée en mairie, ni enregistrée sur les registres de baptêmes ; il est bien le fils naturel de Catherine Gaye, né de père inconnu. Une anecdote dit encore que Renoir séjournant à Limoges aurait fait un portrait (non retrouvé) de ce personnage hors du commun.

1860

Le négoce corrézien des vins de Bordeaux en Belgique débute dans le milieu des années 1860. Les pionniers, comme Jean Gaye-Bordas, Antoine Péresse, de Sarrazin, Bazetou et quelques autres vendent du vin pour des négociants bordelais et s'enrichissent rapidement.

- Leur profil

Solidaires, courageux, débrouillards, entrepreneurs, audacieux, acceptant l'éloignement et de longues périodes d'absence, tentés pour l'époque par une sorte d'aventure liée néanmoins à une nécessité économique. Les voyageurs corréziens présentent de fortes similitudes avec leurs prédécesseurs scieurs de long.

1870

Le négoce corrézien initié par Jean Gaye-Bordas évolue rapidement dès 1870 ; ils sont des dizaines à partir de Meymac pour explorer d'autres régions que la capitale. Très vite ils s'associent avec des négociants bordelais ou créent leur propre maison de vins. Ils sont alors indépendants et négociants en bordelais et voyagent à leur propre compte.

Gaye-Bordas aurait certainement créé sa propre maison de commerce en Gironde, associé semble-t-il avec un bordelais, le sieur Turgan et aurait lui-même employé des voyageurs.

D'après l'étude conduite par Marcel Parinaud, les archives de la famille Pécesse du Gourgeat à Davignac montrent le rôle joué par Antoine Pécesse dans la création d'un négoce corrézien en lien avec la Gironde. *"En 1871, le sieur Antoine Pécesse, originaire de la Corrèze, vint s'installer à Pauillac où il créa une maison pour le commerce des vins. Les débuts ayant été heureux, un des frères, François, vint le rejoindre et voyageait pour son compte à la commission. Vers le mois de décembre, les deux autres frères du sieur Antoine, attirés eux aussi par la réussite toujours croissante de la maison créée par lui vinrent également auprès de lui et firent comme leur frère François des voyages pour le compte de la maison à la commission. Cette situation dura jusqu'en 1876 et, jusqu'à cette époque, les affaires furent toujours traitées sous la raison : A. Pécesse ainé"* (Albert Négrié, expert). A la différence de Jean Gaye-Bordas, Antoine Pécesse issu d'une famille de paysans aisés, possède les fonds nécessaires pour se lancer ; une maison à Pauillac suppose un chai, des vins en stocks et une clientèle ; donc un passé conséquent en tant que voyageur avec un carnet d'adresses bien fourni.

Les premiers Corréziens "**dans le vin**" sont employés des maisons de la place de Bordeaux. Très rapidement, ils se rendent compte qu'ils peuvent travailler à leur propre compte. Ainsi naît le statut de **négociant fictif**, c'est-à-dire d'un voyageur de commerce n'ayant pas de stock de vins en propre, mais qui passe chez les clients, leur fait goûter des échantillons (ce qui n'est même pas le cas au début, puisqu'ils proposent des vins qu'ils ne possèdent pas) prend les commandes et fait assurer la livraison.

Les négociants sans propriété ni chai en Bordelais sont désignés comme "**marchands de vins en gros sans magasin**" ou négociants voyageurs ; officieusement les grossistes les nomment **fictifs**, puisqu'ils n'ont ni domicile, ni stock réel dans le Bordelais. Pendant près de trois décennies, ils vont contourner la difficulté de ne pas posséder d'adresse, en prenant une patente postale sur place avec procuration à un négociant propriétaire pour retirer et poster du courrier.

Les pionniers marchands de vins s'installent peu à peu négociants en Gironde et prennent très rapidement une certaine indépendance avec leurs fournisseurs négociants-grossistes et leur proposent de s'associer ou de créer leur propre maison de négoce.

