

DOSSIER DE PRÊT

---

# Marchands de vin :

## Sur les traces du négoce au 20<sup>e</sup> siècle

### Exposition itinérante

**EXPO**  
ITINÉRANTE

DU 6 JUIN  
AU 8 SEPTEMBRE  
2024

📍 LE PALLET



**MARCHANDS DE VIN**  
Sur les traces du négoce au 20<sup>e</sup> siècle

Charline PERES,  
Chargée de valorisation du patrimoine :  
[valorisation@vignoble-nantais.fr](mailto:valorisation@vignoble-nantais.fr)



# La valorisation d'une recherche

Après 3 années de recherche en partenariat avec le pôle Inventaire de la Région Pays de la Loire, le Pays du Vignoble Nantais propose de découvrir les résultats de la collecte d'objets et de témoignages autour du négoce au 20<sup>e</sup> siècle.

## Pourquoi cette thématique ?

Les négociants, appelés « marchands de vin » jusqu'au début du 20<sup>e</sup> siècle, ont vécu l'âge d'or de leur activité au siècle dernier. La mémoire et les lieux du vignoble nantais liés à cette époque tendent actuellement à s'effacer. L'inventaire de terrain, la collecte d'objets et de témoignages, et enfin la création d'une exposition permettent de capturer l'essence d'une profession complexe, aujourd'hui moins connue.

## La création d'une exposition

Le projet d'exposition est né de la volonté de valoriser les objets collectés et les 41 témoignages recueillis. La thématique étant encore très liée à plusieurs lieux et habitants du territoire, le service patrimoine du Pays du Vignoble Nantais a souhaité concevoir une exposition itinérante, pouvant se déplacer dans différentes communes, afin d'être accessible à tous.

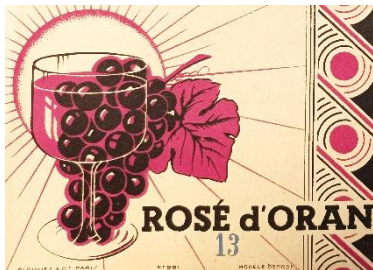


# L'exposition

L'exposition, composée de 5 modules déplaçables, se décline en 3 grandes thématiques illustrées par des objets pour tout comprendre sur le métier de négociant dans le vignoble nantais.

## Faire affaire

Les négociants ont pour rôle de réunir une production de vin dispersée, de l'assembler, de la stocker puis de la vendre auprès d'une large clientèle.



**De nombreux vins**, pas seulement du Muscadet, sont achetés par le négoce : une gamme complète doit pouvoir ainsi être proposée aux cafés, hôtels, restaurants et grandes surfaces.

*Etiquette de bouteille de Michel Libeau, négociant à Haute-Goulaine*



**La clientèle** peut être très locale, régionale voir internationale pour certains. Si l'un des marchés les plus porteurs a toujours été l'Angleterre, quelques négociants n'hésitent pas à prospecter sur le continent asiatique ou américain.

*CD publicitaire en chinois de Michel Bahuaud, négociant à La Chapelle-Heulin*



**Les relations entre viticulteurs et négociants** n'ont pas toujours été simples, notamment dans les périodes de baisse des cours du Muscadet. Les viticulteurs protestaient contre les tarifs trop bas et le manque de rigueur dans les délais de paiement. Aujourd'hui les relations sont apaisées.

*Extrait du journal « Le Paysan nantais » en 1975, article sur le blocage d'un camion de négociant par des viticulteurs*

## Un siècle d'innovation

L'activité de négoce des vins se fait relativement discrète dans le paysage architectural du vignoble nantais, privilégiant un bâti fonctionnel, sans fioriture, abritant pourtant les innovations du siècle.



