

**Zeitschrift:** Revue historique vaudoise  
**Herausgeber:** Société vaudoise d'histoire et d'archéologie  
**Band:** 126 (2018)

**Artikel:** Le négociant en vins  
**Autor:** Baumann, Paul  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-954819>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 17.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

**PAUL BAUMANN**

## **LE NÉGOCIANT EN VINS**

En Lavaux et dans le Chablais, comme partout d'ailleurs, le négociant a toujours joué un rôle important dans le tissu vitivinicole. Au XIX<sup>e</sup> siècle, il était quasiment le seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. De nos jours, les choses ont évolué et les partenaires sont plus nombreux: en plus des revendeurs et des caves coopératives, il faut mentionner la grande distribution qui n'existait pas naguère et qui se fournit parfois directement chez le producteur, ainsi que les vigneron-encaveurs qui prospectent tout le pays.

Au XIX<sup>e</sup> siècle, bien avant l'arrivée du phylloxéra, du mildiou et de l'oïdium, les récoltes sont souvent irrégulières et les vigneron-encaveurs peinent à vendre eux-mêmes leur vin. Le négociant, qui souvent n'a qu'une petite cave lui-même, charge les fûts chez le producteur et les emmène directement, sans l'encaver temporairement chez lui. Les livraisons sont laborieuses et se font avec des chars tirés par des chevaux sur des chemins cahoteux. Pour arriver à destination, il faut souvent compter un ou plusieurs jours. Le vin est alors transféré par siphonnage ou pompage dans les fûts de l'acheteur. La commercialisation incombe donc au négociant. Les clients sont en grande partie les restaurateurs et les épiciers. Si la bouteille en verre existe bel et bien à cette époque, elle est soufflée à la main, et son prix est bien trop élevé pour l'utiliser pour des livraisons.

La ligne ferroviaire Lausanne-Brig est inaugurée en 1861. Les possibilités de transport vers la Suisse allemande en sont grandement facilitées. De gros volumes partent alors chez les négociants outre Sarine qui se chargent de la distribution locale. Dès les années 1900, l'industrie met à disposition des verreries des installations qui permettent de rationaliser la fabrication des bouteilles et leur prix baisse considérablement. La bouteille de vin devient un produit de masse. Les marchands commencent petit à petit à s'équiper avec des installations de mise en bouteilles. L'arrivée des camions et l'amélioration du réseau routier changent profondément leur métier. Mais les investissements sont lourds et nombreux sont ceux qui ne peuvent suivre le mouvement. Un des pionniers dans la région Lavaux-Chablais est Emmanuel Obrist. D'origine bernoise, il fonde son commerce à Vevey en 1854. À ses débuts, sa clientèle se trouve

prioritairement dans la région de Berne. Visionnaire et dynamique, il est l'un de ceux qui comprennent la nécessité de se doter d'une structure solide.

Comme le précise la brochure éditée à l'occasion du centième anniversaire de l'Union des négociants en vins Vaud-Fribourg (1890-1990)<sup>1</sup> :

Dès 1886, des négociants en vins vaudois ressentent la nécessité de s'unir pour résoudre en commun des problèmes d'ordre général concernant l'économie vitivinicole. Le canton de Vaud est le plus grand canton avec 6 600 hectares et les difficultés sont nombreuses dans cette branche particulière de l'agriculture suisse.

Monsieur Emile Obrist de Vevey (fils d'Emmanuel), à la tête d'un comité provisoire, se met au travail. Il convoque l'assemblée constitutive du « Syndicat des négociants en vins du canton de Vaud » pour le 12 octobre 1890 au Casino Théâtre de Lausanne et en assume la présidence.

En 1906, les premiers contacts sont pris avec la Fédération suisse des négociants en vins de Zurich.

Le premier accord sur les prix entre la Fédération suisse des négociants en vins et la Fédération romande des vignerons est signé le 7 février 1919, à Lausanne, pour les vins de la récolte 1918.