Au départ, les Bordelais voient les avantages qu'ils peuvent tirer de ces nouveaux venus. Ils prennent en charge leurs frais de déplacement et leur accordent le crédit nécessaire entre la commande et son encaissement ; en assurant la fourniture demandée ils leur procurent une **adresse commerciale fictive** très utile qui contribue à leur réussite.

1880

Pour répondre à la demande grandissante de leur clientèle, ils font voyager pour eux des recrues corréziennes **des gens du pays**, voisins ou parents, appelés **voyageurs commissionnés ou commis-voyageurs**. Ils fonctionnent donc à la commission et perçoivent un pourcentage d'environ 18%. Ils se créent une clientèle et constituent leur **carnet d'adresses** dont ils restent propriétaires. Les commis-voyageurs représentent l'effectif le plus nombreux.

Les commis-voyageurs se présentent aux clients comme des parents du négociant en titre, lui-même présenté comme propriétaire en Bordelais. Souvent des liens d'amitié très forts s'établissent ; le voyageur note sur son carnet les événements familiaux de ses clients pour y faire allusion lors de son prochain passage.

Jean Gaye-Bordas a entraîné un grand nombre de voyageurs parmi lesquels : Jacques Chèze, Léger-Estrade, Jean-Baptiste Brunot ; d'autres voyageurs sont signalés : Jean-Baptiste Célerier,

les frères Estager ; puis on trouve Léger-Berjal, Pierre Viallanet, François Chastagnier. Antoine Péresse compte parmi ses premiers voyageurs : Vervialle, Mazière (précédemment au service de Gaye-Bordas), Counord, Mauze, Prévost, Theil, Serre, Gorse, Laubie, Coudert, Gourdu.

Les commis-voyageurs sont très liés au négociant qui les emploie. Rapidement, certains négociants dont Péresse, exigent des commissionnés l'exclusivité de leurs vins et un engagement à ne pas voyager pour leur compte personnel, sous peine de payer un dédommagement (généralement contractualisé, mais peu suivi d'effets car difficile à contrôler).

La tournée devient un héritage ; la reprise d'une tournée permet le démarrage d'un jeune dans des conditions plus favorables. La transmission s'opère comme s'il s'agissait d'une cession de fond de commerce. Pour rassurer la clientèle, l'usage veut que le voyageur présente son successeur à ses clients en l'accompagnant dans sa première tournée.

Certains commissionnés corréziens préfèrent s'engager au service de négociants bordelais. D'autres voyagent et demeurent sur leurs terres corréziennes qu'ils exploitent. A Meymac ils sont appelés **négociants-paysans**.

D'autres encore voyagent et **ouvrent leurs caves à Meymac et en Haute-Corrèze** ; ils sont **négociants-voyageurs et deviennent marchands de vins**.

Les négociants voyageurs corréziens se font passer pour des cultivateurs Bordelais alors qu'ils ne sont que paysans corréziens aux mains calleuses. Dans les premiers temps du négoce, les négociants en voyage se présentent à leurs clients comme fils ou parents de viticulteurs vendant la propre production familiale (de nombreux tarifs proposés en font foi), de même ils annoncent venir de Meymac près de Bordeaux qui très rapidement deviendra **Meymac-près-Bordeaux**. Ils inspirent confiance et sympathie ; simples et sans manière, ils sont avant tout **des paysans qui vendent "leur produit"** et qui en retour bénéficient d'un excellent accueil. Tout se passe souvent comme si les Corréziens étaient les commis voyageurs d'un seul et unique viticulteur de Meymac près de Bordeaux.

Le passage du marchand de vins est annoncé par le tambour du village ; la négociation plutôt rapide a généralement lieu dans le café principal.