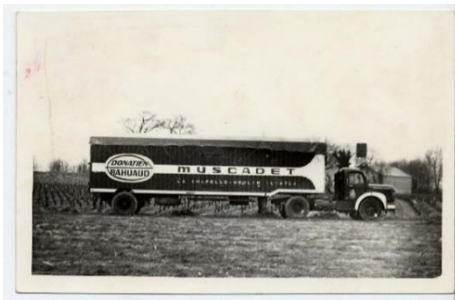
**Toutes les compétences** de maîtrise de la chaîne de production des vins deviennent nécessaires afin de répondre à la hausse de la qualité et quantité des produits. Beaucoup se munissent d'un laboratoire, d'un secrétariat et d'une chaîne d'embouteillage.

*Appareil pour mesurer l'indice de colmatage des vins de Fernand Bureau, négociant à Vallet*



**Le stockage** est une compétence impérative. Il évolue beaucoup au 20<sup>e</sup> siècle : les tonneaux en bois laissent de plus en plus de place à de grandes cuves maçonnées, aériennes ou enterrées. Aujourd'hui, les cuves en inox se sont grandement développées.

*Cuves aériennes de Mathurin Chon, négociant à Saint-Julien-de-Concelles*



L'histoire du négoce local est avant tout une **histoire de routes**. Si les gabares sont utilisées jusqu'au milieu du 20<sup>e</sup> siècle, ce sont bien les sociétés de transports routiers qui vont se développer à cette époque. Le train a également été utilisé par quelques négociants du vignoble.

*Camion-citerne de Donatien Bahuaud, négociant à La Chapelle-Heulin*



Les vins sont toujours **sous contrôle** car ils sont en mouvement perpétuel : ils s'échangent entre vignerons négociants, représentants... dans un ballet contrôlé par « les indirects », les douanes.

*Capsule-congé de Michel Libeau, négociant à Haute-Goulaine et à Carquefou*



## L'image ou l'art de se distinguer

La promotion du négoce se fait grâce à deux grands leviers : la communication publicitaire et les relations personnelles.



**L'étiquette** de la bouteille est primordiale pour attirer le regard du client. Les négociants ont ainsi fait abondamment travailler les artistes et imprimeurs de la région nantaise dans le but de se démarquer en choisissant entre l'humour, les références locales ou bien un style classique et médiéval...

*Etiquette de bouteille de Ferdinand Baud, négociant à La Haye-Fouassière*



Certains négociants construisent une image haut de gamme en associant celle de leurs vins à une **un château**. Les parcours de Bernard Chéreau et Ernest Sauvion en sont des exemples connus.

*Etiquette de bouteille de Sauvion Fils, négociants à Vallet*



**Le comité interprofessionnel des vins de Nantes** a largement contribué à diffuser l'image du muscadet et du gros-plant en dehors du vignoble. Ce comité réunissait négociants et viticulteurs et a aujourd'hui fusionné avec Interloire.

*Campagne publicitaire du CIVN en 1984*



**Les panneaux** de négociants sont hauts en couleurs ! Ils sont nombreux à faire le choix de panonceaux tape-à-l'œil pour attirer l'attention des clients des cafés, hôtels et restaurants. Ces lieux reçoivent également de nombreux objets dérivés : jeux de cartes, stylos, tire-bouchons... tout objet est utile pour diffuser son nom.

*Panneau de Fernand Bureau, négociant à Vallet*

# Une structure itinérante

Dans le but de faire vivre la mémoire locale auprès du plus grand nombre, cette exposition a été conçue pour être itinérante à partir de septembre 2024.

## Des modules légers

L'exposition est composée de 5 modules en bois :

- 2 paravents pliables (h : 1,95m)
- 2 caisses basses (h : 90cm L : 50cm)
- 1 caisse haute (h : 1,67m L : 50cm)

L'exposition peut être installée par 2 personnes en moins de 2 heures.

Le lieu accueillant l'exposition doit faire une surface de 40m<sup>2</sup> minimum.

L'exposition est prévue pour être présentée en intérieur uniquement.



