

## Le commerce des vins de Vouvray

En remontant aux temps féodaux, nous constatons l'usage du droit de *ban vin* en faveur des seigneurs locaux, droit par lequel ils pouvaient interdire sur leurs fiefs, pendant quarante jours, la vente de tout vin autre que celui de leur récolte pour en favoriser le placement.

### Débouchés

De 1764 à 1766, le commerce des vins blancs de Vouvray était considérable avec les pays du Nord où leur réputation s'était établie victorieusement ; les deux paroisses limitrophes, Vouvray et Rochecorbon, sont citées pour expédier annuellement 9000 pièces pour Nantes et le Nord, à 40 livres de prix réduit représentant un commerce d'ensemble de 360 000 livres.

Jusqu'en 1784, les vins de Vouvray n'étaient pas autorisés à franchir les mers lointaines des colonies ; dans les lettres patentes du 10 mai 1723, seuls les vins de Touraine ne jouissaient pas de ce privilège. Sur une proposition de la paroisse de Vouvray, les officiers municipaux de Tours adressèrent une requête au roi pour obtenir la liberté de passage des vins de Touraine, et basèrent leur réclamation sur la façon victorieuse dont ils voyagent au loin et sur mer.

L'autorisation fut donnée par un arrêt du 4 avril 1784, et dès lors, le commerce prit un nouvel essor par le port de Nantes.

### Modes de vente

Les marchands descendaient du Nord et des Flandres ; ils dégustaient le contenu des barriques et scellaient les marchés en vidant la *fillette* tirée de l'arrière-réserve des caves ténébreuses.

Avec les temps modernes, à partir du début du XIX<sup>ème</sup> siècle, la nécessité du *courtier*, c'est-à-dire de l'intermédiaire, s'est implantée dans les mœurs et a donné naissance à une profession nouvelle : le courtage, qui s'est confondue naturellement avec la tonnellerie.

### Du commerce en gros au courtier

Le commerce en gros des vins de Vouvray a été de tous temps très considérable ; au XVIII<sup>ème</sup> siècle, il atteignait de 4 à 500 000 livres ; aujourd'hui il varie dans son ensemble de 1 500 000 à 2 000 000 de francs. De grosses maisons ont réalisé des fortunes importantes au cours du XIX<sup>ème</sup> siècle ; mais, depuis dix ans, le négoce s'est montré de moins en moins favorisé et la spéculation a été rendue fort difficile.

Le négociant en gros s'est vu mettre de côté par le consommateur qui donne ses préférences au courtier comme intermédiaire ; de cette conception nouvelle, résultat certain de la tendance moderne, le commissionnaire et le courtier en vins ont gagné ce que le négociant a perdu.

Plus que jamais, en présence des fraudes évidentes sur quelques points de la Touraine, mais injustifiées sur d'autres, le consommateur veut recevoir son vin de provenance directe de la propriété. Le courtier, dont le rôle se borne à provoquer la transaction, à assurer la bonne livraison et le paiement, reçoit une simple rétribution de 4 francs par pièce quand il s'agit d'une affaire de gros,

ou de 5 francs s'il s'agit de la vente d'une ou de quelques pièces isolées ; à ce courtage viennent s'ajouter 0,50 franc pour le soutirage du vin lors de la livraison.

Le commissionnaire en vins occupe une situation du même genre, mais qui tient davantage le milieu entre le courtier et le négociant en gros. Il traite généralement de plus grosses affaires, ne vend pas par petites quantités, il rayonne même sur des vignobles de natures diverses, il fait du forfait pour son propre compte, et met aussi souvent la main dans le domaine de la spéculation.

Les courtiers et les commissionnaires suivent assidûment les marchés de la région de Tours ; chaque samedi ils s'y rencontrent avec les vendeurs et les acheteurs et ébauchent leurs affaires qui se terminent sur place. Chaque année, les deux tiers de la récolte passent par les mains des intermédiaires, pour les destinations de Paris, la Belgique et la région du Nord de la France.