Par leur proximité de l'axe ferroviaire Ussel-Tulle, les communes de Meymac, Davignac et Combressol vont fournir massivement la première vague d'émigration (1870-1890) ; la seconde (1890-1900) va s'étendre aux cantons de Sornac, d'Egletons, d'Ussel et de Neuvic. Au départ les Corréziens exploitent un négoce déjà existant entre Bordeaux, Libourne et le nord de la France.

Les Meymacois vendent à leurs clients un vin qu'ils ne possèdent pas et qu'il fallait donc ensuite aller chercher en Bordelais. Deux fois par an, les Corréziens « descendent » en Gironde pour rencontrer leurs fournisseurs, goûter et parler vin. En retour, ils les accueillent en août pour se mettre d'accord sur les prix et la qualité des produits, et conclure leur entente.

Ils innovent en pratiquant le démarchage à domicile générant de nouvelles clientèles. Si le flux n'est pas comparable à celui des Chartrons à Bordeaux, il n'est pas négligeable.

Les Corréziens se dirigent certes vers des régions où le vin de Bordeaux était connu depuis longtemps (ouest et nord de la France, puis Belgique et Luxembourg), mais bu seulement par les familles aisées. Par leur démarchage massif, ils vont contacter de nouvelles clientèles et les convaincre à consommer du vin.

Dans le Nord, il existe un réel **marché émergent**. La révolution industrielle permet le développement des mines et des industries textiles. Cette région s'enrichit rapidement, une clientèle de particuliers aisés prend forme. On démarché alors les ingénieurs, mais également les brasseurs, les producteurs de houblon, les marchands de bestiaux, les tisseurs, et aussi les fonctionnaires. Dans ces régions où les vins fins ne sont bus que pour les repas de fête et les banquets, les Corrèziens encouragent leur clientèle à se constituer une cave de bons vins.

La technique de recherche de nouveaux clients que les Corrèziens nomment la "**chine**" se pratique en "**tirant la sonnette**" ou en se faisant recommander. "Pour éviter qu'on ne lui referme la porte sur le nez, le dit Chassaing mettait son pied au travers de la porte", d'autres sortent un chapelet de leur poche devant le client pour passer plus catholiques qu'ils ne le sont. Certains encore, dans le domaine de la roublardise se font délivrer un certificat de recommandation par leur curé corrézien, ce qui leur ouvre la porte de nombreux presbytères ; moyennant quelques bonnes bouteilles de vin de messe, il est plus facile d'obtenir une introduction chez des clients potentiels.

Leur volonté de réussir fait qu'ils visitent tout autant la campagne que la ville. La confiance acquise les dispense de présenter des échantillons à leurs clients. La formule "**paiement à mon prochain passage**" se révéla le meilleur gage de confiance, l'arme de persuasion. Le client ne paie pas à la commande, ni à la livraison, mais au prochain passage (une grande dose de confiance, parfois un risque !).

Pourtant illettré comme nous l'avons précisé, Jean Gaye-Bordas maîtrise l'art de la foire ; il emploie le code suivant pour prendre ses commandes :


pour barrique pleine pour une demie pour un quart

auquel il rajoute, "Ecrivez votre adresse vous-même, vous serez sûr que cela arrivera".

Jean-Baptiste Janoueix, lui, demande au client d'écrire le montant de sa commande afin de ne pas éveiller de regrets de sa part au moment du paiement. Certains négociants peu lettrés vont même contourner la difficulté en épousant des institutrices qui assureront le secrétariat et la comptabilité. En 1895, les plus habiles peuvent placer à la vente une centaine de barriques environ par campagne. Beaucoup de Corrèziens sont de simples "barricailleurs" (vente de vin en barriques, les clients assurant eux-mêmes la mise en bouteille).

Oltre le démarchage à domicile, les Corrèziens participent à de nombreuses foires dont celles de Paris, Lille, Bruxelles, Liège... Rapidement, pour faciliter les tournées en Belgique, les fournisseurs Bordelais établissent des dépôts à Bruxelles.