## Gratuite et sur demande

Cette exposition peut être prêtée gratuitement à :

- Des collectivités
- Des associations
- Des établissements scolaires
- Des partenaires du Pays du Vignoble Nantais

L'équipe du service Patrimoine du Pays du Vignoble Nantais peut venir directement installer l'exposition.

La durée de prêt est de :

- Minimum 2 jours pour un événement ponctuel important
- Maximale 1 mois



## La liste des objets exposés

- 1 bouteille « chopine »
- 3 étiquettes de bouteilles de Michel Libeau
- 1 CD publicitaire en chinois
- 1 brochure « Les vins du Val de Loire » de Maison Moret
- 1 appareil pour mesurer l'indice de colmatage
- 6 capsules-congés
- 1 bouteille nantaise
- 1 affiche-thermomètre de Donatien Bahuaud
- 1 jeu de cartes, un cendrier, un stylo et un porte-clé bouchon de Bureau
- 1 assiette à dessert de Vinet

**Soit un total de 16 objets prêtés.**

A cela s'ajoute le prêt de 21 reproductions de cartes postales et photographies en version papier à consulter sur les modules :

- 11 cartes postales des Archives Départementales de Loire-Atlantique
- 10 photographies de la Région Pays de la Loire



# Les outils en plus

## La communication



Avec le prêt de l'exposition, le service patrimoine du Pays du Vignoble Nantais peut vous fournir des **visuels numériques personnalisés** déclinés de l'affiche avec vos dates et lieu d'installation,

Le service patrimoine propose également de vous fournir un **communiqué de presse** pour présenter l'exposition.

*L'affiche a été réalisée par Studio L. à Monnières.*

## Pour aller plus loin



Afin que le propos de l'exposition soit accessible au plus grand nombre, un document **Facile à Lire et à Comprendre (FALC)** sera fourni avec le mobilier. Il se présente sous la forme d'un petit livret.



**La conférence** « Une histoire du négoce en Vignoble Nantais » qui résume le résultat des recherches menées est accessible sur [YouTube](#).



**Un répertoire généalogique des négociants du vignoble nantais**, écrit par FORUM (association fédératrice des associations d'histoire et patrimoine du vignoble nantais) et édité par le Pays du Vignoble Nantais sera mis à disposition en format papier et numérique.



# Informations pratiques

## Contact et renseignements sur l'exposition

### **Charline Peres / Chargée de valorisation du patrimoine**

Téléphone : 02 40 80 90 13

Mail : valorisation@vignoble-nantais.fr

## Conditions de prêt

Prêt gratuit aux destinataires mentionnés ci-dessus p.6.

Transport, pose, dépose : réalisé par le service Patrimoine du Pays du Vignoble Nantais.

Contrat de prêt : un contrat est co-signé par l'emprunteur avec le Musée du Vignoble Nantais. Ce contrat mentionne :

- la liste des modules et des objets empruntés ;
- la durée de l'emprunt ;
- les modalités de transport aller et retour ;
- la valeur d'assurance.

### Assurance :

L'emprunteur s'engage à souscrire une assurance couvrant les risques de vol, de perte ou de dégradation des biens pendant la durée du prêt des biens et au cours de leur transport lorsque celui-ci est assuré par l'emprunteur ou un tiers.

La valeur d'assurance est fournie par le Musée du Vignoble Nantais.

Le Musée du Vignoble Nantais se réserve le droit de demander un exemplaire du certificat d'assurance à l'emprunteur.

Pour les particuliers, le Musée du Vignoble Nantais demandera un chèque de dépôt du montant de la valeur d'assurance, qui sera restitué au moment du retour des biens.

Constat d'état : Le Musée du Vignoble Nantais réalise un constat d'état des biens à leur départ et à leur retour sur site. Toute défectuosité ou irrégularité constatée au moment de la restitution des biens sera à la charge de l'emprunteur.