## **SURPRODUCTION ET CONCURRENCE**

D'autres documents d'archives montrent combien les négociants sont un maillon incontournable du tissu vitivinicole vaudois et suisse. La collaboration avec la Fédération des vignerons est déterminante pour la recherche de solutions aux très nombreux problèmes que la branche doit résoudre année après année depuis la fondation de l'Union. Ces problèmes sont, entre autres, la surproduction, la lutte contre l'importation massive des vins étrangers, la lutte contre la taxe sur le vin, les demandes d'aide à la Confédération pour l'écoulement des stocks excédentaires, l'établissement et la mise à jour permanente du cadre légal qui traite de la production et de la qualité des vins, la lutte contre la fraude qui aboutit finalement à la création du contrôle des vins au niveau fédéral...

La surproduction et la mévente de vins au tournant des XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles posent d'énormes problèmes financiers à la production, poussant nombre de producteurs à chercher des solutions eux-mêmes en fondant des caves coopératives<sup>2</sup>. La commer-

<sup>1</sup> *1890-1990 Union des négociants en vins Vaud-Fribourg*, Denges: Impr. Roth + Sauter SA, 1990.

<sup>2</sup> Voir le chapitre « Coopératives » de ce volume, pp. 241-246.



Le bâtiment des caves Obrist fut inauguré en 1909. Au vu de la taille des arbres, on peut imaginer que la photographie a été prise entre 1910 et 1912.

cialisation d'une grande partie du vin en bouteilles, qui se généralise dès les années 1930, a demandé de gros investissements. De nombreux négociants n'en ont pas eu la capacité financière et se sont vus contraints de cesser leur activité. En même temps, la concurrence avec les caves coopératives a crû. En effet, dès les années 1960, le développement des grandes surfaces a bousculé une fois de plus le négoce du vin. Les activités de Coop, Denner, Usego, Waro, Uniprix, etc. ont changé le comportement des consommateurs et accentué la pression sur ceux qui sont en difficultés. En Lavaux et dans le Chablais subsistent en 1980 quelques poids lourds comme Bujard à Lutry, Testuz à Treytorrens, Obrist à Vevey et Badoux à Aigle.

À côté de ces grandes maisons se maintiennent de petits et moyens revendeurs de qualité qui, jusqu'à ce jour, restent des partenaires importants devenus des producteurs-négociants plutôt que de simples commerçants. Au fil des décennies, de nombreux négociants commencent à investir dans le bien-fonds viticole. Plusieurs domaines prestigieux et connus dans le pays font désormais partie de leurs portefeuilles.

L'abandon du contingentement des vins étrangers vers la fin du siècle dernier a favorisé l'importation et pose des problèmes supplémentaires à la production indigène. La surproduction des années précédant 2012 et la concentration dans les grandes

surfaces, qui commercialisent plus de soixante pour cent du vin en Suisse, ne facilitent pas l'existence des négociants aujourd'hui. Ainsi, quelques fleurons de notre région ont dû chercher de nouveaux partenaires. Henri Badoux SA à Aigle en 2008 et J & P. Testuz SA à Treytorrens en 2015 ont intégré le groupe dirigé par la famille Schenk à Rolle, intimement liée à la viticulture vaudoise et valaisanne.

Certes, les volumes encavés par le négoce ont baissé en cent cinquante ans, mais, au niveau cantonal, en absence de chiffres officiels, les volumes d'encavage sont tout de même estimés entre trente et quarante pour cent de la récolte. Malgré tout, le négociant, en s'adaptant aux conditions du marché, reste un partenaire important de la production et un interlocuteur compétent et de poids au niveau de la politique vitivinicole cantonale et fédérale. Il règle et équilibre le marché avec ses capacités de stockage importantes. Il entretient des liens privilégiés avec les grandes surfaces et contribue d'une manière décisive à l'écoulement des récoltes et, par conséquent, à tout un pan de l'économie régionale.