De nombreux voyageurs, pour le compte de négociants installés, représentent la majorité des marchands de vin. Le passage par la commission a permis a beaucoup d'entre eux d'évoluer vers leur indépendance et ce créer les familles de marchands de vins du Pays de Meymac.

Pour devenir **marchand de vins**, un financement important est nécessaire ; en dehors de l'achat du vin (ce qui n'est pas le cas au départ), il faut de l'argent pour voyager, se loger, se vêtir. Beaucoup font appel à l'entraide et au prêt familial ou amical. De nombreux marchands partent encouragés par un parent ou un ami ayant déjà prospecté et sensibilisé la clientèle potentielle.

La réussite des Corrèziens résulte en grande partie à des départs qui ont eu lieu à une **période**

favorable pour le commerce des vins combiné à un sens inné des affaires porté par un groupe soudé et solidaire, confronté aux dures réalités de "leur pays" du plateau corrézien.

La seconde vague (1896-1914)

Dès 1896, le comportement des Corrèziens évolue. Une première vague investit dans l'achat de propriétés, ainsi que dans l'ouverture de chais de négoce, d'abord dans le Médoc, puis dans le Libournais. En 1896, Jean Theillassoubre sera le premier Corrèzien à ouvrir un chai à Libourne ; en 1902, Antoine Moueix arrive de Ligniac à Libourne en vélo et fonde la **Maison Antoine Moueix** ; **Jean-Baptiste Audy fonde sa maison de négoce** en 1906. Les premiers chais corréziens sont ouverts sur le **quai du Priourat**.

Grâce au dynamisme des Corrèziens, **le négoce de Libourne** s'organise et se structure quais du Priourat. Plus conformes à la tradition bordelaise, les **négociants-éleveurs d'origine corrézienne** propriétaires de chais achètent du vin en vrac auprès des viticulteurs et en assurent l'élevage, puis la commercialisation.

Les négociants grossistes possèdent d'énormes structures qui fournissent les négociants ; à Libourne J.-B. Audy devient l'un des principaux fournisseurs des négociants corréziens.

Le vignoble donne corps à leur esprit terrien, mais surtout il constitue désormais leur raison commerciale puisqu'ils possèdent une adresse réelle et non plus fictive. Ils deviennent **négociants-producteurs-éleveurs** et règlent en partie leurs problèmes d'approvisionnement.

Les nouveaux propriétaires, faute de connaissance, travaillent peu la vigne et pratiquent le métayage. Par contre, rapidement, ils vinifient, élèvent le vin et le commercialisent.

Les négociants corréziens en Bordelais ont leurs chais, ce qui leur permet de vendre leur vin. Ils continuent de faire appel à d'autres fournisseurs pour élargir leur offre. Ils réservent et achètent un volume de vins auprès des grossistes.

A Meymac, les marchands de vins s'activent et devant l'importance de leurs affaires ils obtiennent l'installation d'une boîte aux lettres à la station du Jassoneix, deuxième gare de Meymac, point de ralliement des négociants.

A ce moment, l'entraide va de nouveau se révéler précieuse ; les négociants domiciliés en Haute-Corrèze (les fictifs) pour des raisons d'authenticité sont officiellement domiciliés chez **leurs "cousins" en Gironde**. Cette pratique d'adresse commerciale fictive perdure pendant près de trois décennies et s'appelle "**être fictif chez**". Ainsi par exemple, Jean-Baptiste Audy, dès 1906, devient le fournisseur de dizaines de négociants fictifs Corrèziens.

Pendant deux générations perdurent des relations d'affaires très étroites entre les deux parties de la famille. Les premiers, qui eux aussi continuent de voyager sont souvent les **fournisseurs exclusifs** des seconds restés en Corrèze. Ils se substituent aux négociants grossistes.

Les négociants restés "au pays" portent leur courrier à la gare du Jassoneix et le déposent directement dans le **wagon postal** du train Lyon-Bordeaux pour qu'il soit tamponné de Bordeaux et non de Meymac en Corrèze.

Les commissionnés vont évoluer rapidement pour créer les familles de marchands de vins. En se

créant leur clientèle, ils n'hésitent pas à changer de négociant. Pour augmenter leurs chiffres d'affaires, ils recrutent des représentants sur place avec des commissions moindres (voyageurs régionaux).

Début 1900, on peut alors parler de **concurrence** entre eux. Le procédé de vente par échange si favorable aux pionniers devient l'exception. Au cours de cette seconde vague, entre 1890 et 1910 tous ne revinrent pas riches "au pays".

- Le voyage

Peu fortunés pour la plupart, ils partent pour **plusieurs mois d'affilée** en laissant femmes et enfants dans la maison de Corrèze ; vivant à l'économie, le négociant voyageur séjourne dans les pensions de familles bon marché où il établit son quartier général.

La tenue du marchand de vins consiste en un costume de ville, sombre, simple, un manteau, un chapeau melon, un parapluie, une valise à soufflet contenant faux cols et manchettes.

Jusqu'en 1883, pour gagner le nord ils "descendent " à Bordeaux pour prendre le train de Paris. D'autres partent pour Dunkerque en bateau (voyage moins coûteux). Ils parcourent le nord de la France en train et à bicyclette.

Tarifs et petits carnets pour noter les commandes sont les seuls outils du négociant en voyage. Passeports et autres papiers de notabilité sont indispensables pour la Belgique. Au décès de leurs époux, plusieurs femmes sont amenées à voyager.

"Avant de rentrer en Corrèze, pour reprendre la charrue, il faut passer en Gironde pour conclure les achats et faire expédier les commandes".

De retour de voyage, le travail du négociant devient administratif : tenue des livres de comptes et de commandes, courriers avec ses clients et fournisseurs, suivi des encaissements... En Corrèze chaque maison de marchand de vins comporte une **pièce bureau** où le négociant reçoit ses fournisseurs Bordelais. Les négociants font généralement deux campagnes annuelles, l'une au **printemps** et l'autre à l'**automne**.

Entre deux guerres- période de professionnalisation

L'après guerre fut une **ère de prospérité** inouïe favorable à l'édification de nombreuses fortunes. Les régions prospectées connaissent une très forte amélioration du niveau de vie. La reprise des affaires et le développement industriel contribuent à une dynamique favorable pour les marchands de vins.

Dès 1929, Jean-Pierre Moueix s'affirme en ne vendant qu'à des grossistes auxquels il ne propose que des vins rouges de la rive droite. Son choix sera la clef de sa réussite.

Les négociants corréziens vont privilégier les professionnels du vin comme les détaillants, grossistes, mais aussi les cafés et restaurants. A l'apogée du négoce corrézien on compte jusqu'à **un millier de négociants en Corrèze**.

La crise de 1929 va brutalement aggraver la situation économique. Entre 1920 et 1939, le vignoble girondin n'échappe pas à la crise. Le prix du foncier est bas ; avec les bénéfices de leur

négoce, **les Corréziens achètent comptant les propriétés en difficultés**. Ils concentrent leurs

investissements dans la région de Libourne-Saint-Emilion. Les nouveaux propriétaires ont pour noms : Audy, Bargeaux, Berjal, Bordas, Coudert, Gratadour, Moueix, Theillassoubre, Vedrenne, Bourotte, Brunot, Estager, Gasparoux, Janoueix, Massonie, Mauriacou, Nony, Ouzoulias.

En Corrèze, on assiste à une **transformation sociale** ; les enfants de marchands de vins embrassent des professions libérales (médecins, pharmaciens, notaires, avocats,...). Une **manie élective** se crée, le canton de Meymac connaît 7 maires marchands de vins dans les 11 municipalités du canton.

Les moyens de paiement se diversifient ; la traite demeure le plus utilisé. Espèces, mandats poste, lettres de change sont souvent utilisés ; parfois subsiste encore le troc. Très rapidement au début du XX^{ème} siècle, le **rôle des banques** s'est affirmé. Elles drainent l'épargne des Meymacois enrichis, fournissent des avances aux débutants, vérifient la solvabilité de certains clients. Elles aident aux recouvrements des créances. Pour les clients mauvais payeurs, il est fait appel aux huissiers et aux avocats.

Le négociant de Meymac prend ses commandes sur des carnets qu'il transmet régulièrement à son fournisseur qui, la plupart du temps assure le traitement et l'envoi des commandes.

Ceux qui possèdent un capital de départ réalisent de belles fortunes et éliminent peu à peu la concurrence. Cette prospérité leur attire des ennuis et indispose les marchands de vins Bordelais qui ont essayé, en vain, de suivre leur exemple en envoyant des voyageurs qui n'ont pas su plaire. Dans quelques chroniques, il est question d'un procès, dont nous ne trouvons aucune trace dans les archives.

En 1930, en pleine crise économique les négociants fictifs disparaissent pour devenir salariés des **"grosses maisons corrésiennes"** qui souvent leur ont racheté leur clientèle. Les fictifs deviennent représentants pour le négoce qui se structure.

L'après guerre

Après 1945, les Corrèziens continuent d'acheter pour **installer leur famille et fixer leur descendance**. On préfère un pied à terre en Gironde ; on abandonne la terre limousine.

On assiste à l'organisation de la profession à laquelle prennent part de nombreux Girondins originaires de la Corrèze. Le savoir-faire viti-vinicole est parfaitement intégré par les **négociants corrèziens depuis quatre générations en Gironde**. L'achat des propriétés en amont et les études œnologiques des enfants en aval en sont la parfaite démonstration. La réputation acquise est due au travail.

Le syndicat des négociants voyageurs en vins de la Haute-Corrèze est créé le 15 janvier 1945 pour organiser la profession qui périclète dans le courant des années 1980.

Peu à peu le fossé qui sépare les Corrèziens de leurs cousins girondins ne fait que s'élargir. Les négociants **aujourd'hui fixés et enracinés** en terre girondine s'éloignent du berceau d'origine.

Corrèziens de cœur et Girondins par raison sociale, tels se présentent aujourd'hui les négociants en vin d'origine corrézienne.

BIBLIOGRAPHIE

- Marc PRIVAL - Les migrants de travail d'Auvergne et du Limousin au XX^e siècle - IEMC Clermont-Ferrand - 1979
- Roger GIRARD - Quand les Auvergnats partaient conquérir Paris - Fayard - 1980
- Jean-Claude ROC & Huguette PAGES - Migrants de Haute-Auvergne - Watel - 1994
- François-Paul RAYNAL - Les Auvergnats de Paris - Revue l'Auvergne, littéraire, artistique & historique n°86 - 1936
- Marc PRIVAL & Madeleine JAFFEUX - Artisans & métiers d'Auvergne - Société d'Ethnographie du Limousin - Bulletin 56/58 - 1975
- Abel POITRINEAU - Remues d'hommes, les migrations montagnardes en France aux 17^e-18^e siècles - Aubier/ Collection historique - 1983
- Jean ANGLADE - La vie quotidienne dans le Massif Central au XIX^e siècle - Hachette 1971
- Hebdomadaire L'Auvergnat de Paris
- Jean MONANGE - Une migration exemplaire, les négociants en vin de Meymac
- Pierre LUES - L'émigration des marchands de vin de Meymac - Revue de géographie alpine/ volume 24 - 1936
- Alain CHAUME - Revue de la Société Archéologique et Historique du Libournais
- Marcel PARINAUD - Meymac-près-Bordeaux - Histoire des marchands de vins du Pays de Meymac - éditions Ver Luisant - 2008